



## First Children's Finance

# Construyendo un Oregón Más Fuerte: Evaluando la Salud de los Negocios de Cuidado Infantil



# Tabla de Contenidos

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>3</b>
--------------------------	----------

---

<b>Introduction</b>	<b>5</b>
---------------------	----------

---

Metodología	6
-------------	---

---

Datos Demográficos	7
--------------------	---

---

<b>Hallazgos</b>	<b>11</b>
------------------	-----------

---

Matrícula	11
-----------	----

---

Personal	15
----------	----

---

Instalaciones	18
---------------	----

---

Gastos	20
--------	----

---

Sostenibilidad	23
----------------	----

---

Prácticas Empresariales y Necesidades de Apoyo	27
---	----

---

<b>Conclusiones</b>	<b>29</b>
---------------------	-----------

---

<b>Apéndice</b>	<b>31</b>
-----------------	-----------

# Resumen Ejecutivo

Mientras Oregón trabaja para fortalecer su sistema de cuidado infantil, obtener una comprensión clara de la salud financiera y operativa de los negocios de cuidado infantil es esencial. El sector sigue siendo inestable, enfrentando desafíos como la escasez de personal, fluctuaciones en la inscripción, y el aumento de costos. Sin embargo, desde el inicio de la pandemia de COVID-19, Oregón ha realizado inversiones significativas para apoyar la creación, expansión, y sostenibilidad de negocios de cuidado infantil. Estos esfuerzos ofrecen esperanza para una mayor estabilidad a pesar de los continuos desafíos.

Este informe analiza las respuestas de la Encuesta de Sostenibilidad de Negocios de Cuidado Infantil 2024 para evaluar las necesidades más urgentes de los negocios de cuidado infantil en Oregón.

## La encuesta identificó las siguientes tendencias:

**La inscripción es irregular, con la mayoría de los programas experimentando algunas plazas vacantes. La encuesta de este año revela que el 43 por ciento de los proveedores reporta inscripciones estables, con un 32 por ciento adicional indicando un aumento. Sin embargo, casi una cuarta parte (25 por ciento) de los proveedores experimentaron una disminución en la inscripción durante el último año. Los programas que participan en iniciativas de preescolar público fueron los más propensos a reportar un crecimiento en la inscripción. En contraste, los programas que participan en el programa de Cuidado Infantil Relacionado con el Empleo (Employment Related Day Care) (ERDC) fueron los más propensos a reportar disminuciones en la inscripción.**

**La contratación es difícil. Los programas han aumentado los salarios para atraer personal pero no están seguros de poder mantener estas inversiones. El sector de cuidado infantil enfrenta una escasez de personal, con vacantes tanto en roles docentes como de liderazgo que impactan las operaciones. Los proveedores trabajan arduamente para mantener los servicios, a menudo dependiendo de horas extras o arreglos flexibles para cubrir los vacíos. Los proveedores tomaron medidas proactivas para mejorar los salarios, las prestaciones, y los horarios en 2023, pero la sostenibilidad de estas prestaciones mejoradas es incierta.**

El mantenimiento diferido de las instalaciones es generalizado. Los problemas de mantenimiento de las instalaciones son un desafío común en el sector del cuidado infantil, con limitaciones financieras que a menudo retrasan reparaciones esenciales. Los proveedores enfrentan decisiones difíciles sobre dónde asignar fondos limitados, a menudo priorizando necesidades inmediatas sobre el mantenimiento. El cuarenta y un por ciento de los centros, el 63 por ciento de los hogares certificados, y el 36 por ciento de los hogares registrados reportaron posponer el mantenimiento en 2023.

La mayoría de los proveedores de cuidado infantil pueden pagar sus facturas, pero los costos crecientes ponen presión sobre el modelo de negocio. Aunque muchos proveedores logran mantenerse al día con el alquiler y las facturas, los aumentos continuos en alimentos, servicios públicos, suministros, y costos de seguros plantean desafíos significativos. Sin apoyo financiero adicional o ajustes para compensar estos costos, los proveedores pueden continuar enfrentando dificultades para mantener sus operaciones y cubrir los gastos esenciales.

Los negocios de cuidado infantil se están adaptando para maximizar la sostenibilidad en un mercado cambiante. Los empresarios experimentan dificultades financieras personales, pero muchos se mantienen optimistas sobre el futuro. Los costos operativos crecientes y la financiación limitada están creando desafíos sustanciales para los proveedores de cuidado infantil. Para muchos, operar un negocio de cuidado infantil requiere sacrificios financieros personales, con el 31 por ciento de los encuestados de centros certificados, el 55 por ciento de los proveedores familiares certificados, y el 41 por ciento de los proveedores familiares registrados experimentando dificultades para pagarse a sí mismos.

Las prácticas comerciales y los apoyos que permiten un mayor acceso equitativo a la financiación son cruciales. La necesidad de ampliar el acceso al apoyo financiero, subvenciones para instalaciones, y recursos de capacitación es crítica para los proveedores de cuidado infantil que buscan sostenibilidad. Al preguntar sobre los tipos de apoyo empresarial que serían particularmente beneficiosos, el acceso a la financiación fue la principal prioridad. El sesenta y ocho por ciento citó subvenciones para mejoras de instalaciones, y el 52 por ciento calificó la asistencia para acceder a financiación pública como beneficiosa. Más allá de la financiación, los apoyos empresariales calificados más comúnmente como beneficiosos fueron los seguros (41 por ciento), los impuestos (37 por ciento), las prácticas de reclutamiento, contratación, y retención de empleados (33 por ciento) y el marketing (29 por ciento).

# Introducción

El sector de cuidado infantil es un componente fundamental para comunidades prósperas, ya que permite que las familias trabajen y que los niños crezcan en entornos de aprendizaje de alta calidad. Sin embargo, los negocios de cuidado infantil enfrentan desafíos persistentes, como la escasez de personal y el aumento de costos, y son vulnerables a las fluctuaciones de las condiciones económicas. Comprender estos desafíos e identificar soluciones viables es central para la misión de First Children's Finance (FCF).

Fundada en 1991, FCF es una organización sin fines de lucro con un objetivo claro: aumentar la oferta y la sostenibilidad empresarial del cuidado infantil de calidad. Con sede en Minneapolis, Minnesota, y oficinas regionales en Oregón, Iowa, Michigan, Minnesota, y Vermont, FCF trabaja junto a los negocios de cuidado infantil para iniciar, estabilizar, y expandir servicios de alta calidad. A través de financiamiento, capacitación empresarial, consultoría, y asesoramiento, FCF conecta a los negocios de cuidado infantil con los recursos de los sectores público y privado. Con la realización de la Encuesta de Sostenibilidad de Negocios de Cuidado Infantil de Oregón 2024, FCF reafirma su compromiso con la comprensión de los desafíos y oportunidades cambiantes del sector.

Este informe presenta las conclusiones de la Encuesta sobre la sostenibilidad de los Negocios de cuidado infantil de Oregón 2024, un esfuerzo anual exhaustivo para recopilar datos críticos y opiniones de los proveedores de cuidado infantil de todo el estado. La Encuesta Sobre la Sostenibilidad Empresarial del Cuidado Infantil en Oregón 2024 tenía como objetivo:

- Comprender los desafíos financieros y operativos actuales que enfrentan los negocios de cuidado infantil.
- Identificar oportunidades para fortalecer las prácticas empresariales y la sostenibilidad.
- Proporcionar información práctica para orientar las inversiones de los sectores público y privado en el cuidado infantil.
- Apoyar la misión de FCF de aumentar la oferta y la sostenibilidad del cuidado infantil de alta calidad en Oregón.

La encuesta buscó captar las perspectivas de los líderes empresariales del cuidado infantil, con un enfoque en desafíos relacionados con la fuerza laboral, las instalaciones, el financiamiento, y la sostenibilidad general de sus negocios. Aunque este informe ofrece información valiosa, es importante reconocer ciertas limitaciones. Los datos de la encuesta son autodeclarados. Si bien las preguntas se centraron retrospectivamente en las condiciones a lo largo de 2023, las condiciones actuales en el otoño de 2024 probablemente influyeron en las respuestas. Además, aunque se hicieron esfuerzos para garantizar una representación amplia, algunas perspectivas pueden no estar completamente captadas debido a las tasas de respuesta o barreras lingüísticas. A pesar de estas limitaciones, los hallazgos ofrecen una dirección crítica para comprender y abordar las necesidades del sector de cuidado infantil en Oregón. Estos datos guiarán estrategias para apoyar a los negocios de cuidado infantil e informar sobre las necesidades apremiantes de la industria.

Este informe es un recurso para los responsables políticos, los empresarios del cuidado infantil, los financiadores, y los intermediarios del cuidado infantil. Ofrece una visión instantánea del estado del sector, junto con recomendaciones para abordar los retos y aprovechar las oportunidades. Animamos a los lectores a utilizar las conclusiones para fundamentar la toma de decisiones, desarrollar programas de apoyo específicos, y abogar por políticas que mejoren la sostenibilidad de las empresas de cuidado infantil. A través de este informe, esperamos amplificar las voces de las empresas de cuidado infantil de Oregón, destacar su resiliencia, y trazar el camino a seguir para un sistema de cuidado infantil más fuerte, y sostenible en Oregón.

# Metodología

La Encuesta de Sostenibilidad de Negocios de Cuidado Infantil de Oregón 2024 se llevó a cabo entre el 11 de septiembre de 2024, y el 27 de octubre de 2024. La invitación a la encuesta fue enviada por correo electrónico a 3,212 programas de cuidado infantil con licencia en Oregón, solicitando explícitamente respuestas de personas responsables de la supervisión financiera y operativa de cada programa. Se enviaron recordatorios por correo electrónico el 18 de septiembre de 2024, y el 17 de octubre de 2024 a los propietarios de negocios que aún no habían respondido, y se enviaron recordatorios adicionales en forma de postales el 11 de octubre de 2024.

En total, se recibieron 606 respuestas. De estas, 378 encuestados completaron la declaración de consentimiento y verificaron su estatus como propietarios de negocios de cuidado infantil con licencia y con responsabilidades financieras y operativas. Este grupo de encuestados verificados representa a más del 10 % de los proveedores de cuidado infantil con licencia en Oregón. Como muestra de agradecimiento, First Children's Finance proporcionó tarjetas de regalo de \$15 a 161 propietarios de negocios de cuidado infantil que enviaron encuestas completas y verificadas por orden de llegada.

## Acerca de los Datos

En general, FCF evaluó las respuestas de la encuesta como representativas de la composición del sector de cuidado infantil de Oregón. Se utilizó lógica de omisión para personalizar la encuesta para operadores independientes y empleadores. Los encuestados también pudieron omitir preguntas que preferían no responder, lo que resultó en muestras diferentes para cada pregunta.

Los proveedores familiares certificados constituyen la mayor proporción de la muestra y están ligeramente sobrerrepresentados. En conjunto, los proveedores de cuidado infantil familiar registrados y certificados constituyen el 73 por ciento de los encuestados.

*Figura 1 Tasa de Respuesta por Tipo de Licencia*

Tipo de Proveedor	Número de Respuestas	Tasa de Respuesta % por Total de Proveedores Contactados	Tasa de Respuesta % por Total de Encuestados (n=378)
<b>Centros Certificados</b>	101	10% (n=1008)	26.72%
<b>Familias Certificadas</b>	150	15% (n=970)	39.68%
<b>Familias Registradas</b>	127	10% (n=1234)	33.60%

Geográficamente, la participación en la encuesta fue generalmente proporcional. El condado de Multnomah está algo subrepresentado en la encuesta, al igual que algunos condados rurales y de frontera. Consulte el Apéndice A para obtener un desglose detallado de las tasas de participación por condado. En las siguientes iteraciones de esta encuesta se priorizará un alcance adicional a los condados subrepresentados.

