

El comienzo de un negocio de cuidado infantil (guardería) puede ser emocionante pero también puede estar lleno de ansiedades. Hay muchas cosas prácticas que se deben considerar - reglamentos, cupo de niños, ubicación, local, tamaño, empleados, seguridad, etc. También hay otras dudas y preocupaciones: ¿Lo lograré? ¿Será más de lo que puedo hacer? ¿Por dónde empiezo?

¡Comience teniendo confianza en sí mismo! Familiarícese con los procedimientos básicos para establecer negocios de cuidado infantil y utilice esta publicación y otros programas que le ofrece el Departamento de Comercio y Oportunidad Económica (Department of Commerce and Economic Opportunity - **DCEO**). Esta publicación está diseñada para responder algunas preguntas sobre el inicio de negocios de cuidado infantil.

Para asegurar el éxito de su negocio, antes de empezar, es muy importante saber bien los reglamentos, requisitos y aspectos del manejo de su negocio. Así que, antes de abrir las puertas, asegúrese que todas las licencias, permisos y registros necesarios estén aprobados. Es muy importante verificar la información de permisos y reglamentos con el Departamento de Salubridad (Health Department), el Departamento de Bomberos (Fire Department), y otras entidades de la ciudad y del condado.

La red Empresarial de Illinois (The Illinois Entrepreneurship Network), fue establecida a través del estado para proporcionar ayuda de administración, asesoramiento, entrenamiento y para crear un medio de apoyo a negociantes y empresarios. Esta red está formada por los Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas (Small Business Development Centers - SBDCs), Centros de Asistencia Técnica y Obtención de Contratos (Procurement Technical Assistance Centers - PTACs), Centros de Intercambio Internacional (International Trade/NAFTA Centers), Incubadoras de Pequeñas Empresas (Small Business Incubators), Oficina de Desarrollo de Empresas Minoritarias (Office of Minority Business Development - OMBD), y la Oficina de Desarrollo de Empresas de Mujeres (Office of Women's Business Development - OWBD). También se provee la siguiente asistencia: Preparación de planes de negocio y de mercadotecnia, cómo obtener capital, cómo mejorar los conocimientos sobre su negocio, cómo aprovechar las oportunidades de intercambio internacional y cómo manejar cualquier otra disposición administrativa de su negocio o empresa. **DCEO** también se enfoca en asistir a los intereses de empresas minoritarias y de mujeres. La red Empresarial de Illinois, es un acuerdo de colaboración entre el Departamento de Comercio y Oportunidad Económica (Department of Commerce and Economic Opportunity – **DCEO** por sus siglas en inglés), la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos (The U.S. Small Business Administration – SBA por sus siglas en inglés), el Departamento de Defensa de Estados Unidos (The U.S. Department of Defense), Universidades, y otras organizaciones privadas.

DCEO creó el Centro de Asistencia Empresarial de Información para Negocios en Illinois (IEN Business Information Center de Illinois). La meta de IEN es realzar el ambiente empresarial en el estado facilitándole a los negociantes y empresarios el cumplimiento de requisitos gubernamentales y teniendo disponible información para que negocios y empresas se mantengan más competitivos. Ya sea que empiece su negocio o que ya esté establecido y quiera expandirlo, la publicación Comenzando un Negocio en Illinois (Starting A Business in Illinois) le informará de varios requisitos legales y le servirá como guía para adquirir recursos adicionales. Para obtener una copia gratis de esta publicación y determinar dónde está el centro más cercano a su área, o para adquirir más información llame a **IEN** al: **1-800-252-2923, TDD 1-800/785-6055**. Todos estos productos de **IEN** también están disponibles a través del World Wide Web www.illinoisbiz.biz. En esta red mundial también encontrará el Directorio de Programas y Requisitos de Asistencia para Negocios (Directory of Business Requirements and Assistance Programs) el cual le ofrece criterios de selección para ayudarlo a encontrar la información más apropiada para su negocio o empresa.

Empresas y Negocios de Cuidado Infantil

Este panfleto es un esfuerzo de colaboración entre el Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois (Illinois Department of Commerce and Economic Opportunity DCEO), el Departamento de Servicios Humanos, División de Cuidado y Desarrollo Infantil (Department of Human Services, Child Care and Development DHS), la Red de Agencias de Recursos y Referencias para el Cuidado Infantil en Illinois (the Illinois Network of Child Care Resource and Referrals Network INCCRRA) y el Departamento de Servicios para Niños y Familias (Department of Children and Family Services -- DCFS--) para promover el cuidado infantil como una industria viable y profesional.

