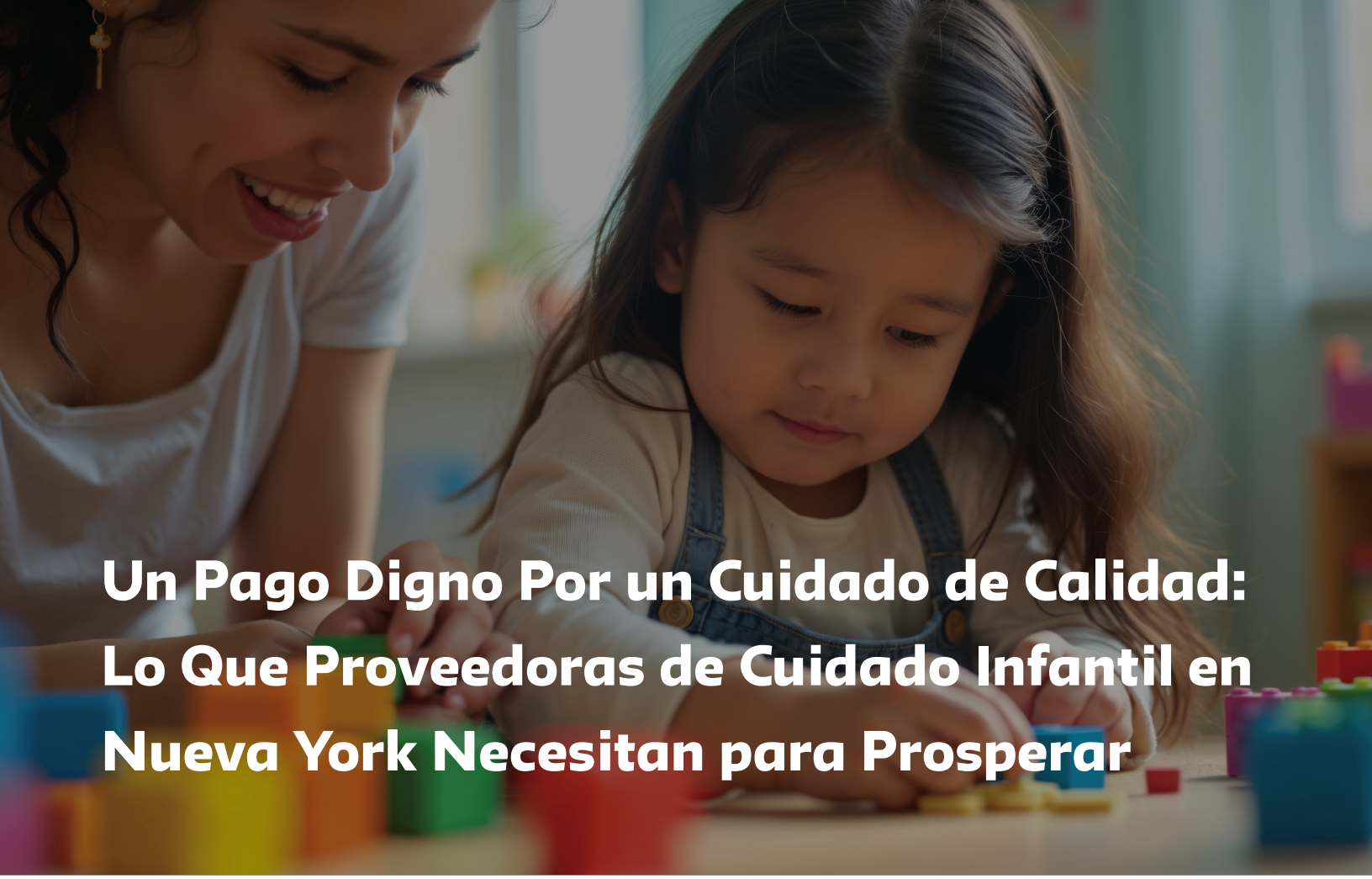


Un Pago Digno Por un Cuidado de Calidad: Lo Que Proveedoras de Cuidado Infantil en Nueva York Necesitan para Prosperar

THE NEW SCHOOL Center for New York City Affairs

Lauren Melodia
Alex Madge Paredes

Noviembre 2025

Day Care Council of New York — Educated Children Are Our Future
WHEDco — Building A Greater Bronx
ECE ON THE MOVE
CDSC
華人策劃協會 CPC™
All Our Kin™
CHCF

RESUMEN EJECUTIVO

El cuidado infantil, también llamado cuidado y educación temprana (ECE por sus siglas en inglés), es un tema controversial. A pesar de haber recibido un incremento de inversión en Pre-K y 3-K desde el 2014, el costo de pago privado fuera de los programas públicos se ha convertido en una carga pesada para la mayoría de las familias de la ciudad de Nueva York. Por ello, fue un tema central en la reciente elección a la alcaldía.

Sin embargo, lo que está ausente en el llamado al cuidado infantil universal durante (y antes) de la época de campaña son las experiencias y perspectivas de las personas que tienen, dirigen o trabajan en los más de 10,000 programas de ECE licenciados en la ciudad de Nueva York, quienes tienen la capacidad colectiva para servir a 468,000 niños y niñas diariamente.

Este reporte está diseñado para romper ese silencio.

