2023

Panorama del cuidado infantil familiar del condado de Los Ángeles



Con el apoyo de





Panorama del cuidado infantil familiar del condado de Los Ángeles



La mayoría de los progenitores que trabajan recurren a algún tipo de cuidado infantil para poder trabajar y seguir empleados. A pesar de que una cantidad significativa de familias, en particular las que carecen de recursos, recurren al cuidado infantil en el hogar (HBCC), se sabe poco sobre las necesidades, los recursos y la calidad de estos proveedores y sobre las familias a las que prestan servicios. First 5 LA (F5LA) está lanzando una nueva estrategia plurianual para lograr una mayor equidad para nuestra comunidad de HBCC y para brindarles apoyo para que prosperen. Dado que se sabe poco sobre esta población de proveedores, First 5 LA se asoció con la Alianza de Cuidado Infantil de Los Ángeles (CCALA)¹ para iniciar un análisis del panorama de los proveedores de HBCC en el condado de Los Ángeles. CCALA es una asociación de diez agencias que prestan servicios a las comunidades a nivel local y puede llegar a miles de progenitores y proveedores de cuidado infantil en todo el condado de Los Ángeles. CCALA se asoció con el departamento de investigación del Centro de Recursos de Cuidado Infantil (CCRC) para llevar a cabo el análisis del panorama. Una forma de definir un análisis del panorama es que "esboza los puntos fuertes, los recursos y las necesidades de una comunidad concreta. Proporciona un marco para diseñar un servicio y garantizar que se inserta directamente en las necesidades de la comunidad". Este análisis del panorama del HBCC en el condado de Los Ángeles contribuirá a informar las futuras estrategias de apoyo a esta fuerza de trabajo. La planificación del proyecto, la participación y los aportes de las partes interesadas, y el desarrollo de la herramienta de investigación para el panorama tuvieron lugar en otoño de 2021. La divulgación y el compromiso de las principales partes interesadas se produjeron en el invierno de 2021-2022. Entre febrero y noviembre de 2022, se recopilaron datos de los proveedores de HBCC, los progenitores que usan HBCC y las agencias que prestan servicios a los proveedores de HBCC mediante encuestas, grupos de discusión, entrevistas a informantes clave y convocatorias comunitarias para interpretar los datos y ofrecer recomendaciones. Este informe presenta la información recopilada de los proveedores de cuidado infantil familiar (CFC) con licencia en el condado de Los Ángeles. Para obtener información sobre los antecedentes, métodos y actividades del análisis del panorama, consulte el resumen o informe general del proyecto.

¹ https://www.ccala.net/

² https://studentsupportaccelerator.com/tutoring/program-focus/conducting-community-landscape-analysis#:~:text=What%20is%20a%20 Landscape%20Analysis,the%20needs%20of%20the%20community

Características generales de los proveedores de cuidado infantil familiar

El perfil típico de los participantes de FCC en este análisis del panorama es el de una mujer casada / con pareja de unos 50 años, propietaria de su vivienda, con cierta educación universitaria y con la misma probabilidad de hablar inglés o español en casa. Más de la mitad se identifican como raza hispana/latina, el 15 % como negra/afroamericana, el 13 % como blanca/caucásica y el 9 % como asiática/asiática estadounidense. Aunque solo el 26 % de los proveedores de FCC tiene unos ingresos anuales de \$35,000 o menos, esto difiere según el tamaño de la licencia, ya que el 43 % de los proveedores de FCC con licencias pequeñas y el 19 % del FCC con licencias grandes se encuentran en este tramo de ingresos. Del mismo modo, los proveedores de FCC con licencias grandes tienen más probabilidades de tener un título de licenciatura o superior, mientras que los proveedores de FCC con licencias pequeñas tienen más probabilidades de tener un estudio universitario parcial como nivel educativo más alto. Además, los proveedores de FCC con licencias grandes tienen más probabilidades de contar con ayuda para su trabajo de cuidado infantil (es un requisito para los que tienen una licencia grande). Esto ofrece la oportunidad de obtener más ingresos y asistir a actividades de desarrollo profesional. Dados los resultados diferenciales en los niveles de recursos (ingresos, educación y asistencia en su trabajo), los programas y políticas dirigidos a los proveedores de FCC deben enfocar a estos dos grupos de forma diferente. Los proveedores de FCC con licencias pequeñas pueden ser más vulnerables a las fluctuaciones económicas y requieren ayudas matizadas. Las investigaciones han revelado que los proveedores de FCC con licencias pequeñas tenían más probabilidades de quebrar después de la gran recesión y la tendencia persistió (NCECSQ, 2020).

NIVEL MÁS ALTO DE EDUCACIÓN FORMAL	FCC CON LICENCIAS PEQUEÑAS	FCC CON LICENCIAS GRANDES
Estudio universitario parcial o menos	69 %	55 %
Título de licenciatura o superior	16 %	27 %





DIVERSIDAD DE RAZAS

57 % Hispana/latina

15 % Negra/afroa mericana

13 % Blanca/caucásica

9 %
Asiática
estadounidense



Ingresos familiares anuales inferiores a \$35,000

43 % FCC con licencias pequeñas

19 % FCC con licencias grandes

PUNTOS FUERTES DE LOS PROVEEDORES DE FCC EN ESTE PANORAMA

89 % presta servicios a múltiples grupos de edad.

79 % tiene más de 10 años de experiencia cuidando niños.

77 % presta servicios a los niños que reciben educación bilingüe (DLL).

72 % presta servicios a niños con subsidios de cuidado infantil.

56 % presta servicios a múltiples grupos de idiomas.

49 % considera su trabajo como una vocación/carrera personal.

47 % proporciona cuidado en horas no habituales.

39 % presta servicios a niños con necesidades especiales.





Titularidad y experiencia

Los proveedores en el hogar tienen una gran experiencia en el cuidado de niños pequeños (el 79 % de los proveedores de FCC declaran tener más de 10 años de experiencia). Los propietarios de FCC empiezan con licencias pequeñas y luego algunos toman la decisión de asumir una mayor complejidad y solicitan una licencia más grande. Como resultado, los que tienen licencias grandes tienen una mayor cantidad de años de experiencia y han tenido su licencia más tiempo que los que tienen licencias más pequeñas. Los que tienen licencias grandes tienen capacidad para prestar servicios a más niños, actuando como centro para más familias de la comunidad. Por eso, dedican más tiempo a actividades como la prestación de cuidados, la planificación de las clases, el papeleo y otras prácticas empresariales que los que tienen licencias pequeñas. Para aumentar la capacidad de cuidado infantil en nuestras comunidades y garantizar su sostenibilidad, pueden ser necesarias ayudas para que los pequeños proveedores de FCC obtengan licencias grandes.

TITULARIDAD Y EXPERIENCIA	FCC CON LICENCIAS PEQUEÑAS	FCC CON LICENCIAS GRANDES
Cantidad promedio de años con licencia	11.6 años	16.0 años
Cantidad promedio de años trabajando con niños	16.0 años	21.2 años
Cantidad promedio de horas semanales trabajadas	44.4 horas	52.3 horas

Cuidado en horas no habituales

Los proveedores en el hogar ofrecen una amplia gama de horas de cuidado, apoyando a las familias que puedan necesitar cuidado infantil fuera del horario laboral habitual de 8:00 a. m. a 6:00 p. m., de lunes a viernes. Las encuestas nacionales revelan que los progenitores con ingresos más bajos y los progenitores solteros que trabajan a tiempo completo tienen más probabilidades de necesitar cuidados durante horas no habituales (a menudo denominadas horas de cuidado no tradicionales) (Borton, Datta, & Ventura, 2021) y que los proveedores en el hogar tienen más probabilidades que los proveedores en centros de ofrecer estas horas de cuidado (NSECE, 2015). Las horas no habituales se definen como días de semana, por la tarde, por la noche o durante los fines de semana (NSECE, 2015) y el 47 % de los proveedores de FCC de este estudio proporcionan estas horas de cuidado. Además, el 43 % de los progenitores declararon haber recurrido a los cuidados durante horas no habituales. Dada la dependencia de los trabajadores durante las horas no habituales en industrias como la alimentación, la hostelería, el ocio y los servicios médicos y de emergencia, la fuerza de trabajo de HBCC es una parte vital de la infraestructura para estas industrias y deben ser apoyadas y respetadas como tales.