# Datos Demográficos

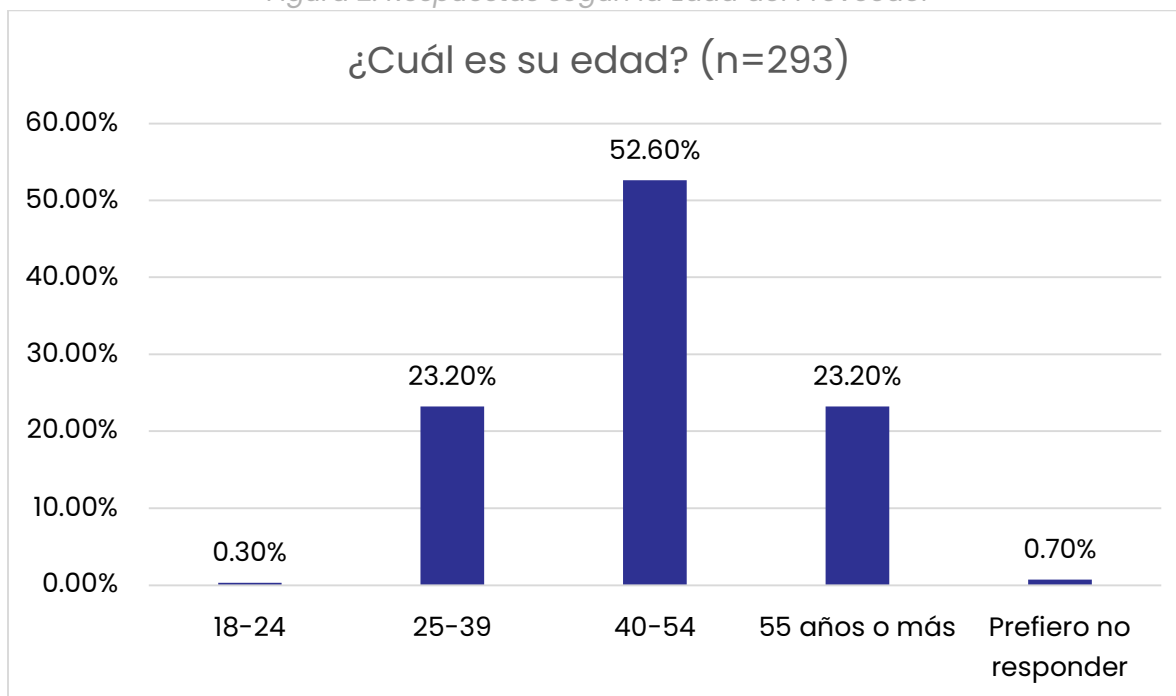
La siguiente sección proporciona un desglose demográfico detallado de los participantes de la encuesta. Estos datos ofrecen información valiosa sobre los antecedentes, las cualificaciones, y los contextos operativos de los proveedores de cuidado infantil que participaron de esta encuesta.

## **Edad**

El cincuenta y tres por ciento de los participantes se situaba en el rango de edad de 40-54 años, con un 23% de encuestados que pertenecían tanto al rango de 25-39 años como a la de 55 o más. Sólo uno de los encuestados se identificó como de 24 años o menos. Por término medio, los proveedores familiares registrados eran ligeramente más jóvenes, con un 30% que declaró pertenecer al grupo de edad de 25-39 años.

Estos resultados tienden a reflejar una población más adulta en comparación con los reportados en la [Encuesta de Proveedores de Cuidado Infantil de Oregón](#) realizada en marzo de 2023. Esto probablemente se deba a que las audiencias de ambas encuestas eran diferentes más que a un envejecimiento de la fuerza laboral. Debido a que esta encuesta se centró en propietarios y administradores de negocios de cuidado infantil con supervisión financiera y operativa de sus programas, no es sorprendente que los encuestados estén en etapas más avanzadas de sus carreras. La presencia significativa de encuestados tanto de la generación Millennial como de la Generación X destaca la necesidad de adaptar los apoyos para que sean atractivos a múltiples generaciones. También plantea preocupaciones sobre la sucesión empresarial en la próxima década y enfatiza la importancia de fomentar el emprendimiento en el cuidado infantil entre las generaciones más jóvenes.

Figura 2: Respuestas según la Edad del Proveedor

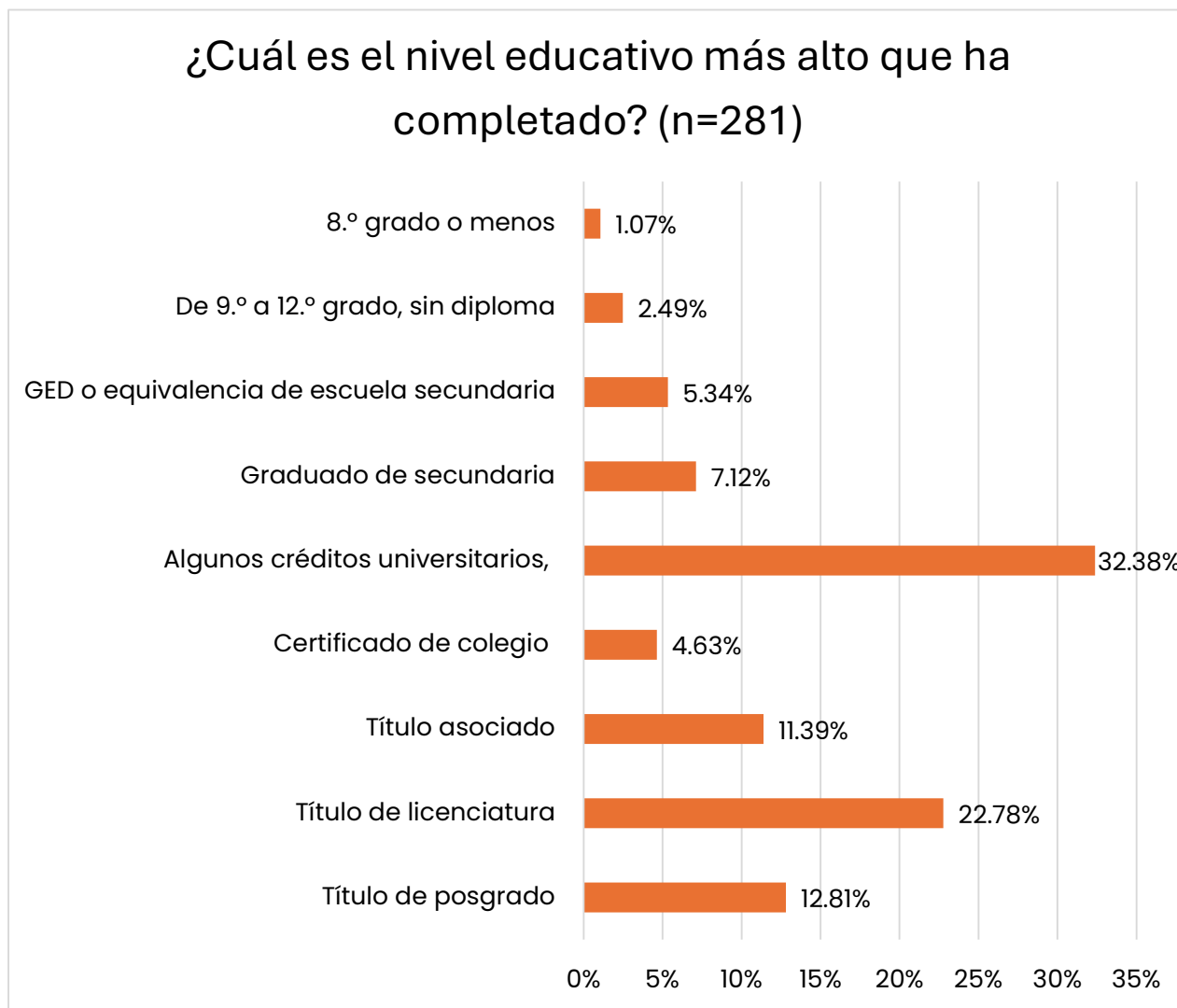




## Educación

La mayoría de los encuestados tiene algún tipo de formación universitaria. Alrededor del cuarenta y siete por ciento tiene un título de asociado, licenciado o graduado. El treinta y dos por ciento declaró tener "algunos créditos universitarios pero ningún título." Los proveedores familiares registrados y certificados eran los más propensos a informar de algún nivel universitario, mientras que una licenciatura era el nivel educativo más común informado por los propietarios de centros. En general, los encuestados informaron de un nivel educativo inferior al registrado en la Encuesta a Proveedores de Cuidado Infantil de Oregón en 2023. Una vez más, es probable que esto se deba a la diferente muestra más que a cualquier cambio en el sector.

Figura 3: Respuestas según el Nivel de Educación



## Género

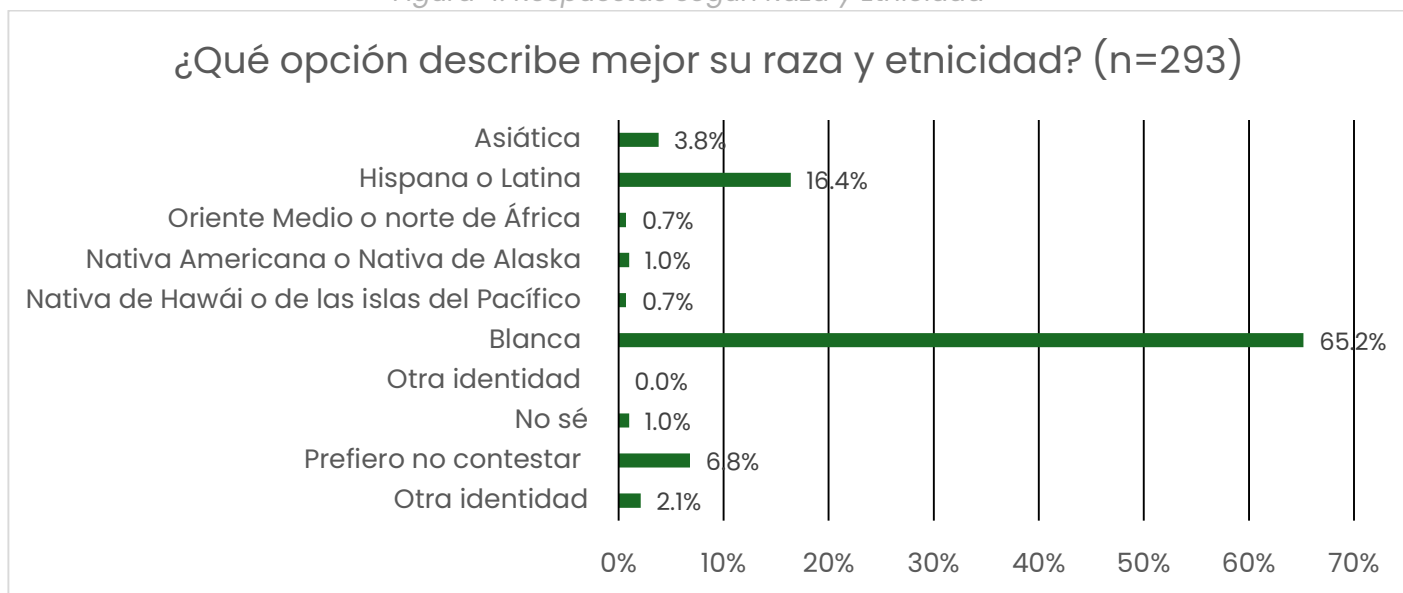
El noventa y dos por ciento de los encuestados se identifican como mujer o niña, mientras que el tres por ciento se identifican como hombre o niño. Un poco más del uno por ciento se identificaron como personas transgénero. Estos resultados sugieren que la identidad de género de los propietarios y administradores de negocios de cuidado infantil es similar a las identidades de género reportadas en la Encuesta de Proveedores de Cuidado Infantil de Oregón de 2023.