En 2024, el Centro de Asuntos de la Ciudad de Nueva York (CNYCA por sus siglas en inglés) de The New School encuestó a 465 proveedoras licenciadas de Cuidado Diurno Familiar (FCC por sus siglas en inglés) y Cuidado Diurno Familiar Grupal (GFCC por sus siglas en inglés) – propietarias de microempresas y contratistas independientes que trabajan desde sus hogares en los cinco municipios de la ciudad[1]. Las encuestas fueron conducidas en tres idiomas: inglés, español y mandarín. El número de repuestas recibidas hace de esta encuesta, de acuerdo con nuestro conocimiento, la segunda más grande de este esfuerzo en el país.

Proveedoras FCC y GFCC son parte del sistema de subsidios ECE públicos de la ciudad, pero han tenido que luchar por mantenerse a flote en los últimos años. Desde el lanzamiento de Pre-K en 2014, la ciudad ha perdido 1,400 negocios de FCC y GFCC. De las proveedoras encuestadas, el 70 por ciento acepta actualmente Vales de Asistencia a Programas de Cuidado Infantil del Estado de Nueva York (CCAP por sus siglas en inglés). Aproximadamente el 22 por ciento también ofrece cuidado por contrato con el sistema de Escuelas Públicas de la Ciudad de Nueva York (NYCPS por sus siglas en inglés), típicamente el programa de 3-K de la ciudad

La encuesta fue seguida por grupos focales que incluyeron a 59 de esas proveedoras para entender más detalladamente la forma de manejo de sus negocios y sus experiencias trabajando con programas y políticas gubernamentales. El objetivo era conocer las percepciones de qué cambios eran necesarios en políticas y programas para mantener los negocios de ECE, lo que incluye la mejora de la calidad del trabajo en el sector para reclutar y retener proveedoras y trabajadoras. Hemos incorporado algunos comentarios de lo que las proveedoras nos reportaron en estas sesiones en las citas resaltadas que encontrará en este reporte. Proveedoras participaron en los grupos focales de manera confidencial, por lo que hemos excluido sus nombres completos de las citas.

Las encuestas y grupos focales revelaron los siguientes hallazgos centrales y recomendaciones sobre políticas:

1 El CNYCA también encuestó a proveedoras legalmente exentas. Un futuro reporte del centro sintetizará los hallazgos de este otro tipo de programa ECE de cuidado infantil basado en el hogar.

Hallazgos centrales

Hay siete características únicas que distinguen el cuidado basado en el hogar del que ocurre en centros, razones por las que el ECE basado en el hogar es crítico para el desarrollo infantil, para los padres, las comunidades y el sector ECE en general. Estos elementos especiales son particularmente beneficiosos para niños con necesidades especiales, familias de un solo hijo, familias migrantes, y padres con horarios de trabajo no tradicionales.

Los programas FCC y GFCC proveen:

- Un hogar fuera de casa; un puente al mundo para los y las niñas.
- Aprendizaje entre edades mixtas, donde niños y niñas de todas las edades pueden jugar y aprender juntos.
- Un lazo de tipo familiar de largo aliento para niños y niñas.
- Una relación de largo aliento que también apoya a los padres.
- Programas pequeños con ratios de personal capaces de ofrecer una atención personalizada.
- Cuidado que responde a necesidades culturales y lingüísticas.
- Fortalecimiento de la comunidad entre familias y el vecindario.

"Cuando los niños vienen a nuestra guardería familiar, somos bilingües, así que se sienten seguros y se adaptan fácilmente. No tienen miedo. Cuando tienen cuatro, van a casa y les enseñan inglés a sus padres." – L., 39 años, proveedora FCC en Bensonhurst, Brooklyn.

"Los mimos niños que cuidé cuando tenían tres y cuatro ahora tienen trece y catorce, y aún pasan tiempo juntos luego de todos estos años, creando una familia fuera de… tú sabes… lo que creamos en la guardería." - K., 49 años, proveedora FCC en Kingsbridge/Riverdale, the Bronx.

Las proveedoras son profesionales con experiencia, orgullosas de los negocios que han creado y de su rol en las comunidades.

- La proveedora promedio ha estado en el negocio por 10 años.
- Las proveedoras trabajan duro. Adicionalmente a las 10 horas diarias en que abren sus negocios, trabajan 21 horas a la semana cocinando, limpiando, comprando, planeando las lecciones y haciendo papeleos administrativos. La mitad de las proveedoras ofrecen el servicio de recibir temprano o cuidar hasta más tarde para acomodar las necesidades de los padres.
- A pesar de las largas horas y la baja paga, las proveedoras aspiran a trabajar en ECE. La mayoría (64 por ciento) quiere continuar haciéndolo como propietarias de microempresas desde sus hogares. Otras están interesadas en transicionar a programas de otros tipos u otras ocupaciones debido a las dificultades sistémicas continuas que sus programas enfrentan.
- Aunque no hay requerimientos educativos para tener y operar un programa licenciado basado en el hogar en la ciudad de Nueva York, 40 por ciento de las proveedoras tienen grado de bachiller o más alto y 26 por ciento tienen un certificado asociado en desarrollo infantil (CDA por sus siglas en inglés). Un 52 por ciento adicional está interesado en obtener un CDA.

Las proveedoras son casi exclusivamente mujeres migrantes y de color.

- 94 por ciento de las proveedoras se identifica como mujer, y 90 por ciento se identifica como hispana, negra, asiática u "otra" (no blanca). Más de la mitad (62 por ciento) se identifica como hispana.
- Tres cuartos nacieron fuera de EE.UU. pero han vivido en el país por mucho tiempo – en promedio 23 años.