Esta publicación está dividida en dos partes, la primera parte se enfoca en información para quienes desean establecer su negocio de cuidado infantil en su hogar, la segunda parte es para quienes desean establecer su negocio a mayor escala abriendo un centro. Comenzar cualquier negocio puede ser difícil, pero quien se prepara con buena información aumentará sus oportunidades de éxito. Aunque esta publicación ofrece bastante información, no se deberá utilizar como referencia única, ya que los reglamentos y otros requisitos legales cambian constantemente. Copias de reglamentos actuales se pueden obtener a través del Departamento de Servicios para Niños y Familias de Illinois (Illinois Department of Children and Family Services DCFS), esta es la agencia que gestiona y distribuye licencias a los negocios de cuidado infantil en hogares y centros. Para más información sobre cómo aplicar para obtener la licencia para su negocio de cuidado infantil (guardería), póngase en contacto con la oficina más cercana a su área.

También puede comunicarse con la Red de Agencias de Recursos y Referencias para el Cuidado Infantil en Illinois (the Illinois Network of Child Care Resource and Referrals Network INCCRRA) en su área.

Para más información consulte con el apéndice “A” al final de esta publicación.

* Con el motivo de simplificar y reducir el contenido, abreviaturas como DCEO, DCFS, DHS INCCRRA por sus siglas en inglés y otras se utilizarán a través del texto. Nota: para ahorrar espacio, la palabra niño se utilizará a través del texto, el término incluye niños y niñas.

Esta Guía en Español es una herramienta práctica para cualquier persona que necesita información sobre como iniciar un negocio de Cuidado Infantil (Guardería). La guía incorpora un español básico y práctico. Tomando en consideración las diferencias regionales que existen con el idioma español se utilizaron abreviaturas y oraciones más cortas para simplificar la lectura. Se ha hecho todo lo posible para que esta guía ofrezca información completa y correcta, pero como todos sabemos los reglamentos, los números de teléfonos y los precios por los servicios están sujetos a cambios constantes. Por lo tanto le pedimos disculpas de anticipado por cualquier cambio que haya ocurrido después de la publicación de esta guía.

TABLA DE CONTENIDO
PRIMERA PARTE:
CUIDADO INFANTIL EN EL HOGAR

Introducción y Descripción	1
Preparando el Hogar	
Precaución Infantil	1
Precauciones con el Equipo y Muebles	2
Aspecto Económico de su Negocio	
Costos	2
Fijando Precios	2
Estableciendo el Contrato	3
Manteniendo los Archivos	3
Promoviendo su Negocio	
Publicidad	4
Entrevistando Futuros Clientes	4
Seguros	
Seguro de Responsabilidad	5
Otros Seguros	5
Asuntos Gubernamentales	
Programas Alimenticios para Niños y Adultos (Child and Adult Care Food Program CACFP)	6
Reportando los Impuestos	6
Reglamentos del Estado	7

SEGUNDA PARTE: CENTROS DE CUIDADO INFANTIL

Decidiendo Abrir un Centro

Transición de Cuidado Infantil en el Hogar a un Centro	9
Evaluando la Necesidad del Cuidado Infantil en la Comunidad	9

El Local

Ubicación	10
Área de Juego Exterior	10
Diseño Interior	10

Actividades y Precauciones Diarias

Horarios	11
Alimentación	11
Programa de Nutrición Infantil y para Adultos (CACFP)	11
Invitados Especiales y Días de Excursiones	11
Servicios Especiales	12

Asuntos Administrativos

Servicios de Gerente / director	12
Quién Entrega y Recoge a los Niños	12
Publicidad	12
El Folleto	13
Seguros	13

Asuntos Financieros

Comenzado su Negocio	13
----------------------	----

Presupuesto a Corto y a Largo Plazo

El Presupuesto	14
Documentando Ingresos y Otros Recursos	14
Costos de Pre-Abertura	14
Primer Año de Operación	14
Término Completo de Inscripción (segundo y tercer año)	14

**SEGUNDA PARTE:
CENTROS DE CUIDADO INFANTIL
CONTINUACIÓN**

Calculando Ingresos y Otros Recursos	15
Proyección de Inscripción / matrícula	15
Profesionalismo	15
Determinando Cuotas de Admisión / matrícula	16
Estimando Costos	
Empleados	16
Local	16
Electricidad, Agua, Teléfono, etc.	17
Equipo	17
Surtido de Mercancía	17
Seguros	17
Alimentos	18
Promoción del Negocio	18
Impuestos	18
Costos / misceláneos	19
Manteniendo los Archivos	
Recibos	19
Contratos	19
Pólizas y Procedimientos	19
Usando una Computadora en su Negocio	
Manteniéndose al Nivel de la Tecnología	19
Información y Comunicación a su Alcance	20
Apéndice “A”	21