## Raza, Etnicidad, y Afiliación Tribal

Entre los proveedores que informaron sobre sus identidades raciales y étnicas, aproximadamente el 25 por ciento se identificaron como minorías raciales y étnicas, mientras que el 65 por ciento se identificaron como Blancos. Estas demografías son relativamente consistentes entre los diferentes tipos de licencias, aunque un porcentaje menor de los encuestados que representan centros se identificaron como Hispanos o Latinos (9 por ciento) en comparación con aquellos en cuidado infantil familiar registrado y certificado (19 por ciento). Estos datos demográficos son similares a las reportadas en la Encuesta de Proveedores de Cuidado Infantil de Oregón de 2023. El uno por ciento de los encuestados reportó afiliación tribal, incluyendo un encuestado que se identificó como miembro de las Tribus Confederadas de Coos, Lower Umpqua y Siuslaw, otro afiliado a la Nación Cherokee y un tercero con las Tribus Klamath.

Figura 4: Respuestas según Raza y Etnicidad



## Idioma

La mayoría de los encuestados (337) completaron la encuesta en inglés. Treinta y seis respuestas se completaron en español. También se recibieron respuestas en ruso (3), vietnamita (1) y somalí (1). La encuesta también estaba disponible en chino. Las selecciones de idioma de los encuestados se alinean con las preferencias lingüísticas reportadas en la Encuesta de Proveedores de Cuidado Infantil de Oregón. FCF está comprometido con un alcance continuo a las diversas comunidades lingüísticas en todo Oregón, lo que debería facilitar una mayor participación en futuras encuestas.

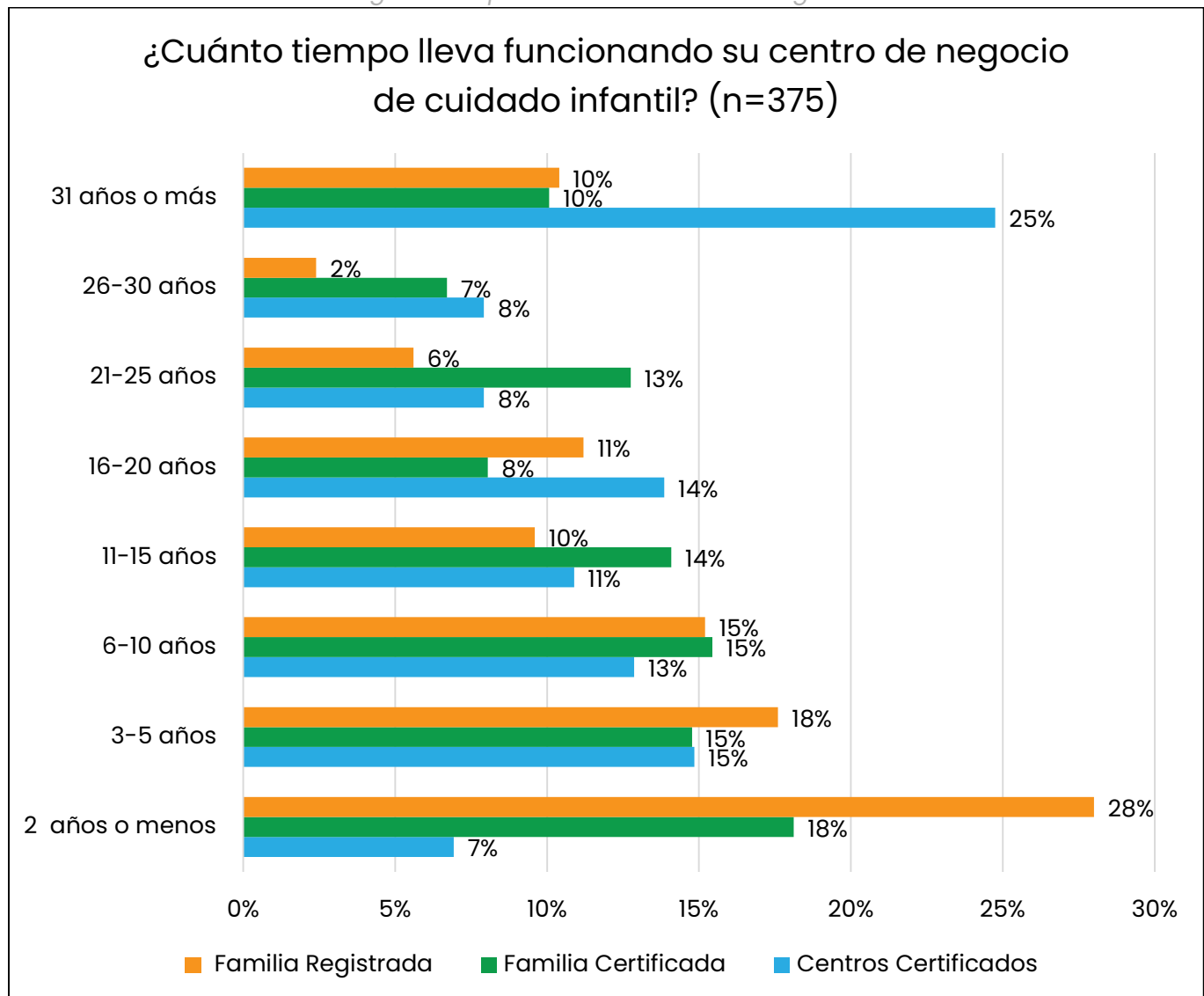
Figura 5 Respuestas por Idioma

Idioma	Numero de Respuestas
Ingles	337
Español	36
Ruso	3
Vietnamita	1
Somalí	1
Mandarin	0

## Duración del Negocio

Entre los diferentes tipos de licencias, el 18 por ciento de los encuestados han operado su negocio de cuidado infantil durante 2 años o menos. Esto sugiere un panorama de cuidado infantil en el que nuevos proveedores están ingresando al sector. El veintiocho por ciento de los proveedores familiares registrados informaron haber operado durante dos años o menos. En promedio, los proveedores familiares certificados reportaron tener los negocios con mayor antigüedad. Sin embargo, los centros certificados fueron los más propensos a informar que han estado en funcionamiento durante 31 años o más. Comprender las tendencias en la duración de los negocios puede facilitar el desarrollo de apoyos específicos para abordar las necesidades únicas de las empresas en diferentes etapas de operación según su tipo de licencia.

Figura 1 Respuestas Por Años en el Negocio



# Hallazgos

## Matrícula

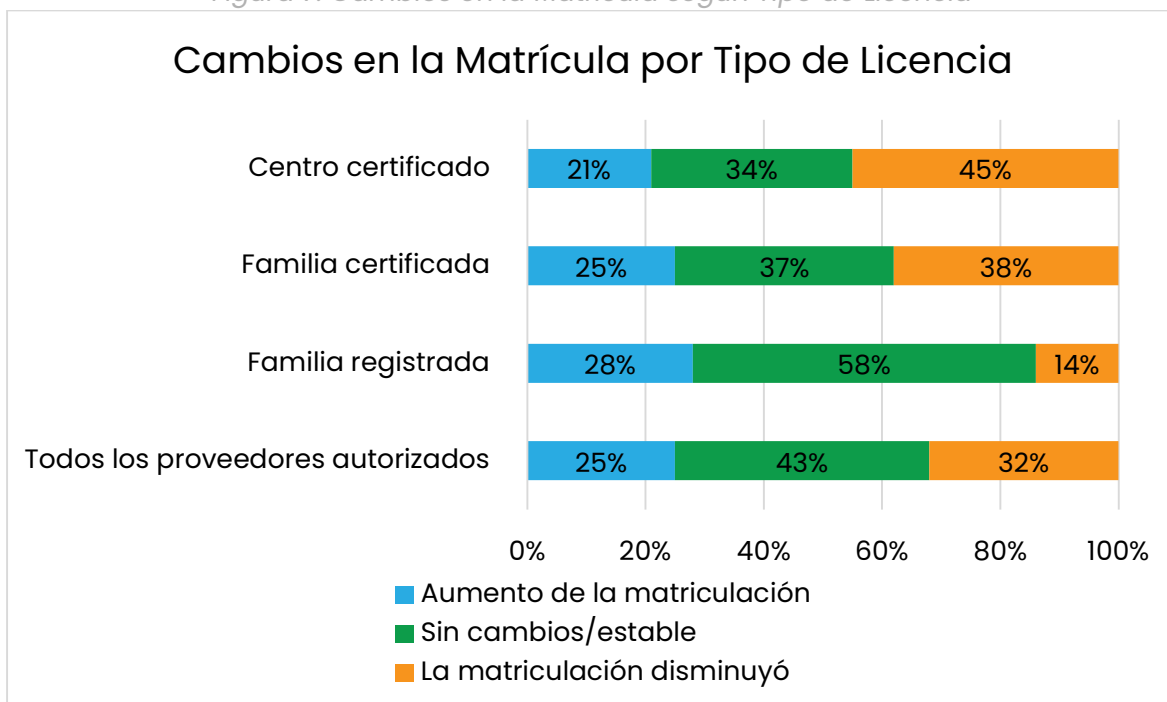
### La matrícula es desigual, y la mayoría de los programas reportan algunos lugares vacantes.

Una inscripción estable que maximice la capacidad del programa con el personal actual (el número de niños que pueden atender sin contratar personal adicional) es fundamental para la sostenibilidad del modelo de negocio de cuidado infantil.

Mientras que algunos proveedores experimentaron un crecimiento en la matrícula durante 2023, otros enfrentaron desafíos que impactaron la estabilidad de la matrícula. La encuesta de este año revela que el 43 por ciento de los proveedores reportaron una inscripción estable, mientras que un 32 por ciento adicional indicó un aumento. Sin embargo, casi una cuarta parte (25 por ciento) de los proveedores experimentaron una disminución en la inscripción durante el último año.

Como se visualiza en la Figura 7 a continuación, los centros certificados fueron los más propensos a reportar crecimiento en la matrícula en 2023. Los proveedores familiares registrados fueron los más propensos a reportar tanto estabilidad como disminuciones en la matrícula. Aunque relativamente menos proveedores familiares registrados reportaron aumentos en la matrícula, la utilización general de su capacidad autorizada fue alta. Esto sugiere que algunos proveedores familiares registrados no pudieron crecer debido a que ya estaban completamente inscritos.

Figura 7: Cambios en la Matrícula según Tipo de Licencia



Los encuestados informaron que había más de 2,400 vacantes en programas de cuidado infantil que podrían llenarse sin necesidad de contratar personal adicional. Entre estos encuestados:

- El 50 por ciento tiene al menos un lugar disponible para infantes;
- El 60 por ciento tiene al menos un lugar disponible para niños pequeños;
- El 70 por ciento tiene al menos un lugar disponible para preescolares;
- El 57 por ciento tiene al menos un lugar disponible para niños en edad escolar.

Esta encuesta no incluía las experiencias de las familias, pero no es infrecuente que los proveedores informen de vacantes mientras que las familias comparten experiencias de lucha por encontrar cuidado y largas listas de espera. Esta dinámica merece una investigación adicional. Deberían explorarse con más detalle las posibles barreras en la forma en que las familias identifican y se inscriben en las plazas disponibles o los desajustes entre la oferta de los proveedores y las necesidades de las familias. Las presiones económicas que afectan a las elecciones de las familias, como optar por el cuidado a tiempo parcial o por opciones menos costosas, pueden ser una posible explicación del panorama desigual de la matriculación. Un proveedor comentó: "Las familias optaron por el tiempo parcial debido a las finanzas, y tuvimos que reducir la matriculación."