"Tengo 30, pero seré vieja algún día. Espero lograrlo, y sería triste que haya dado mi vida trabajando en este país -pagando impuestos,

Figura 1

Las Proveedoras ganan menos que el salario mínimo

Proveedora típica por tipo de licencia y de inscripción

	FCC		GFCC		Total	
	Total FCC*	FCC (6 o más inscritos)	Total GFCC*	GFCC (10 o más incritos)	Todas*	Total (6 o más inscritos)
Salario neto anual	$19,047	$58,666	$15,431	$47,942	$15,485	$29,942
Pago por hora #1 Horas casa abierta	$7.33	$18.84	$5.98	$17.62	$6.01	$11.20
Pago por hora #2 Hours trabajadas	$4.81	$15.52	$4.16	$11.07	$4.30	$7.58

"Pago por hora #1" usa el número de horas en las que la proveedora tiene el negocio abierto solamente. "Pago por hora #2" incluye tanto las horas en las que el negocio está abierto como las horas adicionales que las trabajadoras reportan (ver Sección 2-A).

*Se excluye a las proveedoras que tenían cero inscripciones en el 2023. Número de proveedoras encuestadas = 408

Fuente: CNYCA GFCC/FCC Encuesta a proveedoras, Enero - Agosto 2024

pagando todo. Y no tener una pensión con la forma en la que trabajamos… trabajamos duro." – L., 31 años, proveedora GFCC en Brooklyn.

Proveedoras FCC y GFCC son económicamente precarias y ganan menos que el sueldo mínimo. Casi la mitad (48 por ciento) de proveedoras FCC y un cuarto (26 por ciento) de proveedoras GFCC no se pagan un sueldo fijo. Sus ganancias personales son lo que queda luego de que todos los gastos del negocio han sido pagados. Incluso si se toma en cuenta solo las horas en que está abierto el negocio, la proveedora típica ganaba mucho menos que el sueldo mínimo en el 2023. Como contratistas independientes o propietarias de micronegocios, las proveedoras no tienen contratos de trabajo que les garanticen legalmente al menos el salario mínimo.

Aunque las proveedoras FCC y GFCC ganan típicamente $7.33 y $5.98 por hora respectivamente, su sueldo por hora se incrementa tres veces si tienen una "buena inscripción", a $18.84 y $17.62 respectivamente[2].

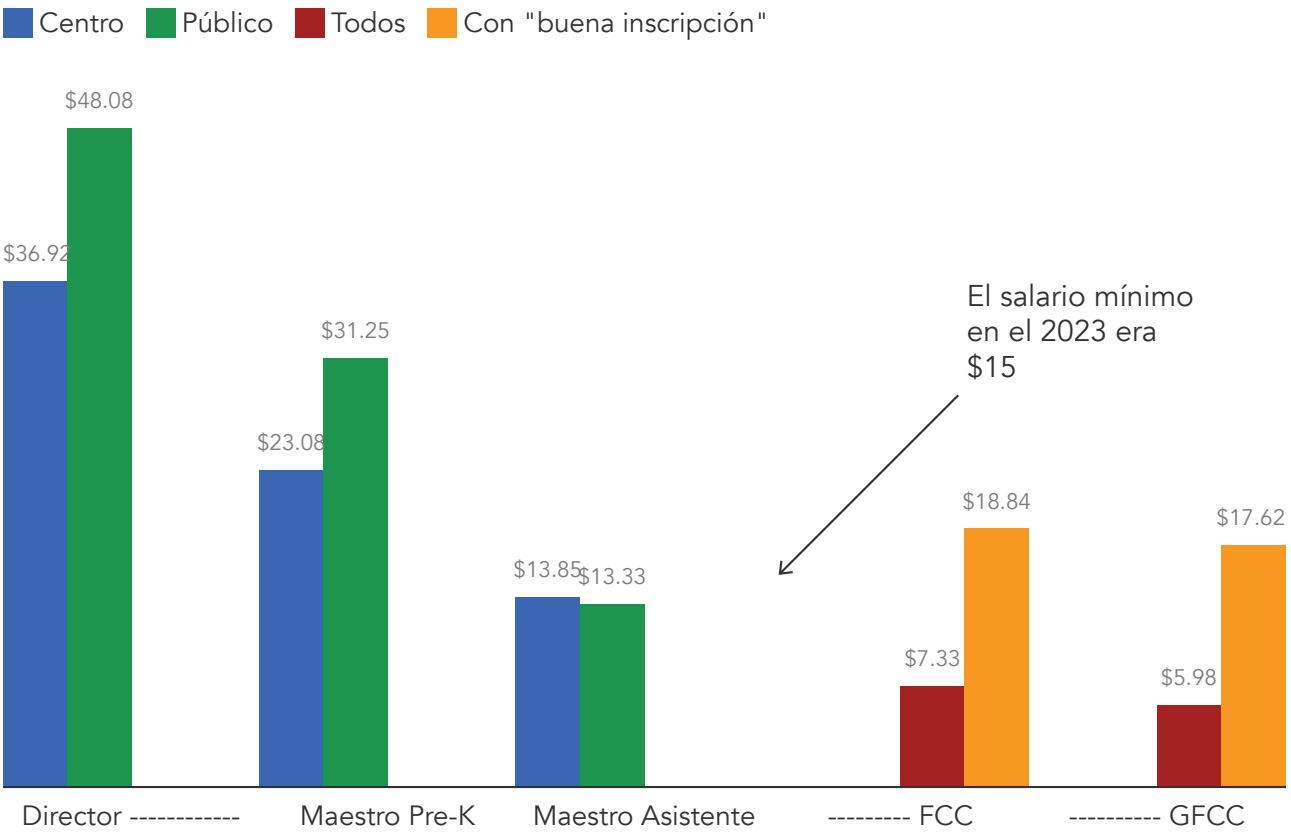
- La proveedora FCC o GFCC típica gana menos por hora que las maestras asistentes ECE (Figura 2). Incluso controlando por buena inscripción, las proveedoras FCC y GFCC ganan significativamente menos que otros profesionales con responsabilidades laborales similares: directores de centros.
- Las proveedoras no solo no pueden pagarse de forma justa, sino que luchan por generar suficientes ganancias para cubrir sus costos de operación, incluyendo ofrecer salarios competitivos a sus maestras y asistentes. De

2 La buena inscripción está definida en un programa FCC como seis o más niños inscritos, o en un programa GFCC, como 10 o más niños inscritos. Se usa el término en este reporte para compararla a la presuposición incluida en el modelo de "costo de cuidado real" de Simon Workman, cofundador y director de Estrategias Fiscales de Prenatal hasta Cinco (Prenatal to Five Fiscal Strategies).