Razones para prestar cuidado

Aunque muchos proveedores de FCC empezaron cuidando niños como medio de obtener ingresos mientras se quedaban en casa con sus propios hijos, el trabajo se convirtió en una vocación o carrera personal. Esta motivación puede influir en la forma en que los proveedores de FCC ven su trabajo y se comprometen con el desarrollo profesional y las iniciativas de mejora de la calidad. También se preguntó a los proveedores de FCC por qué decidieron obtener una licencia. El deseo de tener su propia empresa, la posibilidad de obtener más ingresos y la legitimación de su empresa aparecieron como las tres razones más citadas para obtener la licencia. Estos resultados ilustran la mentalidad profesional y empresarial de la población de proveedores de FCC . Esta mentalidad, sobre todo en el caso de los que tienen una licencia grande, puede influir en los tipos de servicios, el desarrollo profesional y los servicios de mejora de la calidad que serían pertinentes para esta población.

"Obtuve la licencia porque es una empresa y para que te tomen en serio como profesional, tienes que tener licencia. Y para poder cobrar lo que uno quiere, lo mejor es tener licencia".

- Proveedor de FCC que habla inglés

"Obtuve mi licencia porque creo que es una de las cualidades que buscan los progenitores frente a la simple búsqueda de un/a niñero/a. Creo que a veces los progenitores necesitan la comprobación de antecedentes y cosas así y las regulaciones que conlleva el cuidado infantil en el hogar".

- Proveedor de FCC que habla inglés

Familias que reciben servicios de proveedores de FCC

La mayoría (89 %) de los proveedores de FCC prestan servicios a más de un grupo de edad y son más propensos que los proveedores de familiares, amigos y vecinos (FFN) a prestar servicios a niños menores de 5 años. También son más propensos a prestar servicios a niños con necesidades especiales, estudiantes de educación bilingüe y niños cuyo cuidado está subvencionado. Además, es más probable que presten servicios a varios grupos de idiomas (56 %) y de razas (62 %) en comparación con los proveedores de FFN. Esto puede ser un reflejo del hecho de que son una empresa que prestan servicios a múltiples familias de la comunidad, mientras que los proveedores de FFN suelen prestar servicios a parientes y como mucho a una familia más.



LOS PROVEEDORES
DE FCC CON
LICENCIAS GRANDES
PARTICIPAN MÁS EN
LOS PROGRAMAS
QUE LOS QUE
TIENEN LICENCIAS
PEQUEÑAS:

Red de Educación en el Hogar para el Cuidado Infantil Familiar (FCCHEN)

Registro de la fuerza de trabajo de la educación en la infancia temprana (ECE)

Programa Puente de Emergencia para el Cuidado Infantil

Quality Start Los Angeles (QSLA)

Asociaciones Early Head Start de cuidado infantil

Estipendio de Workforce Pathways

Gateways for Early Educators

Iniciativa Quality Start para estudiantes de educación bilingüe (DLL)

Capacitación

Entrenamiento

Visitas en el hogar



Acceso al desarrollo profesional

Los proveedores de FCC tienen más probabilidades de acceder a programas de desarrollo profesional (por ejemplo, Redes de Educación en el Hogar para el Cuidado Infantil Familiar, Quality Start Los Angeles, Programa Puente de Emergencia para el Cuidado Infantil, Quality Start para estudiantes de educación bilingüe, Gateways, etc.) en comparación con los proveedores de FFN y aquellos con licencias grandes tenían más probabilidades de acceder a estos programas que los proveedores de FCC con licencias pequeñas. Los proveedores con licencias grandes también eran más propensos a participar en el desarrollo profesional general (talleres y entrenamiento). El único programa en el que la participación no difirió en función del tamaño de la licencia fue el CCIP (Proyecto de Iniciativa de Cuidado Infantil). Sin embargo, la participación en este programa fue baja (9 % para FCC y 3 % para FFN). Dada la fuerza del programa en el apoyo a los proveedores de FFN y recién licenciados, este puede ser un programa que necesite más recursos. Este análisis del panorama ha mostrado el estado vulnerable de los proveedores de FFN y de FCC con licencias pequeñas y el programa del CCIP se dirige a estos grupos. Es posible que haya que considerar más detenidamente las limitaciones de los proveedores de FCC con licencias pequeñas para garantizar su compromiso y apoyo.

"En [R&R], cubren el área en la que vivo, también dictan capacitaciones para ser un mejor proveedor, proporcionan personal para el proveedor, proporcionan desarrollo infantil, y capacitan sobre cómo realizar más actividades con el niño. Procuran que los niños se interesen en las actividades. Brindan cuidado personal y también a niños. Es la única agencia con la que he trabajado; cuando fui al [colegio universitario comunitario local], también enseñaban cómo cuidar a los niños, qué actividades hacer con los niños, brindaban información sobre la nutrición de los niños".

- Proveedor de FCC que habla español

Barreras para acceder al desarrollo profesional y a los servicios de apoyo

Los proveedores de FCC citan la falta de tiempo, los inconvenientes de horario/ubicación y el costo como los principales obstáculos para acceder al desarrollo profesional. En comparación con los proveedores de FCC con licencias grandes, los que tenían licencias pequeñas eran más propensos a indicar el costo y la falta de beneficios a la participación. Estos resultados siguen confirmando la naturaleza única y las limitaciones a las que se enfrentan los proveedores de FCC con licencias pequeñas. Si creen que no pueden pagarlo (esto puede significar contratar a un asistente que normalmente no tienen para poder participar) o no ven cómo los beneficios superan a los desafíos, no participarán en el desarrollo profesional. Los proveedores de FCC con licencias grandes son más propensos a citar la falta de tiempo como obstáculo. Dado que también citan mayores desafíos con la documentación, esto puede indicar la necesidad de apoyo en servicios "secundarios" como documentación, contabilidad, inscripción y seguimiento de subsidios, etc. para este grupo. Un subconjunto de proveedores de FCC (100) mencionó el idioma como una barrera para acceder al desarrollo profesional y a los servicios de apoyo. El 69 % de estos proveedores hablaba español y el 21 % hablaba chino. Incluso una sola barrera puede impedir que los proveedores accedan a los programas y servicios. Nuevos programas y políticas deben considerar estas limitaciones y desarrollar una variedad de opciones para abordarlas. En cuanto a la comunicación, la mayoría de los proveedores quieren enterarse de estas oportunidades por correo electrónico. Los proveedores de FCC son más propensos que los de FFN a querer recibir información sobre estas oportunidades de las agencias de recursos y derivación (R&R) y en talleres y conferencias.

"A veces es solo el tiempo. Tener el tiempo para hacerlo, especialmente para los que trabajan las 24 horas y yo estoy las 24 horas, cinco días a la semana, pero eso ocupa toda la semana, ¿cierto? Así que muchas veces las reuniones son por la noche o lo que sea, y no puedes asistir".

- Proveedor de FCC que habla inglés

Redes

Cuando se les pregunta a quién recurren cuando necesitan información relacionada con su trabajo de cuidado infantil, los proveedores de FCC recurren a una gran variedad de contactos. El grupo más numeroso fue el de otros proveedores de cuidado infantil (58 %), seguido por un miembro de la familia (46 %), un personal de entrenamiento/especialización/agencia (34 %) o un amigo (32 %). Algunos proveedores de FCC ya estaban bien conectados y disponían de una red y esta fortaleza podría aprovecharse para la programación futura.