Históricamente, una estrategia para estabilizar la matrícula disponible para los negocios de cuidado infantil ha sido la inscripción de infantes. Las bajas proporciones de niños por personal hacen que el cuidado de los infantes sea costoso, pero al ofrecer plazas para infantes, que tienen alta demanda, los proveedores establecen relaciones a largo plazo con las familias, inscribiendo a los niños desde la infancia hasta programas de preescolar y cuidado después de la escuela, donde los proveedores generan la mayor parte de sus ganancias. El análisis de FCF encontró que las casas de cuidado infantil registradas y certificadas que cuidaban al menos un infante reportaron tendencias de matrícula más fuertes, ya sea estables o en aumento, en comparación con aquellas que no ofrecían cuidado infantil. En respuestas abiertas, los proveedores describieron haber experimentado una alta demanda por cuidado infantil. Un proveedor compartió, "Recibí muchas llamadas para cuidado de infantes," y otro afirmó, "Expandimos nuestro cuidado de infantes debido a las necesidades de la comunidad." Sin embargo, en contraste con las tendencias del cuidado infantil familiar, los centros que cuidaban al menos un infante eran más propensos a reportar descensos en la matrícula en comparación con aquellos que no ofrecían cuidado infantil.

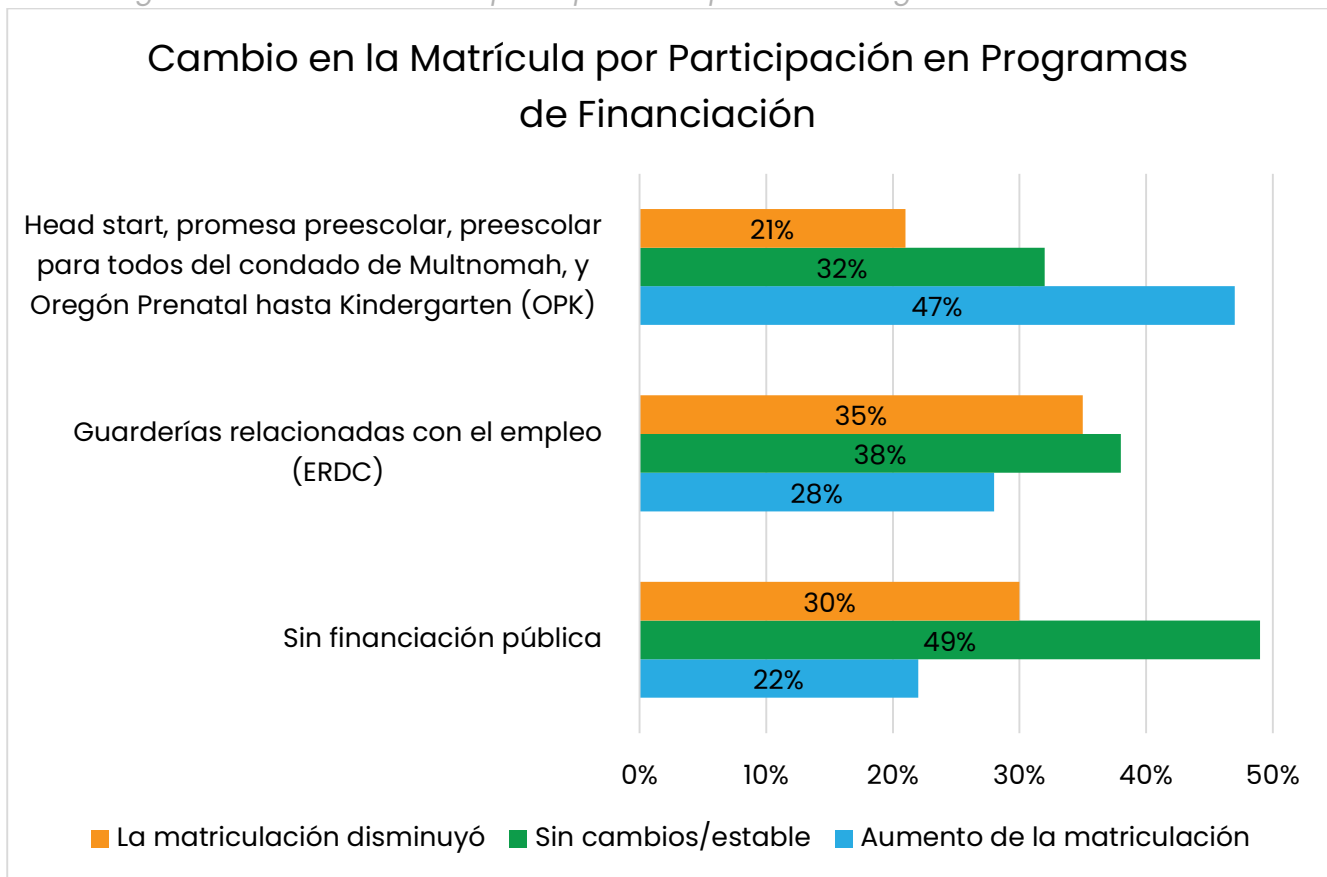
Debido a que las ganancias generadas por el cuidado de los niños en edad preescolar subsidian el cuidado de los niños más pequeños, la disminución de la matrícula en los programas preescolares es particularmente peligrosa para la sostenibilidad general del negocio de un proveedor de cuidado infantil. Muchos de los encuestados destacaron la presión competitiva de los programas preescolares financiados por el estado como un factor en la disminución de las inscripciones. "El programa *Preschool Promise* ha afectado nuestra capacidad de mantener nuestro programa de preescolar lleno," informó un proveedor, y otro comentó, "Los programas gratuitos nos están afectando. Tendré que cerrar pronto."



Como se muestra en la Figura 8, los programas sin financiación pública fueron menos propensos a reportar incrementos en la matrícula que aquellos que participan en el programa de subsidios de Cuidado Infantil Relacionado con el Empleo (ERDC) o en iniciativas públicas de educación preescolar. Los programas que participan en iniciativas públicas de educación preescolar fueron los más propensos a reportar crecimiento en la matrícula, mientras que los programas que participan en ERDC fueron los más propensos a reportar disminuciones en la matrícula. Aunque las preguntas de esta encuesta se centraron en experiencias del año 2023, los impactos recientes de las listas de espera de ERDC probablemente influyeron en las respuestas a esta pregunta.

Además, los programas de subvenciones dirigidos a nuevos proveedores o a la expansión de proveedores existentes podrían contribuir al temor de una sobreoferta en algunas áreas. Un proveedor comentó: "Todos los fondos están destinados a la apertura de nuevos programas, y los programas existentes están sufriendo."

Figura 8 Cambio en la Inscripción por Participación en Programas de Financiación



Los datos reflejan una imagen mixta de las experiencias de los proveedores. Los proveedores han señalado variabilidad en la matrícula, lo que podría reflejar una disminución en la demanda o un desajuste entre la oferta y la demanda en ciertas áreas, variación en la participación y el acceso a opciones de financiación pública, y posiblemente las implicaciones de las subvenciones para nuevas empresas y expansiones. Un proveedor con larga trayectoria comentó: "He estado en este campo desde 1990 y nunca lo he visto tan lento."

## Conclusiones Clave

- Las tendencias de matrícula desiguales revelan un sector de cuidado infantil en transición. Para estabilizar el sector, será esencial adoptar un enfoque equilibrado en el apoyo a los programas nuevos y existentes. A medida que se producen cambios en la participación en programas preescolares, financiar completamente el cuidado de infantes y niños pequeños se vuelve aún más crítico. El modelo de negocio de cuidado infantil a menudo depende de los ingresos generados por las plazas de preescolar para compensar los costos más altos de las plazas para infantes y niños pequeños. Implementar estrategias de financiamiento dirigidas para apoyar a los grupos de edad más jóvenes y adaptarse a estos cambios en la participación preescolar puede ayudar a crear un sistema de cuidado infantil más resiliente y sostenible.

## Recomendaciones

- **Expandir el Financiamiento Público para el Cuidado de Infantes y Niños Pequeños**
  - DELC puede priorizar el aumento del financiamiento para el cuidado de infantes y niños pequeños para abordar las dinámicas cambiantes de matrícula que experimentan algunos proveedores. Transitar hacia una fijación de tarifas basada en costos y establecer tarifas que cubran un alto porcentaje del costo real del cuidado para infantes y niños pequeños ayudaría a estabilizar a los proveedores a medida que los cambios en la participación preescolar alteran los modelos de ingresos.
- **Garantizar el Acceso Equitativo a Oportunidades de Financiamiento Público**
  - DELC puede continuar y ampliar los esfuerzos para asegurar que los programas de financiamiento público sean accesibles para todos los proveedores, incluidos los de áreas rurales, programas pequeños, y comunidades históricamente desatendidas. DELC ha hecho un compromiso importante con la sostenibilidad de los negocios de cuidado infantil al desarrollar *Preschool Promise* como un modelo de entrega mixta. Al seguir invirtiendo en la preparación de los negocios de cuidado infantil, reducir las barreras para la participación, e incrementar la difusión, DELC puede asegurar que las oportunidades de financiamiento público se distribuyan equitativamente, lo que puede apoyar aún más la matrícula estable, especialmente durante las recesiones económicas.

## Apoyos de FCF

- FCF proporciona a los dueños de negocios de cuidado infantil las herramientas y la capacitación necesarias para navegar los cambios en la matrícula, incluyendo capacitación detallada sobre la gestión de la matrícula para asegurar flujos de ingresos diversificados. FCF continuará ofreciendo capacitación empresarial dirigida y asistencia técnica para ayudar a los proveedores a diversificar sus flujos de ingresos y mejorar su preparación para postularse y cumplir con los requisitos de financiamiento público con éxito. Además, para facilitar la vinculación entre proveedores y familias, FCF ofrece capacitación en marketing para mejorar la conciencia comunitaria, aumentar la visibilidad, y aumentar la matrícula.

# Personal

## **La contratación es difícil. Los programas han aumentado los salarios para atraer personal, pero no están seguros de poder mantener estas inversiones.**

La mayoría de los programas lograron mantener niveles de personal adecuados en 2023, pero describieron dificultades para contratar empleados calificados. Casi el 50 por ciento de los proveedores informó que mantuvieron los niveles de personal requeridos, mientras que el 30 por ciento logró mantener niveles de personal por encima de lo requerido. Sin embargo, el 25 por ciento de los proveedores enfrentó dificultades para mantener los niveles de personal requeridos, lo que llevó a algunos a depender de horas extras o arreglos flexibles para el personal. El cuatro por ciento de los proveedores informó haber despedido personal (los encuestados podían seleccionar múltiples opciones de respuesta).

Más de dos tercios de los encuestados (69 por ciento) dijeron que contratar empleados calificados fue “muy difícil” o “algo difícil.” Los centros certificados (81 por ciento) fueron significativamente más propensos a reportar dificultades en comparación con los proveedores familiares certificados o registrados, donde el 51 por ciento enfrentó dificultades similares. Este hallazgo podría reflejar la diferencia en las demandas operativas y los requisitos de personal asociados con la operación de un programa basado en centros. Los programas que participan en programas preescolares financiados públicamente fueron ligeramente menos propensos a reportar dificultades para contratar personal calificado que aquellos no involucrados en estos programas. Esto sugiere que el financiamiento público puede ofrecer cierto nivel de apoyo o estabilidad pero no reduce completamente los desafíos de contratación que enfrentan los proveedores de cuidado infantil. Las respuestas abiertas reflejaron estos desafíos de personal, con proveedores compartiendo su frustración por la limitada oferta de candidatos calificados y la dificultad para mantener personal adecuado para satisfacer las necesidades de los niños. Un encuestado comentó, “Mantuve la proporción solo moviendo a los niños y trabajando horas extras.”