Figura 2

Salario Típico por Ocupación y Programa ECE

2023



*"Buena inscripción" es definido como un FCC con 6 o más niños inscritos, o GFCC con 10 o más niños inscritos.
**Trabajador ECE incluye maestro principal y educadores asistentes.
Excluye proveedoras que tenían cero niños inscritos en el 2023. Número de proveedoras encuestadas = 408

Source: CNYCA GFCC/FCC Encuesta a proveedoras, Enero - Agosto 2024; Análisis a Comunidades Americanas CNYCA 2023 información de 5 años, Oficina de Censos de EE.UU.

acuerdo con el estimado base del costo real de cuidado, en el 2023 un programa FCC o GFCC necesitaría ganancias de $130,288 o $245,630 respectivamente para mantenerse a flote[3]. Sin embargo, solo el 12 por ciento de proveedoras FCC reportan ganancias por encima de los $100,000 y solo el 13 por ciento de proveedoras GFCC reportan ganancias por encima de los $200,000.

- Además de los bajos ingresos, las proveedoras también experimentan importantes dificultades debido a las políticas de reembolso de los organismos gubernamentales, así como a los retrasos y la falta de pago por parte de los padres, los organismos gubernamentales y las redes de cuidado infantil familiar (FCCN por sus

3 Análisis de CNYCA de Simon Workman y Steven Jessen-Howard, "New York State Cost of Quality Child Care Study" (Center for American Progress, Noviembre 2019), ajustado a la inflación.

siglas en inglés)[4]. Entre ellas se incluyen costos adicionales debidos a los recargos por demora en el pago y los intereses de los préstamos y las deudas de tarjetas de crédito; retrasos en el pago al personal y reducción del salario neto; e interrupciones en los servicios de la vivienda.

"Al inicio me perjudicaba a mí misma… Si quieres conseguir gente, comienzas cobrando poco, cosa que hice, y sí, al inicio conseguí gente. Pero luego me di cuenta de que estaba subsidiando la guardería con mi propio salario: no me estaba pagando un salario." - T., proveedora en Central Harlem.

"Ganamos unos $6 la hora, pero necesitamos pagarles a las trabajadoras $16.50" – Y., 32 años, proveedora GFCC en Bronx Noreste.

Como resultado de la baja paga, muchas proveedoras dependen totalmente de la asistencia pública, lo que también ayuda a balancear los costos de operación y aumenta la estabilidad de sus programas.

- Aunque la proveedora promedio ha vivido en su residencia actual por 13 años, 78 por ciento de las proveedoras alquilan y, por ello, enfrentan un cierto nivel de inseguridad de vivienda en comparación con quienes son propietarios. De estas inquilinas, un tercio (32 por ciento) de proveedoras FCC viven en viviendas públicas o reciben vales de subsidio de vivienda.
- Trece por ciento de proveedoras FCC y 20 por ciento de proveedoras GFCC reciben SNAP.
- Más de la mitad están en un seguro de salud público, o porque califican para Medicaid o, en algunos casos, reciben Medicare o beneficios de veteranos. Solo 20 por ciento, mayormente proveedoras de GFCC, consiguen su seguro de salud de forma privada. Diez por ciento no cuenta con seguro médico. Treinta por ciento, mayormente proveedoras de GFCC, reportan que han perdido su seguro de salud en el pasado por la fluctuación de ingresos y ganancias.

4 Una red de cuidado infantil familiar FCCN es una organización miembro sin fines de lucro. Proveedoras FCC están requeridas de universe a una FCCN si quieren contratar con el NYCPS para ofrecer 3-K. Vea el Apéndice A: Glosario para más detalles.

> **"Ganamos unos $6 la hora, pero necesitamos pagarles a las trabajadoras $16.50"**

Hay cinco causas sistémicas de bajos salarios e inestabilidad empresarial.

1. Inscripción baja e inestable:

Las proveedoras tienen un número muy reducido de inscripciones. En el 2023, la proveedora promedio operaba a la mitad de su capacidad. La proveedora FCC promedio tenía 4.1 niños inscritos y la proveedora GFCC promedio tenía 8.8 niños inscritos, sin importar si tenían o no contrato con NYCPS. La inscripción tiene un impacto significativo en las ganancias y el salario. El salario típico por hora para proveedoras FCC y GFCC se incrementa tres veces si tienen "buena inscripción". (Vea la Figura 1) Sin embargo, solo el 29 por ciento de proveedoras FCC y 51 por ciento de proveedoras GFCC encuestadas tenía buena inscripción en el 2023.