BARRERAS PARA
ACCEDER AL
DESARROLLO
PROFESIONAL Y A
LOS SERVICIOS
DE APOYO



Falta de tiempo



Horario o lugar del servicio poco convenientes



Costo





INFORMACIÓN PARA SU TRABAJO DE CUIDADO INFANTIL

58 % Otros proveedores

46 % Familia

34 %
Personal de entrenamiento o de una agencia



PRINCIPALES ÁREAS DE INTERÉS

- Desarrollo infantil
- Manejo del comportamiento
- Plan de estudios
- Necesidades especiales

Temas de interés

Los tres temas de mayor interés para los proveedores de FCC fueron el desarrollo infantil, el manejo y la orientación del comportamiento y el plan de estudios. Investigaciones anteriores hallaron resultados similares (California Child Care Research Partnership Team, 2016). Se observa un aumento del interés en el ámbito del manejo del comportamiento y las necesidades especiales, tal y como se puso de manifiesto en los grupos de discusión, las entrevistas y las convocatorias comunitarias. Muchos comentaron cómo la pandemia provocó retrasos en el desarrollo y la necesidad de aprender más sobre cómo apoyar a estos niños. Esto puede reflejar el hecho de que es más probable que los proveedores de FCC vean su trabajo como una carrera profesional y, por lo tanto, estén motivados para aprender más sobre múltiples temas para mejorar su actividad de cuidado infantil.

Los mayores desafíos a los que se enfrentan los proveedores de FCC

Una quinta parte (1/5) de los proveedores tiene previsto abandonar el sector en los próximos 5 años, lo que agravará el problema de escasez existente de centros de cuidado infantil. La principal área de preocupación y desafío para los proveedores incluía los bajos salarios (52 %). Los proveedores de FCC también estaban preocupados por la COVID-19 (46 %), la falta de beneficios (39 %), el manejo de situaciones relacionadas con la COVID-19 en el programa (32 %), los problemas de salud mental (18 %) y el agotamiento (14 %). Los programas y las políticas que pretenden beneficiar a los proveedores deben abarcar un enfoque holístico que conecte a los proveedores con los apoyos en materia de ingresos, salud y salud mental.

Muchos proveedores (54 %) experimentaron un descenso en las inscripciones durante la pandemia y nunca se han recuperado. Se debatieron las preocupaciones relativas a los programas gratuitos y al aumento de progenitores que trabajan desde casa (intentando proporcionar un entorno de calidad a sus propios hijos mientras trabajan). Garantizar la existencia de un sólido sistema mixto de prestación de servicios es esencial para los progenitores que desean recibir cuidados en el hogar por razones culturales, lingüísticas, de ratio, cuidado en horas no habituales, u otras razones. La normativa exige que los proveedores de FCC con licencias grandes empleen a un asistente. Sin embargo, los proveedores transmitieron su creciente preocupación por la capacidad de atraer y retener a personal calificado. Existe una crisis de personal bien documentada en el sector del cuidado infantil. La sostenibilidad de FCC dependerá de su capacidad para atraer y retener a asistentes calificados.

"Encontrar personal calificado y poder pagarle al personal, porque es difícil poder competir con Target y Del Taco cuando pagan \$18 la hora y no necesitas un diploma de escuela secundaria o lo que sea. Y ofrecen beneficios. Es difícil para nosotros poder competir".

- Proveedor de FCC que habla español

Recomendaciones para desarrollar nuevos programas y políticas

Los datos revelan los puntos fuertes y la perseverancia de los proveedores de cuidado infantil y los desafíos a los que se enfrentan como resultado de las realidades económicas y las desigualdades y barreras sistémicas. Se recomienda un examen continuo y permanente de las políticas actuales para identificar las oportunidades de mejora y el desarrollo de programas y políticas pertinentes para apoyar y sostener mejor a esta fuerza de trabajo esencial.

Garantizar la participación activa de los proveedores de FCC en el diseño y la implementación de las políticas y los programas que les afectan

Las barreras históricas y sistémicas del racismo, el sexismo y el clasismo han dado lugar a programas y políticas que crean daños en lugar de oportunidades. Honrar e implicar activamente a los proveedores garantizará que los programas y las políticas sean pertinentes, accesibles, equitativos y tengan impacto para los proveedores y, en última instancia, para las familias a las que prestan servicios. First 5 LA ha convocado un Grupo Asesor de Proveedores de FCC con licencia como un paso importante en esta dirección. Los proveedores de cuidado infantil familiar deben participar activamente en el desarrollo, la implementación y la evaluación de nuevos programas y políticas destinados a ellos. Sus puntos fuertes y desafíos únicos deben tenerse en cuenta en cualquier planificación futura de programas o sistemas. Incluirlos en la toma de decisiones garantizará que cualquier nuevo programa o política sea pertinente, fiscalmente sensato y tenga impacto.



1/5 de los proveedores de FCC tienen previsto abandonar el sector en 5 años



- Salarios bajos
- Disminución de las inscripciones
- Incapacidad para atraer y retener personal calificado
- COVID-19
- Falta de beneficios
- Salud mental
- Agotamiento







Apoyar un sistema mixto de prestación de servicios y salarios dignos para garantizar la sostenibilidad continua de la comunidad de proveedores de cuidado infantil

Uno de cada cinco proveedores de FCC tiene previsto abandonar el sector en los próximos 5 años y, de ese grupo, el 19 % lo hace debido a la baja remuneración. Además, el 52 % afirma que su principal desafío es la baja remuneración y muchos (54 %) experimentaron descensos en las inscripciones durante la pandemia y nunca se han recuperado. Además, casi la mitad se ha retrasado en el pago de facturas básicas como el alquiler y los servicios públicos o ha tenido que solicitar programas de asistencia gubernamental. Los proveedores también expresaron su preocupación por el aumento de los desafíos para encontrar y retener a personal calificado porque no pueden ofrecer un salario y unos beneficios comparables a los de otros programas y agencias. Es de vital importancia compensar adecuadamente a la fuerza de trabajo de FCC. Es una cuestión de justicia económica para estos proveedores y es esencial para garantizar una amplia diversidad de programas para que los progenitores puedan trabajar. Los progenitores que necesitan cuidados en horarios no habituales, cuidados para necesidades especiales, cuidados infantiles u otras opciones ofrecidas por los proveedores de FCC necesitan esta fuerza de trabajo para mantener el empleo. La sostenibilidad de la fuerza de trabajo de FCC es, por tanto, también un problema más grande de la fuerza de trabajo. Como afirma el Centro para el Estudio del Empleo en el Cuidado Infantil, "como sistema que se basa principalmente en una estructura de mercado, por definición perjudica a los que tienen menos medios para adquirir los servicios. Dado que los servicios están ligados al poder adquisitivo, los salarios de los educadores de la infancia temprana, principalmente mujeres, están directamente ligados a la capacidad de pago de las familias".3 Se necesitan nuevos sistemas y políticas, incluidos modelos basados en los costos, para abordar plenamente las necesidades de los proveedores de FCC, para garantizar su sostenibilidad, así como su capacidad para atraer y retener a personal calificado. Ya se ha empezado a trabajar mucho a través del Grupo de Trabajo sobre Tarifas y Calidad de California en la evaluación de un modelo basado en los costos en lugar de un modelo de reembolso basado en el mercado. Se recomienda seguir abogando por este modelo.

³ https://cscce.berkeley.edu/blog/ece-is-in-crisis-biden-can-intervene/

"La mayoría de mis amigos no están bien y no pueden retirarse. Tengo marido y tengo la suerte de poder retirarme. Puedo traspasar mi empresa a mis hijos. Es triste por mis compañeros que pasan toda su vida en este campo y se van sin nada".