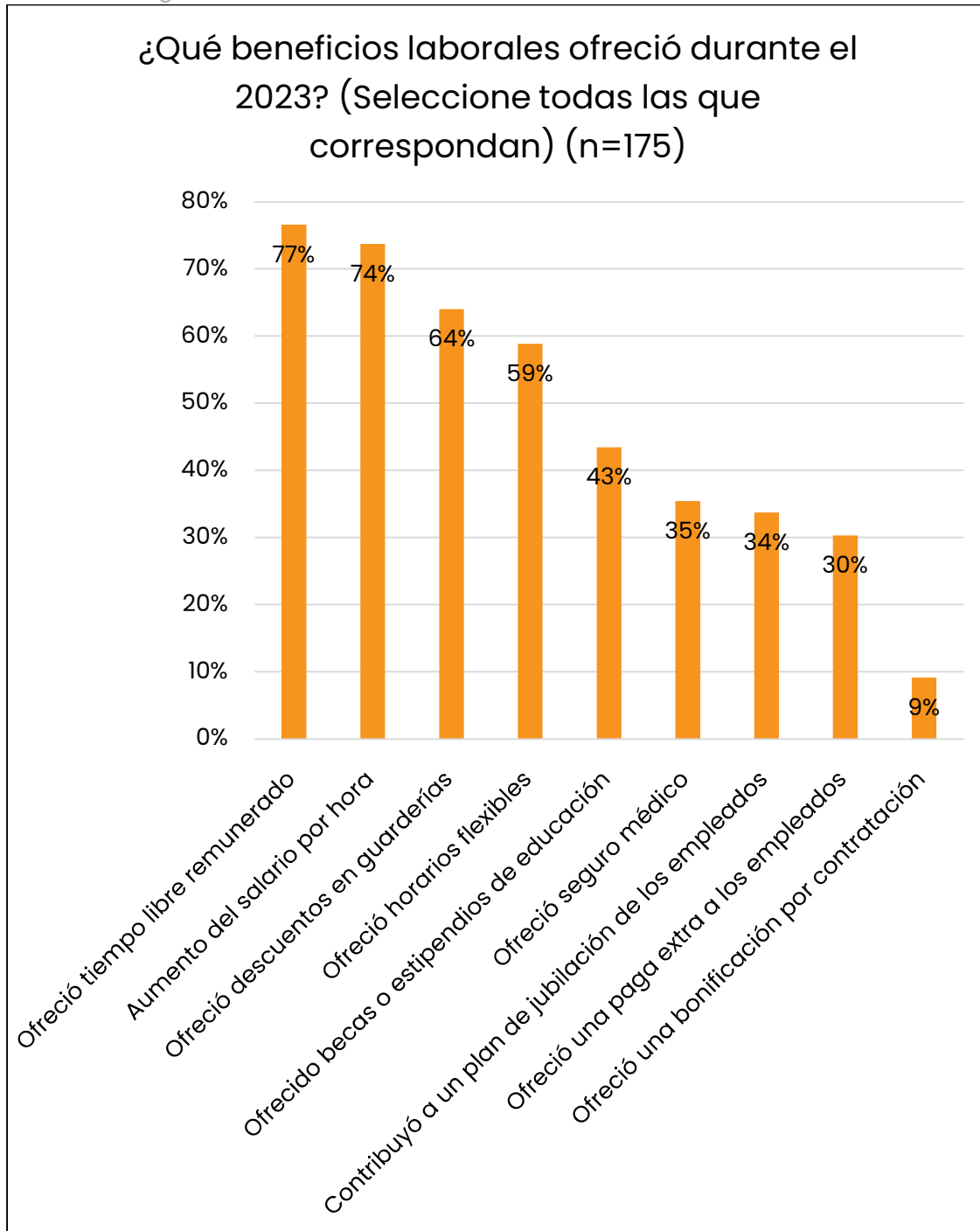
Los programas informaron vacantes tanto en puestos de enseñanza como de liderazgo. El 54 por ciento de los programas reportaron al menos una vacante en un puesto de enseñanza, y el 25 por ciento reportaron al menos una vacante en un puesto de liderazgo. Los roles de liderazgo, como los de director y subdirector, son fundamentales para mantener operaciones fluidas, y estas carencias afectan directamente la capacidad y matrícula del programa. Los encuestados informaron más de 600 plazas de cuidado infantil sin cubrir debido a estas vacantes. De estas plazas no ocupadas, aproximadamente el 36 por ciento son para infantes y niños pequeños, el 45 por ciento para niños en edad preescolar, y el 19 por ciento para niños en edad escolar.

En 2023, los proveedores implementaron una variedad de beneficios para retener al personal. Los beneficios más comunes ofrecidos fueron tiempo libre remunerado (77 por ciento), aumento de salarios por hora (74 por ciento), y cuidado infantil con descuento (64 por ciento). Por el contrario, los bonos de contratación (9 por ciento) y los pagos por bonificación a empleados fueron los beneficios menos utilizados. Para reclutar y atraer personal, los proveedores también añadieron beneficios para



apoyar a la fuerza laboral. Los beneficios añadidos más frecuentes fueron aumento de salarios por hora (44 por ciento), tiempo libre remunerado (18 por ciento), y horarios flexibles (17 por ciento). Estas medidas demuestran un enfoque proactivo para mejorar las condiciones laborales y apoyar la retención del personal. Sin embargo, solo el 32 por ciento de los proveedores se sienten confiados en su capacidad para sostener estos costos aumentados.

Figura 9 Beneficios Ofrecidos Durante el Año Calendario 2023



## Conclusiones Clave

- El sector de cuidado infantil enfrenta escasez de personal, con vacantes tanto en roles de enseñanza como de liderazgo que afecta las operaciones. Los proveedores están trabajando arduamente para mantener los servicios, a menudo recurriendo a horas extras o arreglos flexibles para cubrir vacantes. Los proveedores tomaron medidas proactivas para mejorar los salarios, las prestaciones, y los horarios en 2023, pero la sostenibilidad de estas prestaciones mejoradas es incierta.

## Recomendaciones

### • **Priorizar las Mejoras en Remuneración a Través de la Financiación Pública**

- Las iniciativas de financiamiento estatal pueden enfocarse en garantizar una remuneración competitiva para el personal de cuidado infantil. Los complementos salariales, estipendios, y financiamiento directo para beneficios como seguro de salud y planes de jubilación pueden utilizarse para mejorar la retención del personal. Los estándares salariales integrados en programas financiados públicamente pueden ampliarse para lograr la paridad salarial entre los trabajadores de cuidado infantil y los educadores de K-12, como en *Preschool Promise*, donde los requisitos salariales mínimos y objetivos están diseñados para equiparar los salarios con los maestros de kindergarten de escuelas públicas. Estos esfuerzos sirven como modelo para mejorar los salarios y la sostenibilidad en el sector de cuidado infantil.

### • **Establecer Modelos de Financiamiento que Apoyen Costos Sostenibles de Personal**

- Para ayudar a los proveedores a planificar costos fijos como salarios y beneficios, DELC puede mantener y expandir estructuras de financiamiento que proporcionen flujos de ingresos consistentes y predecibles, como subvenciones y contratos. Estos modelos permiten que los programas de cuidado infantil realicen compromisos a largo plazo con salarios y beneficios competitivos, fortaleciendo la estabilidad de la fuerza laboral.

### • **Ampliar los Programas de Desarrollo Laboral para el Personal de Cuidado Infantil**

- Ampliar el acceso a iniciativas de desarrollo laboral, como subvenciones para capacitación, estipendios para desarrollo profesional, y programas de condonación de préstamos, puede mejorar los esfuerzos de reclutamiento y retención. Dada la creciente edad de la fuerza laboral actual de ECE, existe la oportunidad de desarrollar asociaciones con escuelas secundarias, colegios comunitarios, y universidades para construir una fuente de talento para el sector de cuidado infantil. Estos programas crean caminos para que los educadores ingresen y avancen dentro del campo, construyendo una fuerza laboral más sólida y estable para el sector.

## Apoyos de FCF

- Los esfuerzos de FCF en materia de la fuerza laboral incluyen ofrecer capacitaciones en reclutamiento y retención para ayudar a los proveedores a atraer y retener personal de manera más efectiva. Además, FCF proporciona consultas comerciales enfocadas en estrategias presupuestarias, permitiendo a los proveedores planificar costos fijos, como salarios y beneficios, incluso cuando enfrentan ingresos variables. Los proveedores de cuidado infantil enfrentan una presión creciente para mantener los aumentos salariales del personal que han implementado. FCF ayuda a los proveedores a implementar estrategias que mejoren la calidad del empleo y la compensación. Los *Business Leadership Cohorts* (Cohortes de Liderazgo Empresarial) de FCF ofrecen a los dueños de negocios de cuidado infantil la oportunidad de fortalecer sus habilidades de liderazgo e implementar estrategias efectivas de reclutamiento, retención, desarrollo de la fuerza laboral, y sostenibilidad financiera.

# Instalaciones

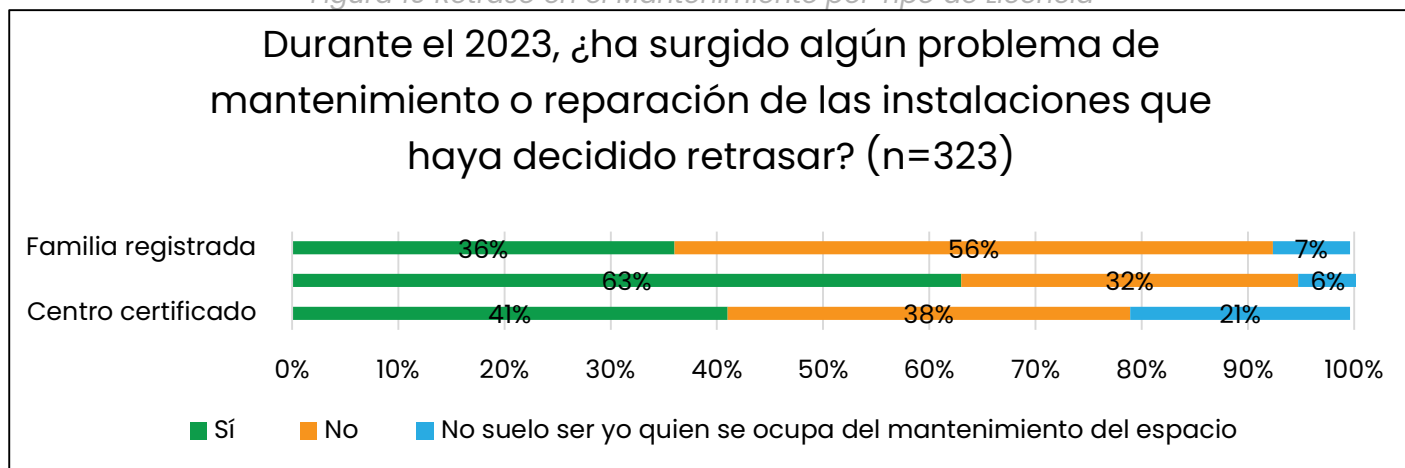
## El mantenimiento diferido de las instalaciones es un problema generalizado.

El mantenimiento de las instalaciones es un desafío importante para los proveedores de cuidado infantil. En 2023, el 48 por ciento de los proveedores informó tener un problema de mantenimiento o reparación que decidieron posponer, el 42 por ciento no reportó tales problemas, y el 10 por ciento indicó que no era responsable de manejar el mantenimiento. Como se muestra en la Figura 10, el 41 por ciento de los centros, el 63 por ciento de los hogares familiares certificados, y el 36 por ciento de los hogares familiares registrados reportaron haber aplazado el mantenimiento.

La mayoría de los proveedores que retrasaron las reparaciones citaron las limitaciones financieras como la razón principal en las preguntas de respuesta abierta. Los proveedores mencionaron problemas específicos como filtraciones en los techos, reparaciones de sistemas HVAC, arreglos en cercas, y actualizaciones de pisos. Un proveedor compartió, "Necesitamos un techo nuevo pero no podemos permitirnoslo," mientras que otro señaló, "Tengo un techo que gotea cuando llueve fuerte y nuestro estacionamiento necesita ser renovado." Los proveedores indicaron que debían priorizar los fondos para necesidades inmediatas, como alimentos y gastos de emergencia, en lugar de mejoras o reparaciones en las instalaciones. Algunos esperaban la aprobación de subvenciones para hacer las mejoras necesarias, lo que subraya la dependencia de la financiación externa para abordar el mantenimiento esencial. Un proveedor afirmó, "Solicité una subvención y estoy esperando hacer la reparación después de saber si mi solicitud fue aceptada."