PRIMERA PARTE: CUIDADO INFANTIL EN EL HOGAR

Introducción y Descripción

En los últimos años, con más y más padres de familia entrando a trabajar, especialmente padres de niños pequeños, la demanda por personas competentes en el cuidado infantil ha crecido. Este manual se ha preparado con el fin de informar a futuros proveedores de cuidado infantil, cual son los pasos necesarios para mejorar la oportunidad de éxito en su negocio.

El enfoque principal de la primera parte es el de delinear el cuidado infantil en el hogar. Estos negocios proveen cuidado a un determinado número de niños que son atendidos en el hogar, incluyendo los hijos del proveedor.

“Cuidado en el Hogar” Significa casas de familia que pueden recibir de 3 a 12 niños, con un máximo de 12 niños que se pueden cuidar en el hogar por menos de 24 horas al día. En este grupo se incluyen los hijos naturales, adoptados y cualquier otro menor de 12 años que legalmente sea miembro de la familia. Este término no incluye hogares en los cuales se recibe todo el grupo proveniente de una familia.

“Cuidado de Grupo en el Hogar” Significa hogares que pueden recibir entre 3 y 16 niños, con 16 siendo el máximo número de niños que se pueden cuidar en el hogar por menos de 24 horas al día. En este grupo se incluyen los hijos naturales, adoptados y cualquier otro menor de 12 años que sea miembro de la familia legalmente.

Tomado de los estatutos de Illinois. (225ILCS 10/2 etcd., 1996)

PREPARANDO EL HOGAR

Precaución Infantil:

La mayoría de proveedores de cuidado infantil (guardería) son también padres de familia. Por lo tanto, muchos ya han tomado precauciones y han preparado su hogar a prueba de accidentes para sus propios hijos. Con el aumento de niños y las diferencias en edades las precauciones deberán ser aún más preventivas. También será necesario tener precauciones para niños con incapacidades, o simplemente porque hay más niños.

Para eliminar grandes riesgos es necesario separar ciertas áreas o lugares que sean inapropiados para los niños. Otros cambios sencillos pueden ser la instalación de cerraduras en las puertas para que se abran y se cierren por ambos lados y cerraduras a prueba de niños, en los gabinetes de medicina, de productos químicos, que contienen basureros u otros objetos potencialmente peligrosos. También será necesario tener tracción en pisos de azulejo, de madera, de otras superficies duras y en las escaleras colocando tapetes firmes en esas áreas.

Si los niños van a jugar en el jardín, deberá quitar las plantas que pueden causar alergias y plantas con hojas o frutas venenosas. Si se ha aplicado fertilizantes y pesticidas al césped hay que evitar que los niños jueguen en las áreas donde se aplicaron las soluciones, hasta que pase el peligro (dos o tres días o cuando lo indiquen las instrucciones).

La ley requiere que las áreas de juego exterior tengan una cerca de material firme alrededor. El área alrededor del equipo de juego al aire libre tal como columpios, resbaladillas y gimnasios requiere una base acolchada, de materiales como virutas de madera, de hule o simplemente arena que cubra por lo menos seis pies alrededor del equipo con una profundidad de doce pulgadas. Cuando se trata de cuidar niños de diferentes edades, es importante recordar que lo adecuado para niños de cuatro años puede ser muy peligroso para los de uno o dos años. Durante el recreo, mantenga los juguetes de los niños separados para reducir el riesgo.

Precauciones con el Equipo y Muebles

El equipo y los muebles necesarios para el cuidado infantil serán definidos por la edad y el número de niños que usted tendrá bajo su cuidado. Para las siestas, los bebés requieren cunas separadas para cada uno, y los más grandes requieren catres o camas pequeñas. Durante las comidas cada quién requerirá su silla, altas para los bebés, y sillitas o adaptadores para los más grandes. Los corralitos para niños también pueden ser muy útiles.