- Proveedor de FCC que habla inglés

"Si no puedes encontrar o pagar a alguien una buena cantidad, o si no puedes encontrar una buena ayuda o asistente, es realmente un problema importante. Y también nos agotamos. Porque pasamos todo el día trabajando con niños, y a veces también tenemos problemas. También tenemos otros problemas. Así que sí, es muy difícil entonces organizarse con los niños. Tenemos días buenos y malos; todos somos humanos"

- Proveedor de FCC que habla inglés

El aumento de las opciones preescolares gratuitas para los progenitores es una oportunidad increíble para aliviar uno de los principales gastos a los que se enfrentan las familias. El estado pretende que los distritos escolares se asocien con los centros de cuidado infantil de la comunidad en la expansión del kínder de transición (TK). Dado que el Distrito Escolar Unificado de Los Ángeles es el segundo distrito más grande de la nación (solo superado por la ciudad de Nueva York), esto requerirá enormes recursos para incluir a la voz de los proveedores comunitarios en el despliegue y la implementación del TK. Como parte de este análisis del panorama, un equipo viajó a la ciudad de Nueva York para aprender de los expertos sobre el desarrollo de un sistema de prestación de servicios mixto solidario e inclusivo. Una lección clave aprendida en Nueva York fue que destinar los fondos del preescolar universal únicamente a los programas basados en centros tuvo como consecuencia que muchos programas comunitarios de cuidado infantil cerraran porque no podían inscribir a suficientes familias. Cuando la ciudad de Nueva York comenzó a desarrollar un programa universal para niños de 3 años, aprendieron de su desafío anterior e incluyeron activa e intencionadamente a los proveedores de HBCC en su sistema universal. Incluir a los proveedores de HBCC en el diseño y la implementación del TK garantizará su sostenibilidad y disponibilidad para los progenitores que necesiten este tipo de cuidado.









Crear un modelo de apoyo sin fisuras, receptivo y holístico para los proveedores

Es importante reconocer que los proveedores de FCC con licencia no son un grupo monolítico y, por lo tanto, necesitan una variedad de servicios para satisfacer a cada uno en el punto en el que se encuentre en su trayectoria profesional. Los proveedores de cuidado infantil familiar con licencias pequeñas tienen ingresos familiares más bajos, menos educación formal, es menos probable que participen en programas de desarrollo profesional y es menos probable que tengan un asistente en comparación con los que tienen licencias grandes. Necesitarán apoyos (remuneración, asistentes, etc.) para dedicarse al desarrollo profesional o a la mejora de la calidad. Junto con los proveedores de FFN, estos proveedores pueden beneficiarse de los modelos de apoyo a las visitas en el hogar. Dado que es probable que un proveedor con una licencia pequeña sea el único adulto que proporcione cuidado infantil, cualquier programa que realice una visita en el hogar tendrá que llevar dos miembros del personal: uno para proporcionar cuidado y supervisión y otro para trabajar con el proveedor de cuidado infantil.

Desarrollar e implementar nuevos modelos para llegar a los proveedores e incluirlos

El análisis del panorama constató que llegar a los proveedores e incluirlos requiere una cantidad significativa de recursos de personal en las agencias y esto debe estar bien financiado. Para llegar a quienes suelen estar subrepresentados, la divulgación debe realizarse a través de múltiples modalidades (correo electrónico, teléfono, redes sociales, etc.), producirse en múltiples ocasiones, en varios idiomas y a través de una gama diversa de socios que tengan relaciones de confianza en la comunidad. Algunas comunidades pueden haber estado subrepresentadas (por ejemplo, las de SPA 8, los proveedores que hablan armenio o chino y los que no están conectados a la tecnología). Para aumentar la representación en estos grupos puede ser necesario financiar la participación de los socios de SPA 8, así como encontrar miembros de confianza de la comunidad que ayuden a llegar a los grupos de idiomas. Las organizaciones comunitarias (CBO) funcionan con márgenes financieros muy estrechos. Para que sean efectivos, los esfuerzos de divulgación del personal de estas agencias deberán contar con una financiación adecuada y esta financiación probablemente requerirá nuevo personal en lugar de agregar la tarea a la carga de trabajo existente.

Una vez que se llega a los proveedores, la clave es el compromiso efectivo y la retención en los programas. Las redes de apoyo dotadas de personal para los proveedores de FCC cuentan con una base de investigación de éxito bien conocida (Bromer & Porter, 2017). Como se mencionó antes, los proveedores de FCC con licencias pequeñas también pueden beneficiarse de los modelos de programas de visitas en el hogar. Aprovechar las redes que ya existen en la comunidad de proveedores y garantizar la participación de toda una serie de socios comunitarios será clave para llegar y prestar servicios a aquellos que normalmente pueden estar subrepresentados.

Desarrollar asociaciones estratégicas para crear políticas y programas sostenibles y holísticos para los proveedores de cuidado infantil en el hogar

El gobierno, la filantropía, las organizaciones comunitarias y las asociaciones de proveedores serán clave para desarrollar programas y políticas sostenibles. Los socios gubernamentales estatales y locales son esenciales para crear un cambio estructural. Los socios filantrópicos tienen intereses creados y programas probados que pueden cubrir las brechas de la financiación pública. Las organizaciones comunitarias y los proveedores disponen de experiencia a nivel comunitario para la implementación y orientación con el fin de garantizar que los programas y las políticas sean pertinentes, equitativos y eficaces.



En resumen: Honrar y aprovechar las fortalezas de los proveedores de cuidado infantil familiar



Los proveedores de cuidado infantil familiar tienen importantes fortalezas que deben ser honradas y respetadas en cualquier cambio de política o de sistemas. Por ejemplo, los proveedores de FCC aportan lo siguiente:

- · Muchos años de experiencia en el cuidado infantil
- Amplias redes existentes
- Prestación de servicios a niños con necesidades especiales, a estudiantes de educación bilingüe y a niños que reciben cuidado infantil subvencionado
- Prestación de servicios a múltiples grupos de edad
- Prestación de servicios a una amplia diversidad de grupos de idiomas y de razas
- · Cuidado en horas no habituales

Con una cantidad significativa de familias que confían en HBCC, especialmente aquellas con bebés y niños pequeños, estudiantes de múltiples idiomas, familiar con bajos ingresos o progenitores que trabajan en horarios no habituales, es esencial aprovechar estas fortalezas para apoyar y sostener esta fuerza de trabajo.

REFERENCIAS

Borton, J., Datta, A. R., & Ventura, I. (2021). 2019 NSECE Snapshot: Parent Work Schedules in Households with Young Children. Office of Planning, Research and Evaluation Report #2021-187. Extraído el 11 de diciembre de 2022 de https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/documents/opre/2019-nsece-parent-work-schedules 082021 toopre 508.pdf

Bromer, J. & Porter, T. (2017). Staffed family child care networks: A research-informed strategy for supporting high-quality family child care. Washington, DC: National Center on Early Childhood Quality Assurance, Office of Child Care, Administration for Children and Families, U.S Department of Health and Human Services.

California Child Care Research Partnership Team. (2016). Licensed Family Child Care Providers and Quality Improvement: Interests and Barriers. Fact Sheet Number 2. Los Angeles, CA: California State University, Northridge. https://www.areyouinpartnership.com/uploads/1/2/4/5/12457666/2016 ccrp fact sheet 2 final.pdf

National Center on Early Childhood Quality Assurance (NCECQA), 2020. Addressing the Decreasing Numbers of Family Child Care Providers in the United States. Washington, DC: Office of Child Care. https://childcareta.acf.hhs.gov/resource/addressing-decreasing-number-family-child-care-providers-united-states

National Survey of Early Care and Education Project Team (2015). Fact Sheet: Provision of Early Care and Education during Non-Standard Hours. (OPRE Report No. 2015-44). Washington, DC: Office of Planning, Research and Evaluation, Administration for Children and Families, U.S. Department of Health and Human Services. http://www.acf.hhs.gov/programs/opre/research/project/national-survey-of-early-care-and-education-nsece-2010-2014





Los autores desean reconocer el duro trabajo y la dedicación de los proveedores de cuidado infantil de todo el condado de Los Ángeles. El tiempo dedicado a este proyecto por los proveedores de cuidado infantil, los progenitores y el personal de las agencias que los apoyan contribuyó a garantizar que las conclusiones y recomendaciones sean relevantes para nuestras comunidades.