Esfuerzos para incrementar el acceso de los padres a programas ECE desde el 2014 y a través de la creación y expansión de Pre-K y luego 3-K (que contratan con centros y programas basados en el hogar) han tenido un impacto negativo en muchas proveedoras FCC y GFCC. Las proveedoras son más propensas a haber experimentado una disminución en la inscripción que una mejora, a diferencia de lo que uno esperaría de una inversión pública tan sustancial. Aunque CNYCA no pudo obtener suficiente información de la Ciudad para hacer un análisis a nivel de vecindario de la oferta y demanda, la baja inscripción

> **“Estamos lidiando con padres más jóvenes. Muchas veces acaban de tener a estos niños, así que no tienen dinero ahorrado.”**

significa que los retos que los padres enfrentan para acceder a ECE no es la falta de oferta de guarderías, sino la incapacidad para pagar el costo del cuidado al no tener opciones de subsidio.

“No es una profesión sencilla. Y eso significa que, si pierdes un estudiante o unos cuantos estudiantes, tú sabes, tal vez no puedas pagar la renta ese mes, porque el margen de ganancia es muy pequeño.” – A., 36 años, proveedora GFCC en Bushwick, Brooklyn.

2. Diseño y Publicidad de Programas Públicos:

Antes del lanzamiento de Pre-K y 3-K, las proveedoras que ofrecían cuidado a niños y niñas de edades mixtas, podían reclutar familias cuando estos eran infantes o pequeños y las mantenían como clientas por años. Ahora, dado que muchos niños y niñas dejan la guardería al cumplir tres o cuatro años para entrar a 3-K o Pre-K, las proveedoras tienen más rotación en sus inscripciones. Incluso deben concentrar sus esfuerzos en la inscripción de bebés, lo que requiere personal adicional.

Hay una disparidad significativa entre las tarifas contractuales para programas basados en centros y programas FCC y GFCC afiliados a redes FCCN. La tarifa por “día extendido” del contrato actual con FCCN paga $16,900 por niño por año, lo que es $10,573 menos que los $27,473 que la Ciudad paga en promedio a los programas basados en centros por ofrecer los mismos servicios en el Año Fiscal 2025 de la Ciudad (New York City Mayor’s Office of Operations 2025). En el contrato del día escolar, proveedoras afiliadas a redes FCCN pueden ganar $9,900 por niño por año en ganancias – casi la mitad de los $19,314 en promedio de los programas basados en centros que reciben por ofrecer los mismos servicios en al Año Fiscal 2025. Esto crea una disparidad significativa entre lo que los programas basados en centros y en hogares pueden ofrecer. Lo que crea un problema en el proceso de inscripción de 3-K que se sostiene en la elección de los padres.

“La paga es diferente. Si se nos diera la misma cantidad de dinero que a un centro, podríamos contratar mejores profesoras.” – Y., 50 años, proveedora GFCC en Sheepshead Bay, Brooklyn.

Es más, el proceso centralizado de NYCPS y el requerimiento de que la mayoría de proveedoras FCC y GFCC estén afiliadas a una FCCN para poder contratar con NYCPS, crea una barrera adicional entre padres y proveedoras. Muchas proveedoras reportan no poder ayudar a los padres a navegar el proceso de inscripción y así asegurarse asientos en su programa.

“Es difícil llenar los programas ahora porque los niños llegan de bebés. Y para cuando tienen tres, los padres los sacan. Mientras que antes de Pre-K-For-All, antes del Covid, si tenías a un niño en tu programa, la probabilidad era que… estaban de 0 a 10 años, 0 a ocho. Ahora se van cuando cumplen tres años.” – S., 46 años, proveedora GFCC en East New York, Brooklyn.

“Había muchas solicitudes para niños menores de dos años. Contraté a un profesor adicional porque tenía muchos niños en septiembre. Contraté seis personas con tres maestros. Con un personal de seis, solo pude llenar 10 asientos. Teníamos que llenar 10 asientos. Tengo 10 estudiantes, tres maestros, y la renta, y es menos que trabajar a medio tiempo, ¿cierto? Un programa grande de 3-K tiene un

ratio de un profesor cada cuatro niños, mientras que nosotros tenemos que tener un profesor cuidando dos niños menores de dos años. Si tenemos un rato de un profesor para tres niños, nuestra vida podría ser un poco más fácil." – H., proveedor GFCC en Flushing, Queens.

3. El Fracaso del Mercado y la "Metodología de Tarifa de Mercado" del Gobierno:

"Estamos lidiando con padres más jóvenes. Muchas veces acaban de tener a estos niños, así que no tienen dinero ahorrado." – A., 36 años, proveedora GFCC en Bushwick, Brooklyn.

El problema de la inadecuada tarifa de matrícula está enraizado en la dinámica entre clientes de pago privado y proveedoras. Las proveedoras saben, basado en su extensa experiencia, que la mayoría de los padres no pueden pagar el costo real del cuidado o siquiera la tarifa equivalente a los vales CCAP. Por ello, el promedio de las tarifas de las proveedoras FCC y GFCC son 30 y 38 por ciento más bajas, respectivamente, que la base estimada del costo real de cuidado.

Dado que actualmente Nueva York usa una "metodología de tarifa de mercado" para determinar la tarifa del vale CCAP, el fracaso del mercado resulta en una inadecuada tarifa de pago privado incorporado en tarifas públicas. La tarifa del vale CCAP, determinada por la Oficina de Servicios para Niños y Familias (OCFS por sus siglas en inglés) a través de una encuesta conducida con proveedoras cada dos años sobre sus tarifas privadas, no sorprende al ser inadecuada para cubrir el costo real de cuidado. En el 2023, la tarifa más alta del vale CCAP era, en promedio, 28 por ciento y 36 por ciento más baja que la base estimada del costo de cuidado real para proveedoras FCC y GFCC respectivamente.