Antes de invertir en muebles y equipo lo mejor será verificar con la Comisión de Seguridad de Productos al Consumidor (Consumer Product Safety Commission- vea el Apéndice “A” al final de esta publicación). Tenga mucho cuidado especialmente si usted piensa comprar equipo y muebles en ventas de garaje o mercados de segunda. A través del tiempo se han cancelado muchos productos para los niños y es la responsabilidad del dueño, director, o propietario del negocio mantener la seguridad de los niños.

ASPECTO ECONOMICO DE SU NEGOCIO

Costos

Para calcular el precio / cuota semanal por niño, será muy útil tener una idea concreta de todos los costos que estarán incluidos. Hacer una evaluación de porcentajes de gastos / costos incurridos por el negocio, asegurándose de mantener separados los gastos regulares de la familia es una tarea difícil pero muy importante. Entre los costos que debe considerar están: gastos del uso de la casa, electricidad, gas, limpieza y otras provisiones. Lo mejor que se puede hacer es un presupuesto de los gastos, aumentando un porcentaje para después ajustarlos al costo actual.

Los gastos de alimentación pueden calcularse preparando un menú para una semana o un mes y con este menú calcular el costo de alimentos por un año. --Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a la nutrición y las comidas. Para más detalles - vea DCFS Regla 406, Estándares para proveer Licencia para el Cuidado Infantil en el Hogar-- (*Licensing Standards for Day Care Homes*).

En los costos deberá incluirse los gastos de mantenimiento del equipo interior y exterior, como reparación o reemplazo de cualquier clase de equipo o mueble, provisiones de oficina, pagos de seguros (aseguranza), gastos de excursiones o viajes recreativos, y para invitados. También podrá incluir en su presupuesto gastos de acreditación u otro entrenamiento formal para mejorar sus credenciales y las de sus empleados, y el costo para sustituirla a usted o a sus empleados en tiempo de vacaciones y en caso de enfermedad o emergencia.

Fijando lo Precios

Una de las ventajas de manejar su propio negocio es el de poder determinar sus propios honorarios / sueldo, horas de trabajo, y las restricciones en el número de niños que usted desee cuidar. Hay un sistema relativamente simple para determinar las tarifas que usted puede cobrar por cada niño. **Por ejemplo:** Primero considere el sueldo que usted quisiera recibir, sea realista. ¿Estaría usted satisfecho con el salario mínimo de **\$5.15** la hora? Si nos basamos en este ejemplo de salario mínimo para calcular la cuota por niño, sus horas de trabajo deberán incluir por lo menos las horas de un día de trabajo de un padre o madre de familia. Asumiremos así que su negocio deberá estar abierto oficialmente de 7:30 de la mañana a las 6:00 de la tarde, de lunes a viernes, 50 semanas al año. Agregando cinco horas por cada semana para planear, hacer compras, y arreglos de su local, nos da un total de 57.5 horas por semana, y 2,875 horas por año, resultando en un total de \$14,806.25. Aparte, evalúe los costos de manejo del negocio, habrá más detalles acerca de esto en otra sección, pero por ahora calcule \$10,000 como suma adecuada. Así, el costo grueso por un año de operación del negocio es \$24,806.25. Considerando un reembolso de \$806.25 del – Programa de Cuidado y Nutrición del Niño y el Adulto (Child and Adult Care Food Program - CACFP - este programa se explicará más adelante), el costo anual se reduce a \$24,000. Si usted cuidara a 5 niños sería necesario cobrar \$96 por semana por cada niño.

De vez en cuando puede ser necesario ajustar la cuota que se cobra por cada niño. Para hacerlo es buena idea determinar el aumento y la fecha en que se va a implementar y discutirlo con los padres de los niños, dándoles suficiente tiempo antes de hacer el cambio. Cuando explique el aumento de cuota a los padres de familia recuerde que ellos quieren el mejor cuidado para sus hijos por la cuota que pagan. También recuerde que generalmente los servicios de – Recursos y Servicios de Referencia para el Cuidado Infantil (CCR&R) le pueden ofrecer el promedio de cuotas o precios que otros negocios cobran en su área.

Estableciendo el Contrato

El contrato que usted desarrolle deberá ser un documento legal que defina los compromisos y responsabilidades que adquieran tanto usted como sus clientes, así que para máxima seguridad de los implicados será una buena idea dejar que un abogado lo revise antes de implementarlo. Si lo necesita, el CCR&R le proveerá muestras o ejemplos de contratos.