La investigación para este informe la realizó el Centro de Recursos para el Cuidado Infantil.



Si tiene preguntas sobre las herramientas, métodos y análisis de este proyecto, comuníquese con Olivia Pillado en opillado@ccrcca.org o con la Dra. Susan Savage en ssavage@ccrcca.org.

Para obtener información sobre el Proyecto de Cuidado Infantil en el Hogar, comuníquese con Fiona Stewart en fiona.stewart@ccala.net.

Con el apoyo de



first5la.org



ccala.net

Panorama del condado de Los Ángeles sobre el cuidado infantil de familiares, amigos y vecinos





Con el apoyo de





Panorama del condado de Los Ángeles sobre el cuidado infantil de familiares, amigos y vecinos



Una forma de definir un análisis del panorama es que "esboza los puntos fuertes, los recursos y las necesidades de una comunidad concreta.

Proporciona un marco para diseñar un servicio y garantizar que se inserta directamente en las necesidades de la comunidad". First 5 Los Angeles (F5LA) está lanzando una nueva estrategia plurianual para lograr una mayor equidad para nuestra comunidad de cuidado infantil en el hogar (HBCC) y para brindarles apoyo para que prosperen.

Dado que se sabe poco sobre esta población de proveedores. F5LA se asoció con la Alianza de Cuidado Infantil de Los Ángeles (CCALA)¹ y el Centro de Recursos de Cuidado Infantil (CCRC) para iniciar un análisis del panorama de los proveedores de HBCC en el condado de Los Ángeles. CCALA es una asociación de diez agencias que prestan servicios a las comunidades a nivel local y puede llegar a miles de progenitores y proveedores de cuidado infantil en todo el condado de Los Ángeles. Una forma de definir un análisis del panorama es que "esboza los puntos fuertes, los recursos y las necesidades de una comunidad concreta. Proporciona un marco para diseñar un servicio y garantizar que se inserta directamente en las necesidades de la comunidad". ² Este análisis del panorama del HBCC en el condado de Los Ángeles contribuirá a informar las futuras estrategias de apoyo a la fuerza de trabajo de HBCC. La planificación del proyecto, la participación y los aportes de las partes interesadas, y el desarrollo de la herramienta de investigación para el panorama tuvieron lugar en otoño de 2021. La divulgación y el compromiso de las principales partes interesadas se produjeron en el invierno de 2021-2022. Entre febrero y noviembre de 2022, se recopilaron datos de los proveedores de HBCC, los progenitores que usan HBCC y las agencias que prestan servicios a los proveedores de HBCC mediante encuestas, grupos de discusión, entrevistas a informantes clave y convocatorias comunitarias para interpretar los datos y ofrecer recomendaciones. Este informe presenta la información recopilada de los proveedores autorizados de cuidado infantil de familiares, amigos y vecinos (FFN) en el condado de Los Ángeles. Para obtener información sobre los antecedentes, métodos y actividades del análisis del panorama, consulte el resumen o informe general del proyecto.

¹ https://www.ccala.net/

https://studentsupportaccelerator.com/tutoring/program-focus/conducting-communitylandscapeanalysis#:~:text=What%20is%20a%20Landscape%20Analysis,the%20needs%20of%20the%20community

Características generales de proveedores que de familiares, amigos y vecinos

El perfil típico de los proveedores participantes de FFN en este análisis del panorama es el de una mujer sin pareja/soltera de unos 40 años, que alquila su casa, gana menos de \$35,000 al año, tiene un diploma de escuela secundaria/GED y habla inglés en casa. Más de la mitad se identificó como raza hispana/latina, el 28 % como negra/afroamericana, y el 10% como blanca/caucásica. Este análisis del panorama mostró que los proveedores de FFN son el grupo con menos recursos, a veces incluso menos que las familias a las que prestan servicios de cuidado infantil. Estos resultados pueden sugerir la necesidad de un modelo de apoyo centrado en la familia que sea claramente diferente del que se ofrece a los proveedores de cuidado infantil familiar con licencia. ¿Qué políticas son necesarias para construir un sector HBCC más fuerte y sostenible para el futuro?

Titularidad y experiencia

Los proveedores de FFN de esta muestra reciben subsidios para el cuidado infantil y la duración de su experiencia en el cuidado infantil puede reflejarse en sus respuestas a la encuesta (la mitad proporciona cuidado infantil desde hace menos de cinco años). Los datos de este estudio de panorama, así como los estudios nacionales, muestran la naturaleza más fluida de los proveedores de FFN en comparación con la naturaleza más a largo plazo de los proveedores de FCC con licencia y deberían tenerse en cuenta en el desarrollo de programas y políticas dirigidos a los dos grupos de proveedores. Aunque tienen en promedio menos años prestando servicios de cuidado infantil que los proveedores con licencia, los debates en las reuniones comunitarias y las entrevistas revelaron la amplia experiencia en la crianza de niños que debería ser honrada y reconocida en los programas diseñados para apoyar a los proveedores de FFN.

Cuidado en horas no habituales

Los proveedores en el hogar ofrecen una amplia gama de horas de cuidado, apoyando a las necesidades específicas de las familias que puedan necesitar cuidado infantil fuera del horario habitual de 8:00 a.m. a 6:00 p.m., de lunes a viernes. Las encuestas nacionales revelan que los progenitores con ingresos más bajos y los progenitores solteros que trabajan a tiempo completo tienen más probabilidades de necesitar cuidados durante horas no habituales (Borton, Datta, & Ventura, 2021), y que los proveedores en el hogar tienen más probabilidades que los proveedores en centros de ofrecer estas horas de cuidado (NSECE, 2015). Las horas no habituales se definen como tardes entre semana, por la noche o durante los fines de semana (NSECE, 2015). Hay más proveedores de FFN que ofrecen cuidados los fines de semana (45 %) y en horarios no habituales en general (60 %) en comparación con los proveedores de FCC con licencia. Además, el 43 % de los progenitores declararon haber recurrido a los cuidados durante horas no habituales. Dada la dependencia de los trabajadores durante las horas no habituales en industrias como la alimentación, la hostelería, el ocio y los servicios médicos y de emergencia, la fuerza de trabajo de HBCC es una parte vital de la infraestructura para estas industrias y deben ser apoyadas y respetadas como tales.

INFORMACIÓN GENERAL DE LOS PROVEEDORES DE FFN

79 %

tienen un ingreso familiar anual de \$35,000 o menos al año.

51 %

tienen como nivel más alto de educación formal un diploma de escuela secundaria/GED o inferior.

25 % es propietario de su casa.

49 %

ha cuidado niños que no sean los suyos durante menos de 5 años.



DIVERSIDAD DE RAZAS

58 % Hispana/latina

28 % Negra/afroamericana

10 % Blanca/caucásica





92 % están emparentados con el niño (el 54 % son los abuelos).

69 %
obtiene la
información sobre
su trabajo de
cuidado infantil de la
familia.

Razones para prestar cuidado

Los resultados para los proveedores de FFN son similares a los de investigaciones anteriores. En el estudio actual, el 75 % de los proveedores de FFN señalaron la motivación de ayudar a los progenitores, familia o amigos de los niños como la razón para proporcionar cuidado infantil. Una evaluación de las necesidades de cuidado exento de licencia en el condado de Los Ángeles realizada en 2014 arrojó resultados similares, ya que el 52 % de los encuestados proveedores de FFN indicaron que habían elegido convertirse en proveedores de cuidado infantil para ayudar a un amigo o familiar (Harder & Company, 2014). Es posible que la COVID-19 haya aumentado los valores de apoyo a la familia cercana y a los amigos y haya reforzado este valor ya existente. La experiencia de los informantes clave entrevistados también validó los resultados de la encuesta. De forma abrumadora, los proveedores exentos de licencia citaron el deseo de ayudar a trabajar a familiares o amigos como la razón por la que empezaron a cuidar niños. Este tema estuvo presente en tres cuartas partes de las entrevistas y encuestas realizadas.