La propiedad de los espacios de cuidado infantil también juega un papel en los desafíos de mantenimiento. El sesenta y tres por ciento de los proveedores son propietarios del edificio u hogar donde operan, mientras que el 37 por ciento alquilan o arriendan. La propiedad de las instalaciones varía significativamente según el tipo de licencia. Entre los proveedores familiares registrados, el 70 por ciento posee los espacios donde operan, mientras que el 76 por ciento de los proveedores familiares certificados poseen sus instalaciones. En contraste, solo el 36 por ciento de los centros de cuidado infantil son propietarios de sus instalaciones. Para aquellos que alquilan, algunos retrasaron las reparaciones debido a la dependencia de los arrendadores para el mantenimiento lo que puede causar retrasos y complicaciones adicionales, particularmente si los arrendadores no responden o no están dispuestos a financiar las reparaciones. La dependencia de los centros de las instalaciones arrendadas merece una investigación adicional ya que puede aumentar la susceptibilidad a los rápidos incrementos de los costes de las instalaciones, la inestabilidad de los arrendamientos, y el control limitado sobre las mejoras de las instalaciones.

Figura 10 Retraso en el Mantenimiento por Tipo de Licencia



## Conclusiones Clave

- Los problemas de mantenimiento de las instalaciones son un desafío generalizado en el sector de cuidado infantil, con limitaciones financieras que a menudo retrasan reparaciones esenciales. Los proveedores enfrentan decisiones difíciles sobre dónde asignar fondos limitados, priorizando a menudo las necesidades inmediatas sobre el mantenimiento. Abordar estas barreras financieras a través de subvenciones u otras fuentes de financiamiento puede ser crucial para mejorar las condiciones de las instalaciones y garantizar entornos seguros, y bien mantenidos para los niños. La inversión reciente de Oregón en infraestructura de cuidado infantil ofrece una base prometedora para abordar estos desafíos, pero se requieren acciones adicionales.

## Recomendaciones

- **Equilibrar el Mantenimiento de las Instalaciones y los Esfuerzos de Expansión**
  - El Fondo de Infraestructura de Cuidado Infantil financia actualmente proyectos de reparación y renovación y apoya la construcción y expansión de instalaciones. Business Oregon y DELC pueden usar los comentarios de los proveedores como esta encuesta para equilibrar cuidadosamente los fondos para las necesidades inmediatas de reparación y el desarrollo de infraestructuras más amplias. Asignar recursos de manera equitativa entre estas prioridades ayudará a maximizar el impacto del financiamiento de infraestructura.
- **Apoyar a los Proveedores en la Propiedad de las Instalaciones**
  - El estado debería explorar iniciativas que ayuden a los propietarios de negocios de cuidado infantil a comprar o ser propietarios de sus instalaciones, lo que puede ayudar a mitigar los desafíos de sostenibilidad a largo plazo. Los programas de propiedad de viviendas e instalaciones podrían incluir préstamos a bajo interés o asistencia para el pago inicial adaptados a los negocios de cuidado infantil.

## Apoyos de FCF

- FCF proporciona a los propietarios de negocios de cuidado infantil las herramientas y conocimientos necesarios para abordar los desafíos del mantenimiento de las instalaciones. Esto incluye ofrecer capacitación en planificación de presupuestos y mantenimiento para ayudar a los proveedores a gestionar el mantenimiento de manera más eficaz. Al informar la consulta empresarial con los objetivos financieros individuales de los proveedores, como la propiedad de instalaciones o la propiedad de viviendas, FCF busca apoyar la sostenibilidad a largo plazo. Además, FCF proporciona asistencia técnica a los beneficiarios del Fondo de Infraestructura de Cuidado Infantil para ayudar a los proveedores a implementar mejoras en sus instalaciones.

# Gastos

## La mayoría de los proveedores de cuidado infantil pueden pagar sus cuentas, pero el aumento de los costos ejerce presión sobre el modelo de negocio.

La mayoría de los proveedores de cuidado infantil logran mantenerse al día con los gastos básicos. El setenta y siete por ciento de los proveedores informó que realizan los pagos de alquiler o hipoteca a tiempo. Sin embargo, el seis por ciento está atrasado en estos pagos, típicamente de uno a cuatro meses. Una porción considerable de los proveedores, el 11 por ciento, no paga alquiler ni hipoteca debido a que son propietarios de su espacio o reciben espacio donado. El veintinueve por ciento de los centros certificados, el seis por ciento de los hogares familiares certificados, y el dos por ciento de los hogares familiares registrados informaron no incurrir en costos debido a la propiedad o donación del espacio. En cuanto a otras facturas, el 79 por ciento de los proveedores de cuidado infantil indicó que podían pagar otras facturas a tiempo de manera consistente. Sin embargo, el 15 por ciento informó dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras, lo que sugiere posibles problemas de asequibilidad y deuda. El trece por ciento de los centros certificados, el 15 por ciento de los hogares familiares certificados, y el 16 por ciento de los hogares familiares registrados informaron no poder pagar sus facturas a tiempo.

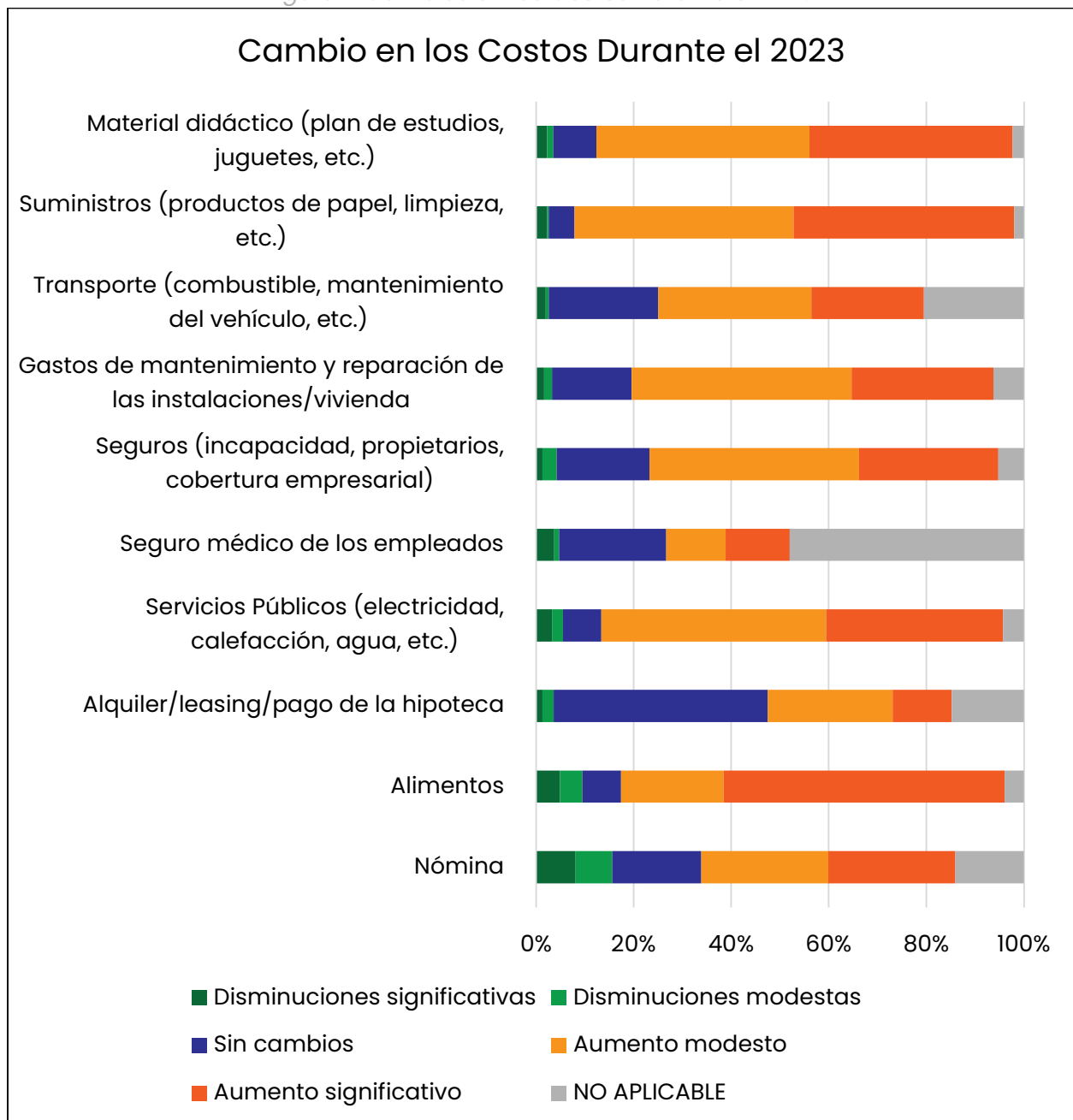
**Aumentos en los Costos Operativos: Como se visualiza en la Figura 11, la mayoría de los proveedores reportaron aumentos modestos a significativos en los costos en 2023 en todas las categorías de gastos incluidas en la encuesta, excepto en el seguro de salud para empleados y los costos de alquiler/hipoteca. Los aumentos significativos en los costos se reportaron en:**

- **Comida: El 58 por ciento reportó aumentos significativos.**
- **Suministros: El 45 por ciento reportó aumentos significativos en los costos de suministros esenciales como productos de papel y materiales de limpieza.**
- **Materiales de Aprendizaje: El 42 por ciento reportó aumentos significativos en los costos de currículos y juguetes.**
- **Servicios Públicos: El 36 por ciento reportó aumentos significativos.**

Si bien los gastos de nómina y ocupación siguen siendo los principales factores de costo en el modelo de negocio de cuidado infantil, los costos de comida pueden representar una parte significativa del presupuesto del programa. Los aumentos en esta categoría pueden tener un impacto desproporcionado en la sostenibilidad financiera. Aunque algunos programas dependen de que las familias empaquen almuerzos y refrigerios desde casa, solo el cuatro por ciento de los encuestados indicó que los gastos de comida no aplican a su programa.

Los costos del seguro pueden ser una preocupación creciente para los proveedores. En todos los tipos de licencias, la preocupación más común reportada fue el aumento de los costos del seguro (41 por ciento), seguida por la disponibilidad de opciones de seguros (31 por ciento). Los proveedores de cuidado infantil familiar certificado fueron los más propensos a estar preocupados por la cancelación de su póliza actual, con un 28 por ciento indicando esta preocupación. Los comentarios abiertos destacaron los desafíos para encontrar pólizas asequibles, y un proveedor señaló, "Mis costos de seguro son altos porque somos un programa Preschool Promise y se nos exige llevar altos niveles de seguro." Los proveedores de cuidado infantil están experimentando una multitud de aumentos de costos que presionan sus presupuestos. Estas presiones pueden afectar su capacidad para compensar al personal, garantizar el mantenimiento de las instalaciones, y en última instancia proporcionar atención de calidad.

Figura 11 Cambios en los Costos Durante el 2023



## Conclusiones Clave

• Los problemas de mantenimiento de las instalaciones son un desafío generalizado en el sector del cuidado infantil, y las limitaciones financieras a menudo retrasan las reparaciones esenciales. Los proveedores enfrentan decisiones difíciles sobre cómo asignar fondos limitados, priorizando a menudo las necesidades inmediatas sobre el mantenimiento. Abordar estas barreras financieras mediante subvenciones u otras fuentes de financiamiento puede ser crucial para mejorar las condiciones de las instalaciones y garantizar entornos seguros, y bien mantenidos para los niños. La reciente inversión de Oregón en infraestructura de cuidado infantil ofrece una base prometedora para abordar estos desafíos, pero son necesarias acciones adicionales. Si bien muchos proveedores logran mantenerse al día con el alquiler y las facturas, los aumentos continuos en los costos de alimentos, servicios públicos, suministros, y seguros plantean desafíos significativos. Sin un apoyo financiero adicional o ajustes para compensar estos costos, los proveedores seguirán enfrentando dificultades para mantener sus operaciones y cubrir los gastos esenciales.