Adicionalmente, la ley del Estado de Nueva York prohíbe a las proveedoras acceder a la tarifa máxima CCAP a menos que ya cobren esa tarifa o más a sus clientes de pago privado. Treintaitrés por ciento de proveedoras encuestadas por CNYCA reportaron no recibir la tarifa máxima. Los esfuerzos en años recientes para hacer el proceso de aplicación más sencillo con un "formulario de certificación" no han eliminado este problema. En su lugar, este formulario de certificación ha complicado la fijación de tarifas privadas en general, conllevando a más problemas con la metodología de tarifa de mercado.

Las tarifas de vale CCAP también son las tarifas que NYCPS paga a las proveedoras afiliadas a redes FCCN que contratan para proveer programas 3-K al público. Aproximadamente 20 por ciento de las proveedoras en la ciudad se ven afectadas por este contrato. Actualmente, las proveedoras reciben la tarifa máxima de CCAP 2024 ($325) si tienen un contrato de día extendido (10 horas de cuidado por día) y una tarifa reducida ($275) si tienen un contrato de día escolar (seis horas y 20 minutos al día). Esta tarifa de contrato es terriblemente inadecuada, dado que la tarifa de los vales CCAP no cubren el costo básico de cuidado en programas ECE, y mucho menos uno que tiene mayores credenciales y cuyo programa cumple con requerimientos necesarios para alcanzar los estándares de NYCPS.

4. El Desafío Imposible de Conseguir Personal para Programas de Calidad Basados en el Hogar:

ECE requiere de trabajo arduo, y la calidad de ECE está directamente vinculada a que los niños y niñas desarrollen lazos de largo aliento con personal experimentado y digno de confianza.

El impacto más inmediato de una tarifa de pago privado y tarifas públicas inadecuadas es sobre el personal. Las proveedoras tienen que competir con otros programas ECE para reclutar y retener personal. Debido a las bajas tarifas de pago público y los requerimientos más altos de ratio de personal en relación con número de niños en comparación con los centros y programas ECE públicos, las proveedoras están muy limitadas en su capacidad para ofrecer

salarios y beneficios competitivos.

Las proveedoras también compiten con otras industrias que ofrecen salarios mínimos para trabajos que tienen menores requerimientos de entrenamiento y procesos de contratación más rápidos. El proceso de verificación de antecedentes de ECE es increíblemente largo (puede tomar desde meses hasta un año en ser completado) y la falta de transparencia de la agencia en relación con el tiempo de procesamiento puede ser extremadamente frustrante para las proveedoras y su personal nuevo.

El diseño actual de programas públicos, que canaliza a niños y niñas de tres y cuatro años hacia programas con contratación NYCPS, pone a las proveedoras en una posición imposible de intentar mantener personal adecuado para programas con infantes y niños pequeños, los que requieren de un ratio mayor de personal. Además, dadas las fluctuaciones en la inscripción, las proveedoras tienen que elegir entre pedirle a su personal que se acomode a la variación en el número de horas de trabajo semana a semana o pagarle al personal incluso cuando la inscripción no lo justifica.

"Me gustaría poder pagarles más, mucho más, porque sacan su CDA, obtienen sus credenciales, todo. Y luego hay trabajos de asistencia doméstica que pagan $20, $22 la hora. ¿Qué va a hacer la gente si tienen papeles y permisos de trabajo? Prefieren irse." – T., 43 años, proveedora GFCC en Bushwick, Brooklyn.

"Yo quisiera contratar a alguien más. Me gustaría poder descansar. Pero el problema es el dinero. Porque justo cuando pensé que podía costear contratar a alguien más, perdí cuatro niños de mi lista. Así que es difícil, conseguir personal cuando las cosas a veces no son consistentes." – T., 37 años, proveedora GFCC en Hunts Point, the Bronx.

"Yo quisiera contratar a alguien más. Me gustaría poder descansar. Pero el problema es el dinero."

5. Las Proveedores Están Perdidas en un Océano de Agencias y Organizaciones:
Las proveedoras están directamente vinculadas con una agencia Estatal - OCFS – y hasta cuatro agencias adicionales de la Ciudad (el Departamento de Salud, la Administración de Recursos Humanos, la Administración de Servicios Infantiles y NYCPS), así como a la Oficina de Cuidado Infantil y Educación Temprana del alcalde. Veinte por ciento de las proveedoras están afiliadas a una FCCN, que está vinculada con NYCPS (como Departamento de Educación Estatal) a su nombre. Además, 44 por ciento son miembros de la Federación de Maestros Unidos (UFT por sus siglas en inglés). Las proveedoras también reciben apoyo de muchas organizaciones comunitarias, algunas de las cuales están fundadas por OCFS, como aquellas que conforman el Consorcio de Recursos y Referencias para el Cuidado Infantil de la Ciudad de Nueva York (NYC CCR&R por sus siglas en inglés).

A pesar de, o quizás debido a, está plétora de formas de "apoyo", las proveedoras a veces no pueden encontrar ayuda cuando surge un problema, y están sobrecargadas de papeleos y burocracia requeridos por todas esas agencias. Muchas proveedoras describen una falta de coordinación entre agencias que resulta en procesos más lentos y redundancias. Estas crean un trabajo adicional para las proveedoras, quienes muchas veces tienen que entregar los mismos documentos múltiples veces a diferentes agencias o pasar incontables horas haciendo seguimiento en las agencias para revisar el estado de los problemas que interrumpen sus operaciones diarias.