Cuando se presentaron los resultados de la encuesta a los proveedores de FFN en la reunión comunitaria, la mayoría estuvo de acuerdo en que los datos reflejaban su experiencia vivida y que las razones podían cambiar con el tiempo. Por ejemplo, muchos empiezan con la motivación de ayudar a amigos y familiares y luego unos pocos deciden obtener la licencia. En un viaje para conocer los programas de cuidado infantil implementados en la ciudad de Nueva York, los programas que operan allí descubrieron que el 25 % de los proveedores de FFN pasaron a obtener una licencia.

Estas diferencias en las motivaciones son clave para entender cómo enfocar los apoyos y servicios para estas dos poblaciones distintas de cuidadores. Si las motivaciones se centran en el apoyo a los seres queridos, debería considerarse un modelo de apoyo familiar, en particular para la población de proveedores de FFN. Un ejemplo clave de ello se da en la ciudad de Nueva York. Los proveedores de FFN que reciben subsidios para el cuidado infantil están obligados a registrarse en WHEDco (Women's Housing and Economic Development Corporation)³, realizar 5 horas de capacitación previa al servicio y recibir visitas en el hogar / supervisión. A los proveedores se les ofrece una amplia gama de servicios de apoyo, como capacitación y asistencia técnica, inscripción y ayuda con el Programa de Alimentos para el Cuidado Infantil y de Adultos (CACFP), y subvenciones y ayudas para cumplir los requisitos de los códigos de edificios. Este grupo va más allá de un modelo "educativo" de apoyo para garantizar que se cubren las necesidades básicas de los proveedores, sabiendo que a menudo están muy necesitados, al igual que las familias a las que prestan servicios. Por ejemplo, tarjetas de alimentos para hacer frente a la inseguridad alimentaria, asistencia financiera, servicios de salud mental y ayudas tecnológicas, incluidos Internet y dispositivos. Este enfoque holístico con un modelo de apoyo familiar puede ser más efectivo para apoyar lo que necesitan los proveedores de FFN. El trabajo respaldado por el compromiso de diez años de la fundación Packard Foundation con los proveedores de FFN de toda California que comenzó en 2014 es otro excelente ejemplo de servicios de apoyo relevantes para este grupo.

Estos proyectos abordan de forma única las necesidades de comunidades específicas a través de visitas en el hogar, grupos de juego y aprendizaje y distribución de recursos (según informa Duane Dennis). Por ejemplo, los dispositivos digitales y los apoyos

³ https://whedco.org/

tecnológicos para que los proveedores accedan al desarrollo profesional y a los recursos, patios de recreo y cuentacuentos virtuales, apoyo virtual entre pares, ayudas en efectivo para materiales de limpieza y herramientas para el bienestar infantil, visitas en el hogar y apoyo a distancia para las comunidades del sudeste asiático, eslavas y árabes, y las ayudas para la COVID-19 se implementan de diversas formas en comunidades de toda California.

Familias que reciben servicios de proveedores de FFN

La mitad de los progenitores encuestados contrataron a proveedores de FFN para cuidar a sus hijos. De ellos, el 92 % eran parientes del niño y el 54 % eran sus abuelos.



Esta estrecha relación sugiere que los servicios de apoyo para esta población de proveedores deberían considerar un modelo de apoyo familiar. Un resultado interesante de este estudio del panorama que se refleja a menudo en el panorama de los subsidios es el hecho de que el grupo de edad más numeroso al que prestan servicios los proveedores de FFN incluye a los niños en edad escolar (el 73 % frente al 48 % que presta servicios a niños en preescolar).

Los proveedores de familiares, amigos y vecinos prestan servicios a una cantidad más limitada de niños que los proveedores de FCC con licencia. El 46 % de los proveedores de FFN presta servicios a niños que hablan español, el 63 % presta servicios a niños hispanos/latinos y el 34 % a niños negros/afroamericanos. Por el contrario, los proveedores de FCC suelen prestar servicios a niños de múltiples grupos de idiomas y orígenes raciales, lo que probablemente refleja el hecho de que son una empresa abierta a múltiples familias, mientras que los proveedores de FFN suelen cuidar a un pariente y como mucho a otra familia. Esto habla de nuevo de la necesidad de un modelo de apoyo familiar para los proveedores de FFN.

92% de los

proveedores de

FFN no participa

en actividades

de desarrollo

profesional.

Acceso al desarrollo profesional

El 92 % de los proveedores de FFN declaró que no participan en ningún programa formal de desarrollo profesional. La tasa de participación más alta fue del 3 % en el Proyecto de Iniciativa de Cuidado Infantil (CCIP) que sirve como un apoyo para aumentar la capacidad de los proveedores sin licencia o recién licenciados para prestar servicios a bebés y niños pequeños. Este puede ser un programa que debería aprovecharse y ampliarse en su servicio a estos proveedores. Cuando se les preguntó por el desarrollo profesional informal, el mayor porcentaje (12 %) de los proveedores de FFN dijo que se había inscrito en un curso sobre el trabajo con niños de diferentes razas, etnias y culturas.

ENTRE LOS TEMAS DE INTERÉS SE INCLUYEN:

- Manejo del comportamiento
- Necesidades especiales

LA INFORMACIÓN SOBRE BARRERAS A LA PARTICIPACIÓN INCLUYE:



30 % Sin barreras



36 % Falta de tiempo



22 %Hora o lugar del servicio de desarrollo profesional



21 % Costo del servicio

10 % Transporte





69 %
de los proveedores de
FFN usa a miembros
de su familia como
fuente de información
para su trabajo de
cuidado infantil.



PRINCIPALES ÁREAS DE INTERÉS:

- Desarrollo infantil
- Manejo del comportamiento
- Actividades para hacer con niños
- Necesidades especiales

Barreras para acceder al desarrollo profesional y a los servicios de apoyo

A la pregunta de qué les impide acceder a los servicios o al desarrollo profesional, el 30 % de los proveedores de FFN respondieron que nada se los impide. Estos proveedores pueden ser los más difíciles de motivar y comprometer. Entre las principales barreras de fondo se encontraban la falta de tiempo (36 %), la oferta en un momento o lugar inoportunos (22 %) y el costo (21 %). Aunque solo el 10 % citó la barrera del transporte, esta cifra fue significativamente superior a la comunicada por los proveedores de FCC. Un pequeño número (17) mencionó el idioma como barrera y el 77 % de estos proveedores hablaban español. Durante las reuniones comunitarias, los proveedores y las agencias que apoyan a los proveedores hablaron de la falta de concientización como una barrera y de la necesidad de tener un enfoque de divulgación diferente al que se tiene actualmente (envíos masivos de correos electrónicos). Algunos sugirieron el éxito del uso de promotoras comunitarias de confianza. También se sugirió un cambio en el modelo mental de "brindar información" hacia la creación de un espacio seguro para aprender y establecer redes de valor mutuo y honrar su experiencia en la crianza de los hijos. Estas barreras deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar políticas y programas para que los proveedores de FFN participen en el desarrollo profesional.

Redes

Mientras que los proveedores de FCC usan una amplia gama de recursos cuando necesitan información sobre su trabajo de cuidado infantil, los proveedores de FFN confían predominantemente en un miembro de la familia (69 %). Muy pocos recurren a las agencias y algunos (13 %) declararon no tener a nadie a quien recurrir. Como ya se mencionó, esto puede reflejar la necesidad de un nuevo modelo de divulgación (por ejemplo, las promotoras) para este grupo.