## Recomendaciones

### • **Implementar un Proceso de Fijación de Tarifas de Subsidio Basado en Costos**

• Adoptar un proceso de fijación de tarifas de subsidio basado en los costos puede alinear la financiación con los costos reales de proporcionar servicios de cuidado infantil. Este enfoque asegura que las tarifas sigan el ritmo de los aumentos de gastos, como alimentos, servicios públicos, y suministros, y apoya a los proveedores a mantener operaciones sostenibles.

### • **Involucrar a los Proveedores de Seguros para Reducir los Costos**

• DELC debe continuar colaborando con las compañías de seguros para asegurar un mercado competitivo de seguros de responsabilidad civil para el sector del cuidado infantil y refinar los requisitos de seguros para los programas que participan en la financiación pública.

## Apoyos de FCF

• Los servicios de capacitación y consulta de FCF incluyen el apoyo a las estrategias de gestión de presupuestos y costes para ayudar a los proveedores a anticipar y responder mejor a los aumentos de los gastos. FCF continuará ofreciendo orientación sobre la fijación de tarifas, empoderando a los proveedores para alinear sus tarifas de matrícula con los costos operativos mientras mantienen la asequibilidad para las familias.



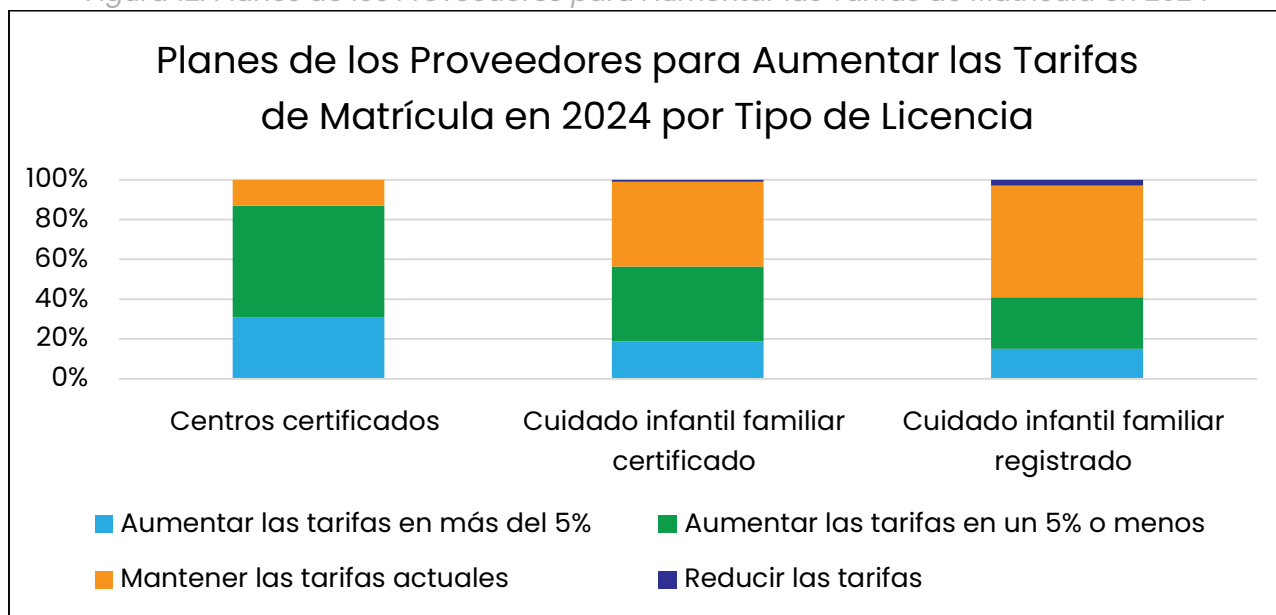
# Sostenibilidad

**Las empresas de cuidado infantil se están adaptando para maximizar la sostenibilidad en un mercado cambiante. Los emprendedores experimentan dificultades financieras personales, pero muchos se mantienen optimistas sobre el futuro.**

Los proveedores están implementando estrategias proactivas para mantener la sostenibilidad de su negocio, incluyendo ajustes en las tarifas de matrícula, cambios en los patrones de matrícula, y el acceso a la financiación pública. Sin embargo, muchos siguen experimentando tensiones financieras personales, lo que limita la sostenibilidad.

El aumento regular de las tarifas de matrícula de acuerdo con la inflación y el crecimiento salarial es necesario para la sostenibilidad del negocio de cuidado infantil. Casi el 70 por ciento de los proveedores aumentaron las tarifas de matrícula en 2023, incluyendo el 93 por ciento de los centros y el 60 por ciento tanto de los proveedores de familia certificados como registrados. Cuando se les preguntó sobre sus planes para aumentar las tarifas en 2024, el 60 por ciento planea aumentarlas en 2024. Como se ve en la Figura 12, los aumentos de matrícula planificados continúan variando según el tipo de licencia, siendo los centros certificados los más propensos a planear un aumento de tarifas.

Figura 12: Planes de los Proveedores para Aumentar las Tarifas de Matrícula en 2024



Además de aumentar las tarifas de matrícula, muchos proveedores ajustaron su capacidad para alinearse mejor con la demanda actual. Casi el 38 por ciento aumentó las plazas para bebés y niños pequeños para aprovechar la creciente demanda. Los proveedores familiares certificados fueron los más propensos a reportar un aumento en la matrícula de bebés y niños pequeños (48 por ciento), seguidos por los centros certificados (38 por ciento). Los proveedores familiares registrados fueron los menos propensos a reportar un aumento en las plazas para bebés y niños pequeños (22 por ciento), lo que puede reflejar limitaciones en su capacidad autorizada. Si bien cuidar a niños mayores es generalmente más sostenible desde el punto

de vista financiero, relativamente pocos programas informaron convertir plazas para bebés y niños pequeños en plazas para preescolares (16 por ciento de los proveedores familiares certificados, 11 por ciento de los centros, y 14 por ciento de los proveedores familiares registrados). El diecisiete por ciento de los centros informaron el cierre de aulas mientras navegaban los desafíos de matrícula.

A pesar de los intentos de acceder a apoyo financiero, muchos proveedores encontraron que la financiación pública era inaccesible. Más de la mitad (57 por ciento) no recibió financiación pública en 2023, con un 41 por ciento citando inelegibilidad y un 46 por ciento indicando solicitudes no exitosas. El setenta y uno por ciento de los proveedores de familia registrada, el 59 por ciento de los proveedores de familia certificada, y el 40 por ciento de los centros certificados informaron que no accedieron a financiación pública en 2023. Algunos proveedores expresaron frustración por las opciones limitadas de financiación, con uno de ellos comentando: "Solicité varias subvenciones, pero nunca fui seleccionado." El once por ciento de los encuestados informó que colaboraron con organizaciones comunitarias locales, empresas y/o empleadores.

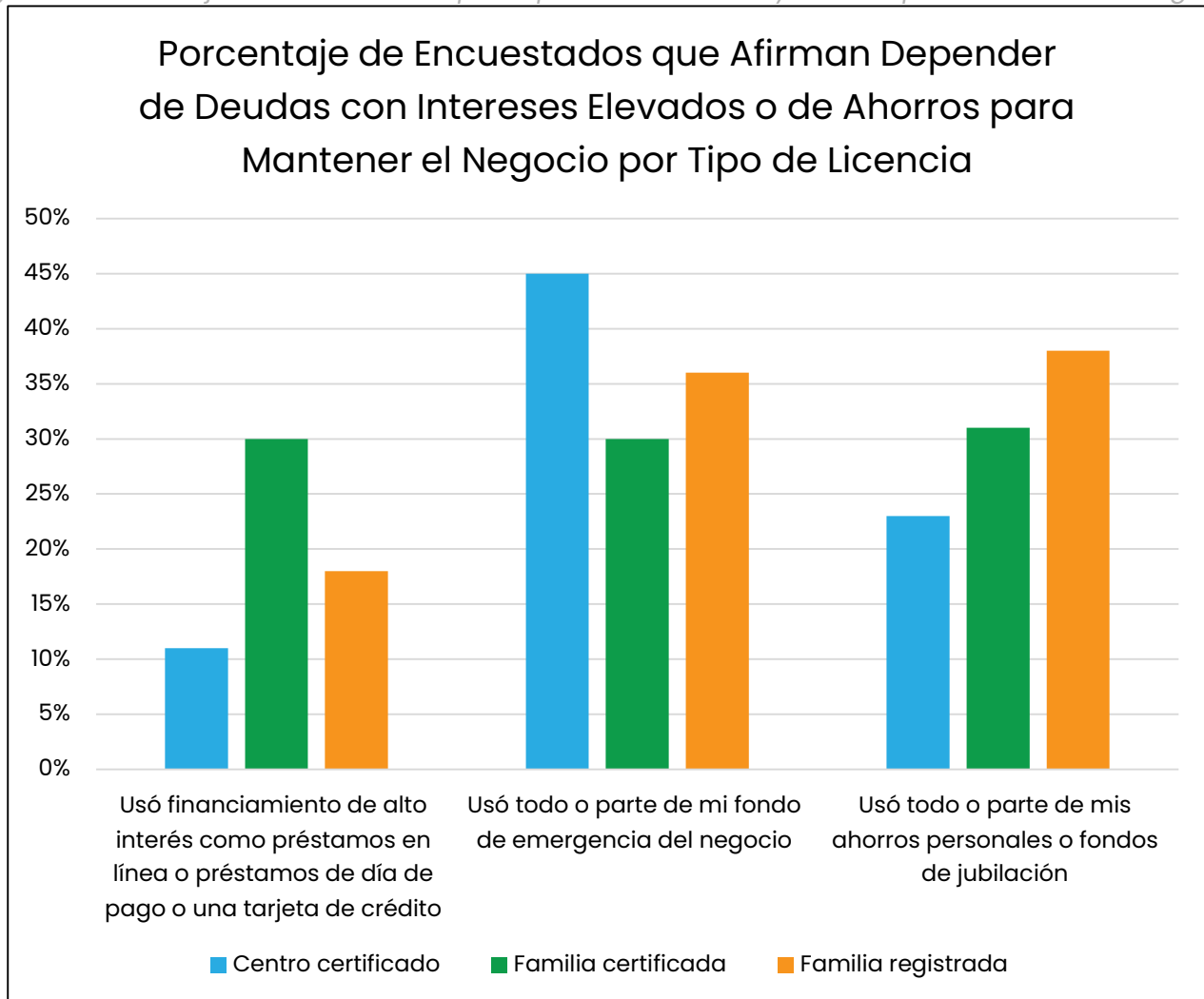
Más proveedores de cuidado infantil de familia registrada informaron que en 2023, su negocio estaba tan estable como en 2022, con un 63 por ciento indicando estabilidad en comparación con el 54 por ciento de los centros y el 47 por ciento de los proveedores de cuidado infantil de familia. Un mayor porcentaje de centros (24 por ciento) informó mayor estabilidad en 2023 en comparación con 2022; el 22 por ciento de los centros de cuidado infantil de familia certificada y el 11 por ciento de los centros de cuidado infantil de familia registrada informaron mayor estabilidad en 2023.

La presión financiera personal es un problema común entre los proveedores de cuidado infantil, con un 48 por ciento informando que sus ingresos familiares se vieron afectados por pérdidas financieras debido a su negocio de cuidado infantil en el último año. El cincuenta y ocho por ciento de los proveedores de familia certificada, el 57 por ciento de los proveedores de familia registrada, y el 23 por ciento de los centros informaron impactos en los ingresos familiares. Muchos proveedores citaron la reducción de la matrícula, el aumento de los costos operativos, y los fondos limitados para pagarse a sí mismos como factores que afectan sus ingresos. Un proveedor comentó: "Hay algunos meses en los que no puedo pagarme para seguir operando." Otro señaló: "Quiero aumentar la matrícula para apoyar a mi familia pero no quiero sobrecargar a las familias atendidas," destacando la dificultad de equilibrar los costos operativos con la asequibilidad para las familias.