El contrato deberá definir todos los pagos esperados y los servicios que se rendirán. Se deberá incluir cualquier restricción en terminar la inscripción del cuidado del niño, incluyendo los plazos de pago y anuncios de aumentos o cualquier otros honorarios extras. Los reglamentos con respecto a los días y horas en que el niño deberá estar presente, pero por una u otra razón no pueda asistir. También será parte del contrato, por ejemplo: vacaciones, días festivos, días de enfermedad de él o de la familia, o cualquier otra emergencia.

La cuota adicional por retrasos en traer o recoger a los niños antes o después del horario estipulado es común y sirve para dos propósitos. No solamente le pueden producir ingresos extra, sino también pueden reducir la posibilidad de retrasos en traer o recoger a los niños por parte de los padres. La decisión de implementar estas cuotas adicionales puede basarse en la frecuencia con que los padres llegan tarde a dejar o a recoger a sus hijos y también en lo que otros propietarios en el área cobren en casos similares.

Manteniendo los Archivos

Mantener los archivos de un negocio de cuidado infantil en su casa utilizando el mismo espacio y recursos que usa para el mantenimiento normal de su familia, es un desafío. Por eso es muy importante mantener los recibos de gastos, copias de facturas, y otros documentos importantes de su negocio completamente separados de los de su familia. Lo mejor es abrir una cuenta bancaria de cheques para uso exclusivo de su negocio, así podrá utilizarla no-solo para comprar equipo, provisiones y otros gastos y para depositar los pagos de cuota, sino también la podrá usar como registro de gastos.

Como usted está a cargo del bienestar de cada niño, se requiere que cada uno tenga su propio archivo. Estos archivos se pueden utilizar para registrar la información importante sobre posibles problemas médicos del niño, su comportamiento, y **para anotar teléfonos de emergencia dónde se pueda localizar a los padres o encargados del niño**. Los archivos también deben incluir el contrato, información de pagos, pólizas y procedimientos de su negocio, y otra documentación necesaria. Estos archivos pueden ser utilizados cuando los padres solicitan información, o en casos de emergencia. * Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a estos archivos-- (Para más detalles - vea DCFS Regla 406, *Estándares de Licencia para el Cuidado Infantil en el hogar*).

Otra área que requiere un sistema de archivo es el Programa de Cuidado y Nutrición del Niño y el Adulto (Child and Adult Care Food Program - CACFP), información sobre su licencia y reglamentos de DCFS, itinerarios, avisos, folletos, publicidad y otros documentos y cartas que se envían a los padres y a otras organizaciones e instituciones.

PROMOVIENDO SU NEGOCIO

Publicidad

Aunque su negocio sea pequeño es muy importante incluir gastos de publicidad en el presupuesto, pues le puede asegurar a mantener un buen nivel de niños en su programa. Tarjetas de negocio, pequeños anuncios y avisos en áreas dónde puede atraer clientes suelen ser muy eficientes, al igual que las recomendaciones de padres y organizaciones en el área.

Cuando prepare material de publicidad recuerde que debe presentar y realzar lo mejor, lo especial y único de su programa. Utilice las primeras líneas de sus anuncios y promociones para seleccionar las edades de niños que usted desea atraer. Recuerde incluir los horarios en que su programa infantil esté disponible, las tarifas, cuotas adicionales, y cualquier otra información profesional y útil al cliente.

Entrevistando a sus Futuros Clientes

Normalmente, el primer contacto con los padres es a través de una conversación telefónica. En el momento de hacer contacto con los padres es necesario hacerlo de una manera profesional, contestando bien y claramente a todas las preguntas. Es útil y necesario tener copias de contratos, sus pólizas y reglamentos a un lado del teléfono, para referirse a éstos cuando los necesite durante las conversaciones.

La entrevista con los padres y sus niños no debe tomarse a la ligera, la primera impresión es la que cuenta. Comience escuchándolos, explicándoles el programa y mostrándoles la casa, incluyendo las áreas de juego, de dormir, de comer, etc. Preste mucha atención a la relación entre los padres y el niño. La comunicación y el idioma son muy importantes para un niño. Separados del niño, hable con los padres sobre las reglas de disciplina que los padres tienen, y cómo éstas se comparan con las suyas. **(Nota: los estándares de licencia del DCFS prohíben terminantemente el castigo corporal y el abuso verbal).**

Discuta los menús del día y los alimentos que le gustan o le disgustan al niño. Esta también es una buena oportunidad para descubrir cualquier alergia que el niño tenga a los alimentos comunes y a otras cosas. Discuta el horario de trabajo de los padres, y quién será el responsable de traer y recoger puntualmente al niño (incluyendo las personas autorizadas).