Temas de interés

Los tres temas de mayor interés para todos los proveedores de FCC fueron el desarrollo infantil, el manejo y la orientación del comportamiento y actividades para hacer con niños. Investigaciones anteriores hallaron resultados similares para los proveedores de FFN (Harder & Company, 2014). Se observa un aumento del interés en el ámbito del manejo del comportamiento y las necesidades especiales, tal y como se puso de manifiesto en los informantes clave, las entrevistas y las convocatorias comunitarias. Muchos comentaron cómo la pandemia provocó retrasos en el desarrollo y la necesidad de aprender más sobre cómo apoyar a estos niños.

En relación con los resultados anteriores de este informe (el 92 % no participa en el desarrollo profesional formal y el 30 % afirma que nada se lo impide), el 29 % de los proveedores de FFN declaró que ninguno de los temas proporcionados era de su interés. Una vez más, esto puede reflejar la necesidad de que el campo cambie nuestra mentalidad y enfoque del apoyo a los proveedores de FFN y de su desarrollo profesional.

Los mayores desafíos a los que se enfrentan los proveedores de FFN

Los proveedores de FFN son el grupo con menos recursos en el campo del cuidado infantil, y, a veces, tienen incluso menos recursos que las familias a las que prestan servicios y que reúnen los requisitos para recibir cuidado infantil subvencionado, luchando por permitirse incluso las necesidades básicas como la comida, el alquiler y los servicios públicos. Al igual que ocurrió con los proveedores de FCC, el principal desafío citado por los proveedores de FFN fueron los salarios bajos (51 %). Curiosamente, el 34 % declaró no tener ningún desafío en su trabajo. Los mayores costos asociados a su trabajo como proveedor incluían la comida (82 %) y el alquiler/servicios/seguros (51 %). Cuando se les preguntó por sus mayores desafíos durante la pandemia, los suministros de limpieza y la tecnología ocuparon los primeros puestos de la lista, pero el acceso a la comida para los niños a su cuidado fue significativamente mayor que para los proveedores de FCC (13 % frente a 3 %). La comida fue un tema recurrente en la encuesta, las entrevistas y las reuniones comunitarias. Esto es lógico dada la permeable línea que separa la prestación de servicios de cuidado infantil y la relación con el niño y la familia, y sugiere de nuevo la necesidad de un modelo de servicios de apoyo familiar para los proveedores de FFN.

"Nuestro salario nunca nos va a permitir comprar nuestra propia casa. Es posible que los propietarios no nos permitan cuidar a los niños en su propiedad. No nos ofrecen ningún tipo de seguro médico. Nosotros, como cuidadores, gastamos más dinero en comida extra o gasolina. Tengo que pagar a mi familia con mis ingresos para que nos ayuden cuando necesitamos ayuda [para cuidar a estos niños]. Parece que el sistema quiere que todos sean pobres. Tengo que desvivirme por ayudar a cuidar a un niño sin recibir pago".

- Participante en la encuesta, abuelo proveedor de FFN



"Creo que los proveedores exentos de licencia están muy mal pagados. También mantenemos a los niños a salvo y los amamos. Somos la columna vertebral de nuestras comunidades y familias. Pero parece que sacamos el palito más corto en comparación con los centros más grandes".

- Comentario de un proveedor de FFN que habla inglés en la convocatoria comunitaria

DESAFÍOS PARA LOS PROVEEDORES DE FFN



51 % Salarios bajos

ENTRE LOS MAYORES COSTOS SE ENCUENTRAN:



82 % Comida



51 % Alquiler/servicios

"Es muy difícil ver algún futuro en el cuidado infantil porque la tasa de compensación actual es tan baja que estás constantemente intentando lidiar con cada día y no puedes pensar en el futuro ni prepararte para él. Por eso es que decido volver al campo de la atención de salud. En este momento, no es un salario digno. \$40 al día por 12 horas de cuidados. Es incomprensible que sea tan bajo. ¿Y les parece bien?"

- Comentario de un proveedor de FFN que habla inglés en la convocatoria comunitaria



Recomendaciones para desarrollar nuevos programas y políticas

Los datos revelan los puntos fuertes y la perseverancia de los proveedores de cuidado infantil y los desafíos a los que se enfrentan como resultado de las realidades económicas y las desigualdades y barreras sistémicas. Se recomienda un examen continuo y permanente de las políticas actuales para identificar las oportunidades de mejora y el desarrollo de programas y políticas pertinentes para apoyar y sostener mejor a esta fuerza de trabajo esencial.

Garantizar la participación activa de los proveedores de FFN en el diseño y la implementación de las políticas y los programas que les afectan

Las barreras históricas y sistémicas del racismo, el sexismo y el clasismo han dado lugar a programas y políticas que crean daños en lugar de oportunidades. Honrar e implicar activamente a los proveedores garantizará que los programas y las políticas sean pertinentes, accesibles, equitativos y tengan impacto para los proveedores y, en última instancia, para las familias a las que prestan servicios. Los proveedores de FFN deben participar activamente en el desarrollo, la implementación y la evaluación de nuevos programas y políticas destinados a ellos. Los proveedores de FFN tienen una gran riqueza de fortalezas. Son abuelos, tíos y amigos íntimos que son parte integral de la estabilidad de la familia y de la capacidad de los progenitores para trabajar. Sus fortalezas y desafíos únicos deben tenerse específicamente en cuenta en cualquier planificación futura de programas o sistemas. Incluirlos en la toma de decisiones garantizará que cualquier nuevo programa o política sea pertinente y tenga impacto.

Apoyar un sistema mixto de prestación de servicios y salarios dignos para garantizar la sostenibilidad continua de la comunidad de proveedores de cuidado infantil

Dado que el 49 % de los proveedores de FFN planean abandonar el campo en los próximos 5 años y que, de ese grupo, ¼ se van debido a la baja remuneración, se necesitan nuevos programas y políticas para elevar las tasas salariales y proporcionar otros apoyos financieros. Los proveedores de FFN se enfrentan a importantes desafíos debido a los bajos salarios y a los elevados costos de la comida, sobre todo de los alimentos nutritivos. Dado que pocos son propietarios de sus viviendas y muchos tienen ingresos familiares anuales inferiores a \$35,000, estos proveedores suelen tener menos recursos incluso que los progenitores que reúnen los requisitos para recibir cuidado infantil subvencionado. Home Grown está apoyando un programa piloto de transferencia directa de efectivo en Colorado para sacar a los proveedores de la pobreza (*Thriving Providers Project*).⁴ Los resultados de este programa piloto deberían revisarse y tenerse en cuenta para futuros programas que apoyen a los proveedores de FFN.

⁴ https://homegrownchildcare.org/thriving-providers-project-in-the-spotlight/

Crear un modelo de apoyo sin fisuras, receptivo y holístico para los proveedores

Garantizar una variedad de servicios para satisfacer a los proveedores en el punto en el que se encuentran en su trayecto es esencial. Mientras que algunos expresaron su interés en continuar con el cuidado infantil solo mientras su familia los necesitara (para luego volver a una carrera anterior), otros expresaron su interés en avanzar hacia la obtención de una licencia. Los responsables de los programas y las políticas deben considerar formas de involucrar a aquellos que puedan estar motivados para obtener la licencia, en lugar de perder a este grupo experimentado y flexible de proveedores. Sin embargo, con la situación actual de reducción de inscripciones en los centros de cuidado infantil con licencia, garantizar un sistema de prestación de servicios sólido y mixto es esencial para asegurar su sostenibilidad. Deben abordarse las barreras a la obtención de la licencia. Por ejemplo, un subconjunto de proveedores de FFN planean obtener la licencia, pero expresaron su preocupación. Los proveedores que planean obtener una licencia hablan español o mandarín y hablaron de los desafíos en torno a las barreras lingüísticas con los programas y los requisitos percibidos de la solicitud de licencias y los programas de acuerdo a su educación y el tamaño de su hogar.