Los proveedores informaron sacrificios financieros personales, con casi el 44 por ciento incapaces de pagarse a sí mismos en ocasiones y el 31 por ciento dependiendo de sus ahorros personales o fondos de jubilación para mantener a flote su negocio. Las respuestas del 31 por ciento de los centros certificados, el 55 por ciento de los proveedores de familia certificada, y el 41 por ciento de los proveedores de familia registrada informaron haber experimentado dificultades para pagarse a sí mismos en ocasiones.

El treinta y uno por ciento de los encuestados dependieron de sus ahorros personales o fondos de jubilación para sostener su negocio. Como se ve en la Figura 13, el uso de ahorros comerciales y personales y de deuda de alto interés fue común entre los tipos de licencia. Un proveedor explicó: "He retirado \$35,000 de nuestros ahorros personales y abrí una línea de crédito hipotecario de \$160,000 para aportar como pago inicial en la compra de la propiedad para el cuidado infantil," lo que ilustra el grado del compromiso financiero personal involucrado. Además, solo el 17 por ciento de los encuestados informaron que agregaron fondos a sus cuentas de ahorros o jubilación en 2023.

Figura 13: Porcentaje de Encuestados que Dependen de Deuda y Ahorros para Mantener su Negocio



A pesar de los desafíos financieros, en general, los proveedores mantienen una perspectiva positiva, con un 64 por ciento estando algo o muy de acuerdo en que son optimistas sobre el futuro de su negocio. Sin embargo, el 11 por ciento estuvo algo o muy de acuerdo en que planean vender o cerrar su negocio en los próximos 12 meses debido a limitaciones financieras.

## Conclusiones Clave

- Los crecientes costos operativos y la financiación limitada están generando desafíos importantes para los proveedores de cuidado infantil. Muchos han respondido aumentando las matrículas, recortando costos, y haciendo sacrificios financieros personales para mantener sus negocios. Sin embargo, la falta de acceso a fondos públicos y la persistente presión financiera hacen que el camino hacia la sostenibilidad a largo plazo sea incierto.

## Recomendaciones

- **Incorporar Asistencia Técnica en los Programas de Financiación Pública**
  - DELC, Business Oregon, así como los programas de financiación local y filantrópica deben mantener y expandir la asistencia técnica para apoyar la participación efectiva y equitativa en los fondos actuales y los de una sola vez. Es particularmente valiosos la asistencia técnica integral que no solo apoye la elegibilidad, los procesos de solicitud, y el cumplimiento, sino que también respalde la salud salud empresarial de los beneficiarios.
- **Potenciar las Asociaciones Público-Privadas para la Sostenibilidad del Cuidado Infantil**
  - DELC puede aumentar la conciencia y el apoyo para asociaciones entre el sector privado y las organizaciones filantrópicas con el fin de crear oportunidades de financiación y compartición de recursos que promuevan la sostenibilidad del cuidado infantil. Las asociaciones pueden ofrecer subvenciones, donaciones en especie de instalaciones y servicios, y matrículas garantizadas para mantener los programas de cuidado infantil.

## Apoyos FCF

- FCF ofrece apoyo y recursos específicos para los propietarios de negocios de cuidado infantil, incluidos programas de capacitación sobre planificación financiera, establecimiento de tarifas de matrícula, preparación para la financiación pública, y desarrollo de asociaciones. FCF continuará proporcionando asistencia técnica integral para guiar a los proveedores a través de las solicitudes de fondos públicos y subvenciones ayudándoles a participar con éxito en estos programas.

# Prácticas Empresariales y Necesidades de Apoyo

**Las prácticas empresariales y el apoyo que permitan un acceso más amplio y equitativo a la financiación son fundamentales.**

Un número creciente de negocios de cuidado infantil utiliza tecnología para aumentar la eficiencia de sus funciones administrativas. En todos los tipos de licencia, la mayoría de los proveedores informó que utilizan software de gestión de cuidado infantil para apoyar las operaciones diarias. En general, las tecnologías más comunes utilizadas fueron software de gestión de cuidado infantil (65 por ciento), software de contabilidad (58 por ciento) y sistemas de nómina (32 por ciento). El aumento en la adopción de tecnología podría generar beneficios adicionales. Entre los centros aproximadamente el 25 por ciento de los encuestados no estaban utilizando software de gestión de cuidado infantil o software de contabilidad, respectivamente. Además, menos del 50 por ciento de los encuestados de centros certificados informaron que usan un sistema de nómina o una plataforma de contratación.

La confianza de los proveedores como emprendedores y líderes empresariales varía. Cuando se les pidió que valoraran su capacidad para gestionar los aspectos financieros de sus negocios en una escala del 1 al 10, las respuestas promediaron 6.7. Cuando se les preguntó sobre los tipos de apoyo empresarial que serían particularmente beneficiosos, el acceso a financiación fue la principal prioridad. El sesenta y ocho por ciento mencionó las subvenciones para mejorar las instalaciones, y el 52 por ciento calificó como beneficioso el apoyo para acceder a flujos de financiación pública. Más allá de la financiación, los apoyos empresariales considerados más beneficiosos fueron el seguro (41 por ciento), los impuestos (37 por ciento), las prácticas de reclutamiento, contratación, y retención de empleados (33 por ciento), y el marketing (29 por ciento).

El sesenta y uno por ciento estuvo algo o muy de acuerdo en que actualmente tienen acceso a capacitación y recursos adecuados para apoyar la sostenibilidad de sus negocios. Sin embargo, las respuestas abiertas reflejaron algunos puntos problemáticos. Un encuestado compartió: "Estoy luchando por satisfacer mis necesidades financieras personales porque no estoy seguro de que esté gestionando las finanzas de mi negocio de la manera en que debería. No sé a dónde acudir para pedir ayuda."

## Conclusiones Clave

- A lo largo de las preguntas de la encuesta y las respuestas abiertas, los encuestados señalaron la necesidad crítica de más financiación para mantener la sostenibilidad. El apoyo empresarial que mejora la capacidad de los proveedores para solicitar y gestionar con éxito la financiación pública, como los Fondos para Infraestructura de Cuidado Infantil y Preschool Promise, surgió como una prioridad clara.

## Recomendación

- **Ampliar los Recursos para Apoyar la Sostenibilidad de los Negocios de Cuidado Infantil:**
  - DELC está activamente involucrado en coordinar y expandir los recursos para apoyar la sostenibilidad empresarial. Todos los propietarios de negocios de cuidado infantil deben tener acceso a apoyo de alta calidad, y específico para el sector disponible en una variedad de formatos según sus necesidades, desde capacitaciones puntuales hasta consultas intensivas individuales. El apoyo empresarial debe centrarse en prácticas específicas y puntos problemáticos para facilitar el acceso exitoso a la financiación como un camino para aumentar la sostenibilidad de los negocios.

## Apoyos de FCF

- FCF lanzó recientemente una oficina estatal en Oregon para garantizar que los negocios de cuidado infantil en todo el estado tengan acceso a la capacitación financiera y operativa que necesitan. Los servicios de FCF incluyen la provisión de capacitación dirigida y consultas empresariales individuales. FCF también ofrece asistencia técnica para preparar, solicitar, e implementar los Fondos para Infraestructura de Cuidado Infantil. Además, FCF sigue fomentando el acceso ampliado a la financiación pública y proporciona asistencia técnica para ayudar a los proveedores a comprender y solicitar con éxito estos recursos.

# Conclusión

Los hallazgos de la Encuesta de Sostenibilidad de Negocios de Cuidado Infantil de Oregon 2024 revelan un panorama desafiante para los proveedores de cuidado infantil en Oregon, marcado por la presión financiera continua, la escasez de personal, y las dificultades para mantener las instalaciones. Los crecientes costos operativos, incluidos los seguros, el alquiler, y los suministros esenciales—han puesto a muchos proveedores bajo presión, lo que deja a algunos inseguros sobre su capacidad para mantener sus programas. La creciente demanda de cuidado para bebés y niños pequeños resalta los cambios en las necesidades familiares, aunque los proveedores pueden carecer de los recursos financieros y operativos para expandir su capacidad de manera sostenible. Además, el aumento de la competencia de programas subsidiados y el acceso limitado a personal calificado han dificultado que muchos mantengan la matrícula y ofrezcan servicios de calidad.

La dependencia de subvenciones y financiación externa destaca el modelo empresarial frágil al que se enfrentan muchos proveedores. Un encuestado compartió: "Me parece que cada vez que mejoro mi negocio hasta el punto en que siento que finalmente puedo ganarme la vida, los costos del seguro, los impuestos, y el alquiler suben y se lleva todo el dinero que pensé que podría ahorrar". Sin un mayor acceso al apoyo financiero, los proveedores de cuidado infantil pueden seguir enfrentando futuros inciertos.

**Este informe tiene como objetivo servir de incentivo para la acción colaborativa, empoderando a los intermediarios para fortalecer el ecosistema de cuidado infantil de Oregon. Queremos agradecer a todos los participantes que han compartido sus valiosos puntos de vista, y esperamos que esta información sirva como un marco para trabajar colectivamente hacia un futuro donde los negocios de cuidado infantil prosperen, las familias tengan acceso a un cuidado de calidad, y las comunidades estén respaldadas por un sistema resiliente y sostenible. Por favor no dude en ponerse en contacto con nosotros si tiene alguna pregunta.**

Para ponerse en contacto con FCF para recibir asistencia adicional, los proveedores de cuidado infantil pueden comunicarse con:

[First Children's Finance Oficina Estatal de Oregon](https://www.firstchildrensfinance.org)  
[InfoOregon@firstchildrensfinance.org](mailto:InfoOregon@firstchildrensfinance.org)

Para preguntas relacionadas con la encuesta, contacte a:

Taijha Harden  
Coordinadora de Sistemas de Cuidado Infantil  
[TaijhaH@firstchildrensfinance.org](mailto:TaijhaH@firstchildrensfinance.org)





# Apéndice

## Apéndice A: Tasa de Respuesta por Condado

Condado	Tasa de Respuesta % por Proveedores Totales en el Condado	Tasa de Respuesta % por Total de Encuestados (n=292)	Condado	Tasa de Respuesta % por Proveedores Totales en el Condado	Tasa de Respuesta % por Total de Encuestados (n=292)
<b>Baker</b>	13%	1%	<b>Lake</b>	0%	0%
<b>Benton</b>	16%	3%	<b>Lane</b>	14%	12%
<b>Clackamas</b>	10%	7%	<b>Lincoln</b>	15%	1%
<b>Clatsop</b>	19%	1%	<b>Linn</b>	6%	2%
<b>Columbia</b>	17%	1%	<b>Malheur</b>	16%	5%
<b>Coos</b>	19%	3%	<b>Marion</b>	5%	1%
<b>Crook</b>	0%	0%	<b>Morrow</b>	13%	0%
<b>Curry</b>	0%	0%	<b>Multnomah</b>	6%	15%
<b>Deschutes</b>	6%	3%	<b>Polk</b>	11%	2%
<b>Douglas</b>	17%	4%	<b>Sherman</b>	33%	0%
<b>Gilliam</b>	0%	0%	<b>Tillamook</b>	20%	1%
<b>Grant</b>	25%	0%	<b>Umatilla</b>	14%	3%
<b>Harney</b>	0%	0%	<b>Union</b>	12%	1%
<b>Hood River</b>	12%	1%	<b>Wallowa</b>	20%	2%
<b>Jackson</b>	11%	6%	<b>Wasco</b>	21%	0%
<b>Jefferson</b>	0%	0%	<b>Washington</b>	9%	17%
<b>Josephine</b>	9%	2%	<b>Wheeler*</b>	N/A	0%
<b>Klamath</b>	8%	1%	<b>Yamhill</b>	12%	3%

*\*En el momento de nuestra solicitud de datos a DELC, no había proveedores con licencia en el Condado de Wheeler.*