El mayor reto de las proveedoras con agencias

de la Ciudad y el Estado incluye:

- Una orientación inadecuada e insuficiente de las regulaciones de OCFS, el rol de las agencias de la Ciudad y leyes de microempresas.
- Plazos pocos claros, mala comunicación y la inhabilidad para recibir asistencia técnica humana sobre licencias, verificación de antecedentes, vales de CCAP y aplicaciones a 3-K, y pagos incorrectos o retrasados.
- Inconsistencias en los procesos de inspección.
- Falta de conocimiento de esfuerzos existentes de apoyo, como becas para entrenamientos y certificación CDA, así como seguro gratuito dental y de visión como beneficios de UFT.

"Siempre me están pidiendo el mismo documento, el mismo. Vuelvo a enviarlo, se lo envío al supervisor, lo subo a FAM, lo llevo personalmente, y como dicen, te dan un recibo y dos días después te lo están pidiendo de nuevo. Tengo una [asistente] desde hace ocho meses y otra desde hace un año y aún no están totalmente aprobadas." – L., 52 años, proveedora GFCC en Bushwick, Brooklyn.

"Si tienes algo mal en alguna parte, ¡te dan una violación de 6 años! Los padres estos días revisan en línea para ver si tu centro es bueno… Una vez tuve una violación. ¿Sabes por qué? El doctor se olvidó de escribir una dosis que administró." – W., 49 años, proveedora GFCC en Flushing, Queens.

Recomendaciones de Políticas

Basándonos en nuestra investigación con las proveedoras, este informe recomienda medidas políticas que, tanto a corto como a largo plazo, equilibran la oferta y la demanda de ECE, reducen la carga económica que soportan las familias, mejoran la calidad y recompensan de manera justa a las proveedoras que trabajan duro y que actualmente viven en la pobreza o cerca de ella.

Estas medidas deben:

- Incorporar los significativos aportes de proveedoras FCC y GFCC
- Priorizar la justicia lingüística para un universo amplio de proveedores multilingües.
- Proveer personal para asistir en dificultades técnicas y apoyar a las proveedoras.
- Incorporar cooperación entre agencias y colaboración con NYC CCR&R.

Figura 3



Recomendaciones

La inestabilidad del negocio y la baja remuneración son el resultado de problemas estructurales y sistémicos que requieren reformas en políticas e inversión pública. No existe una única solución en materia de políticas. Nuestra investigación demuestra que un paquete de políticas de cinco partes puede resolver los problemas presentados aquí, y resultar en un sector de cuidado infantil basado en el hogar estable y de alta calidad. Como nuestra investigación demuestra, el cuidado infantil basado en el hogar es un componente crítico del cuidado y la educación temprana, y lo continuará siendo para cualquier plan de

expansión de acceso a más padres a través de cuidado subsidiado o universal.

> **"El único momento en que sabemos de alguien es cuando quieren su nombre en una papeleta electoral.**

1. **Una metodología de costo real de cuidado** para todos los vales públicos y contratos vincula las tarifas públicas a los costos reales de mantener un programa ECE, lo que incluye una compensación adecuada para el personal y las proveedoras. Si se adopta esta medida, esto aumentaría el salario de las proveedoras y de su personal, así como sus beneficios, inmediatamente, además de dar estabilidad a los negocios ECE para el 70 por ciento de proveedoras que aceptan vales CCAP y el 22 por ciento que provee cuidados contratados por NYCPS.

2. **El cuidado infantil universal** en Nueva York significa que todas las familias, sin importar su nivel de ingresos o estatus migratorio, puedan acceder a ECE subsidiado por el gobierno (sin costo o con un costo bajo o copagado por las familias). Todos los asientos en un sistema universal serían pagados a través de vales públicos o contratos. Por ello, las bajas tarifas de pago serían eliminadas y ya no ejercerían una presión negativa en la estabilidad del negocio, en las ganancias y en los salarios.

3. **Una escalera laboral del sector completo** garantiza una compensación similar por trabajo similar a través de diferentes programas y modalidades y tendría muchos beneficios. No solo habría una compensación justa para personas que han sido históricamente infravaloradas (basado en el número de horas de trabajo, su experiencia y credenciales), sino que atraería a nuevas personas al sector ECE, reduciría la pérdida de personal y proveedoras actuales, y eliminaría las desigualdades salariales que causan la rotación de personal y las diferencias de calidad entre los programas.

4. **Una campaña publicitaria para todos los programas ECE** debería describir todos estos programas y clarificar que 3-K y Pre-K son parte de un sector más amplio. Debería servir para educar a los padres sobre las características únicas de programas como FCC y GFCC, como el aprendizaje entre edades mixtas que fue eclipsado por el lanzamiento del Pre-K y 3-K universal. Esta campaña mejoraría inmediatamente el nivel de inscripción de programas FCC y GFCC. Si todos los programas FCC y GFCC tuviesen un buen nivel de inscripción, las ganancias de las proveedoras se triplicarían.

5. **Un fondo de subsidio de salarios** a nivel del Estado o de la Ciudad, sería usado para cerrar la brecha entre los salarios actuales y el salario mínimo estándar para cada ocupación ECE. Esta brecha existe quizás por la baja tasa de inscripción o su inestabilidad, bajas tarifas de pago o vales, o contratos que usan una metodología de tarifa de mercado. Como contratistas independientes, las proveedoras no tienen protecciones de un empleo por contrato, por lo que un fondo de subsidio de salario es una forma de protección necesaria para ellas. Si la Ciudad tiene un fondo de subsidio de salarios para trabajadores actuales ECE, 6,500 proveedoras FCC y GFCC, así como su personal, obtendrían mejoras inmediatas a sus ganancias y salarios.