Desarrollar e implementar nuevos modelos para incluir a los proveedores

Como ya se dijo, los proveedores de FFN son claramente diferentes de los proveedores de FCC con licencia. Teniendo en cuenta los resultados de este análisis del panorama en el sentido de que el proveedor de FFN es una extensión de la familia del niño, las visitas en el hogar, los grupos de juego y aprendizaje, las promotoras, la distribución de recursos u otros modelos de apoyo a la familia son más pertinentes para muchos proveedores de FFN (también sugerido por Shivers, Farago & Yang, 2016), mientras que otros pueden beneficiarse de programas que cuenten con apoyo para la carrera profesional (como el Proyecto de Iniciativa de Cuidado Infantil). Dada su naturaleza distinta de la de los proveedores de cuidado infantil familiar con licencia, tanto el modelo de programa como las fuentes de financiación que los apoyan pueden tener que ser claramente diferentes. Existen modelos exitosos en Arizona, California y la ciudad de Nueva York que proporcionan servicios holísticos, incluidas las visitas en el hogar, conexiones a recursos para asistencia en

ingresos/alquileres/comida/servicios públicos, asistencia práctica para inscribirse y seguir usando el Programa de Alimentos para el Cuidado Infantil y de Adultos (CACFP), y grupos de juego y aprendizaje.

Los proveedores de FFN suelen estar subrepresentados en la investigación y en los programas destinados a incidir en las comunidades con menos recursos. Involucrar a los proveedores de FFN que reciben vales de cuidado infantil era factible en este análisis del panorama mediante la asociación con las agencias de la CCALA. Sin embargo, un número significativo de niños son cuidados por proveedores de FFN que no reciben cuidados infantiles subvencionados. Se necesitarán nuevas asociaciones y financiación adicional si se quiere incluir a este grupo en futuros programas y servicios. Dado el gran porcentaje de proveedores de FFN que prestan servicios a niños en edad escolar, conectar con los progenitores a través del sistema escolar de kínder a 12.º grado puede ser clave para llegar a la población de proveedores de FFN no subvencionados. NSECE (2021) indica que se trata de una parte sustancial del ámbito del cuidado infantil (los proveedores que no reciben pago superan en casi



"Nos dimos cuenta de que las promotoras son un factor clave para llegar a los proveedores de FFN porque normalmente las promotoras son ellas mismas proveedoras de FFN. Interactúan directamente con los proveedores de FFN que llevan a los niños a la escuela y se conocen entre ellas. Las promotoras son las que tienen más éxito porque viven en esas comunidades".

- Opinión de un miembro del personal de organizaciones comunitarias (CBO) durante la convocatoria comunitaria



"La conversación en la que las personas interactúan y aprenden unas de otras puede ser mejor para los proveedores de FFN. Deberíamos honrar la experiencia en la sala y preparar la sala para que podamos aprender unos de otros en lugar de 'entrenarnos'. Si no me considero un profesional y llevo mucho tiempo criando niños, no quiero ir a una capacitación".

- Opinión de un miembro del personal de organizaciones comunitarias (CBO) durante la convocatoria comunitaria 4 veces a los que sí reciben pago, a nivel nacional). Una investigación previa realizada en Arizona (Shivers, Farago & Goubeaux, 2015) descubrió que las altas tasas de participación y la mejora de la calidad de los proveedores de FFN estaban vinculadas a métodos específicos de implementación del programa. En concreto, la contratación de personal bilingüe y bicultural que comparta las mismas herencias culturales que la mayoría de las proveedoras, la divulgación basada en las conexiones naturales donde se congregan los proveedores (escuelas primarias, organizaciones religiosas, bibliotecas y centros comunitarios), los apoyos basados en las relaciones, y los programas flexibles y personalizados que satisfagan las necesidades holísticas y específicas de los proveedores de FFN.

Desarrollar asociaciones estratégicas para crear políticas y programas sostenibles y holísticos para los proveedores de cuidado infantil en el hogar

El gobierno, la filantropía, las organizaciones comunitarias y las asociaciones de proveedores serán clave para desarrollar programas y políticas sostenibles. Los socios gubernamentales estatales y locales son esenciales para crear un cambio estructural. Los socios filantrópicos tienen intereses creados y programas probados que pueden cubrir las brechas de la financiación pública. Las organizaciones comunitarias y los proveedores disponen de experiencia a nivel comunitario para la implementación y orientación con el fin de garantizar que los programas y las políticas sean pertinentes, equitativos y eficaces.



En resumen: Honrar y aprovechar las fortalezas de los proveedores de familiares, amigos y vecinos



Los proveedores de familiares, amigos y vecinos tienen importantes fortalezas que deben ser honradas y respetadas en cualquier cambio de política o de sistemas. Por ejemplo, los proveedores de FFN:

- Tienen muchos años de experiencia criando niños.
- Son una extensión de la familia y a menudo van más allá, revelando el límite permeable entre el cuidado infantil y la familia.
- Prestan servicios a una gran cantidad de niños en edad escolar.
- Ofrecen atención en horas no habituales, sobre todo cuando no hay otras opciones de cuidado disponibles (p. ej., los fines de semana)
- Prestan servicios a muchas familias que hablan español.

Con una cantidad significativa de familias que confían en HBCC, especialmente aquellas con bebés y niños pequeños, estudiantes de múltiples idiomas, familiar con bajos ingresos o progenitores que trabajan en horarios no habituales, es esencial aprovechar estas fortalezas para apoyar y sostener esta fuerza de trabajo.

REFERENCIAS

Borton, J., Datta, A. R., & Ventura, I. (2021). 2019 NSECE Snapshot: Parent Work Schedules in Households with Young Children. Office of Planning, Research and Evaluation Report #2021-187. Extraído el 11 de diciembre de 2022 de https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/documents/opre/2019-nsece-parent-work-schedules 082021 toopre 508.pdf

Harder & Company Community Research (January 2014). License-Exempt Early Care and Education (ECE) Provider Needs Assessment. Final Report to First 5 Los Angeles.

National Survey of Early Care and Education Project Team (2015). Fact Sheet: Provision of Early Care and Education during Non-Standard Hours. (OPRE Report No. 2015-44). Washington, DC: Office of Planning, Research and Evaluation, Administration for Children and Families, U.S. Department of Health and Human Services. http://www.acf.hhs.gov/programs/opre/research/project/national-survey-of-early-care-and-education-nsece-2010-2014

National Survey of Early Care and Education Project Team (2021). Home-based Early Care and Education Providers in 2012 and 2019: Counts and Characteristics. OPRE Report No. 2021-85, Washington DC: Office of Planning, Research and Evaluation, Administration for Children and Families, U.S. Department of Health and Human Services.

Shivers, E. M., Farago, F., & Yang, C. (2016). The *Arizona Kith and Kin Project* Evaluation, Brief #3: Professional Development with family, friend, and neighbor Providers: Implications for Dual Language Learners. Indigo Cultural Center, for the Association for Supportive Child Care, with support from First Things First and Valley of the Sun United Way.



Los autores desean reconocer el duro trabajo y la dedicación de los proveedores de cuidado infantil de todo el condado de Los Ángeles. El tiempo dedicado a este proyecto por los proveedores de cuidado infantil, los progenitores y el personal de las agencias que los apoyan contribuyó a garantizar que las conclusiones y recomendaciones sean relevantes para nuestras comunidades.

La investigación para este informe la realizó el Centro de Recursos para el Cuidado Infantil.



Si tiene preguntas sobre las herramientas, métodos y análisis de este proyecto, comuníquese con Olivia Pillado en opillado@ccrcca.org o con la Dra. Susan Savage en ssavage@ccrcca.org.

Para obtener información sobre el Proyecto de Cuidado Infantil en el Hogar, comuníquese con Fiona Stewart en fiona.stewart@ccala.net.

Con el apoyo de





ccala.net