"El único momento en que sabemos de alguien es cuando quieren su nombre en una papeleta electoral. Mandan mil del mismo volante durante la semana. No te conozco, nunca te he visto en mi comunidad antes. Pero dices "Ah, vamos a hacer esto por las trabajadoras de cuidado infantil". Luego entras en oficina… y

¿ahora que voté para ayudarte a entrar? Ahora soy barro." – K., 45 años, proveedora FCC en Mott Haven, the Bronx.

Además de estos cambios sistémicos, nuestro reporte incluye 33 medidas específicas en relación con políticas que van de corto a largo plazo y de sin costo a las que requieren de una inversión pública significativa. Quince de ellas, listadas aquí, son medidas que la Ciudad puede tomar hoy.

La Oficina del Alcalde debería:

1. Reemplazar o mejorar las páginas web de la ciudad como MyCity.nyc.gov, con una que incorpore toda la información de suministros de cuidado infantil y opciones para las familias. Un mercado mejorado aumentaría el conocimiento público de las opciones actuales de ECE, y ayudaría a la Ciudad y a los defensores a entender dónde (por barrio o modalidad del programa) hay una disparidad entre oferta y demanda. Debería educar al público sobre las modalidades (basado en centro, basado en el hogar) y tipos de programas (programas de día completo, Pre-K) y el valor único que tienen. Los usuarios deberían poder hacer búsquedas por criterios clave y localizar programas en un mapa. Debería poder conectar fácilmente a las familias a la aplicación para procesos ECE subsidiados (vales CCAP y programas NYCPS).
2. Desarrollar una campaña de marketing para educar al público sobre los programas ECE de manera simultánea y sobre las opciones que tienen las familias para acceder a estos programas de forma asequible. Integrar un rating de calidad y un sistema de desarrollo a la publicidad (y la página web mencionada más arriba) también permitiría que padres encuentren proveedoras que se ajusten a sus necesidades.
3. Comprometerse a usar los ingresos de la Ciudad para garantizar la existencia de opciones ECE subsidiadas que sean accesibles a todas las familias elegibles sin importar si los fondos de Subsidio en Bloque para el Cuidado Infantil (Child Care and Block Grant - CCBG) lo cubren.
4. Presentar un informe anual al Concejo de la Ciudad que evalúe la capacidad y el uso a través de programas ECE tanto públicos como privados. Sin este conocimiento, los programas públicos no pueden expandirse en formas que prioricen a las familias más vulnerables y programas ECE ya establecidos.
5. Colaborar con el Fondo para la Ciudad de Nueva York para rectificar las normas que rigen su programa de Subvención de Fondos Retornables (Returnable Grant Fund - RGF) de modo que las proveedoras FCC y GFCC puedan acceder a préstamos sin intereses en caso de retraso en pagos de agencias de la Ciudad.

El Concejo de la Ciudad debería:

1. Sostener una audiencia anual pública con todas las agencias involucradas en el sistema ECE, así como con las organizaciones comunitarias pertinentes (como NYC CCR&R), FCCNs, personal y proveedoras de programas ECE y padres para responder al reporte anual del alcalde (vea recomendación #4) y que puedan compartir sus perspectivas sobre el sistema ECE actual. Esta audiencia puede romper las barreras entre las empresas ECE, padres y agencias; mejorar la comprensión entre los grupos sobre lo que está funcionando (o no); y facilitar una planificación democrática para el sistema ECE.
2. Rectificar sus leyes para incluir a las proveedoras FCC y GFCC en los programas públicos de pensiones existentes (un proceso que también incluiría legislación Estatal).

La Administración de Servicios Infantiles (ACS) debería:

1. Renovar el Sistema de Pago por Cuidado Infantil y Asistencia (CAPS por sus siglas en inglés) o reemplazarlo con uno mejor, de forma que las proveedoras puedan

ingresar la inscripción y la asistencia para ser remuneradas de forma correcta y a tiempo.
2. Implementar elegibilidad presunta, como fue permitido por el gobernador, lo que posibilita que la Ciudad use fondos de CCBG para cubrir los costos de cuidado mientras ACS determina la elegibilidad familiar para un vale CCAP.

El Departamento de Salud e Higiene Mental (DOHMH) debería:

1. Comunicar plazos de procesamiento de licencias y verificación de antecedentes, así como información de contacto de personal para las aplicaciones, inspecciones y reclamos de las proveedoras. También debería trabajar con OCFS para identificar estrategias para mejorar el tiempo esperado de procesamiento licencias y verificación de antecedentes del personal.
2. Trabajar con OCFS para desarrollar una política por escrito, en lenguaje accesible y en múltiples idiomas para las visitas, violaciones y procesos de reclamo que prioricen la educación y la seguridad.
3. Facilitar un proceso de inspección que encuentre el balance entre la asistencia técnica y la seguridad pública, manteniendo a los inspectores con las mismas proveedoras mientras sea apropiado.

La Administración de Recursos Humanos (HRA) debería:

1. Asociarse con NYC CCR&R y otras organizaciones comunitarias para asistir activamente a proveedoras FCC y GFCC de manera que puedan mantener Medicaid, SNAP y otros beneficios, dado el One Big Beautiful Bill Act del 2025.

Las Escuelas Públicas de la Ciudad de Nueva York (NYCPS) deberían:

1. Usar la metodología de costo real del cuidado durante el siguiente contrato de cinco años con FCCNs al ofrecer programas como 3-K.
2. Trabajar con FCCNs y sus proveedoras afiliadas para mejorar las posibilidades de estas proveedoras de mantener comunicación con los padres durante el proceso de inscripción de 3-K.