Es también importante pasar un rato a solas con el niño. Muchos niños actúan diferente cuando sus padres no están presentes, y es necesario evaluar las diferencias para cuando el niño esté a su cuidado tiempo completo. Hágale preguntas simples para familiarizarse con la vida diaria del niño. Pregúntele si tiene mascota, cuáles son sus bocadillos preferidos, y cuáles son sus programas de televisión favoritos.

Finalmente, discuta cualquier decisión con los padres. Si después de la entrevista usted piensa que el programa que usted ofrece no es específicamente apropiado para el niño explíquelo a los padres “porque”. Así ellos se sentirán que fueron tratados con honestidad y cortesía; tome usted en cuenta que es su negocio y su decisión.

Si usted y los padres deciden inscribir al niño, discutan la posibilidad de un período de prueba. De manera que al final de éste período, o aún antes, si cualquiera de los dos piensa que el arreglo no está funcionando bien, puede terminarlo. Es práctica común recibir el pago por adelantado en caso de que el contrato se termine prematuramente.

SEGUROS

Seguro de Responsabilidad

Una buena póliza de seguro es necesaria para cualquier negocio, pero es particularmente importante cuando el negocio está a cargo del cuidado de otros. Y aunque es desagradable considerar la posibilidad de que un niño se lastime o muera bajo su cuidado, siempre hay esa posibilidad; así que es importante protegerse en caso de que esto pueda suceder. Esto implica el obtener un seguro de responsabilidad apropiado.

Generalmente, los seguros de responsabilidad pagan las cuentas del hospital y del doctor para cualquier persona que se accidente o se lastime bajo su cuidado. No importa que tan buen record pueda haber tenido su negocio, sigue siendo necesario proteger su negocio con un buen seguro. Tampoco importa que tan experto sea ni que tan preparado esté usted, los accidentes suceden. La ventaja principal de un expediente impecable estará en que los pagos comparados a otros sean más bajos.

Regularmente, hay dos métodos de seguro de responsabilidad, los cuales se necesita considerar para tratar de mantener el nivel a costo bajo. En cualquiera de estos dos métodos, es necesario asegurarse que el nivel de seguro cubra los gastos razonablemente. (** Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a los requisitos de un seguro. Para detalles - vea DCFS Regla 406, Estándares de Licencia para Cuidado Infantil en el hogar.*)

Los costos de éstas pólizas variarán, pero siempre será mejor tener la deducción más alta que se pueda para lograr mantener los pagos mensuales bajos, y evitar cualquier reclamación que a la larga le pueda costar más al negocio.

Un buen método de asegurar el negocio es comprando un plan comercial de seguro, porque generalmente es el más adaptable en términos que varían los niveles de protección. La compañía de seguros que usted elija podrá ayudarlo a encontrar el plan más específico para sus necesidades. Recuerde entrevistar a varias compañías de seguros para conseguir la mejor tarifa y protección para su negocio. Las pólizas de este tipo varían de \$400 a \$800 por año, y algunas son más caras dependiendo de la protección que ofrecen.

La segunda opción es aumentar el seguro de su casa. Muchas compañías ofrecen una adición o enmienda a su póliza. En general, esto debe hacerse porque el negocio no está protegido bajo la póliza existente. Este tipo de protección extendida es a menudo la más limitada y la que menos protección ofrece. La póliza puede limitar el número de niños que se pueden inscribir, con un promedio de 3 a 6 niños, dependiendo de las especificaciones de la póliza. También, la compañía de seguros puede rechazar este tipo de protección extendida si hay ciertos riesgos específicos, tales como piscinas o animales domésticos grandes, pues esto podría interpretarse como un riesgo adicional a los niños. Por otro lado, ésta es generalmente la opción menos costosa cuando está disponible.

En la encuesta de 1990 se demostró que los costos de seguro anuales variaban de \$30 a \$170 dólares. Todos los gastos de seguro incurridos son costos del negocio, y por lo tanto son deducibles de los impuestos.

Otros Seguros

Otro seguro que la mayoría de dueños de casa eligen es el seguro personal. Este seguro es una forma de guardar dinero para utilizarlo en casos de emergencia o de dificultad inesperada. El uso común de este seguro puede incluir daño a los muebles, al equipo o a la casa. El sistema funciona bien con costos pequeños, pero sería imposible asumir que alguien podría asegurarse personalmente contra una demanda de miles de dólares en daños.

Es necesario tener seguro para continuar recibiendo ingresos en caso de accidente o incapacidad para que el negocio continúe funcionando. El seguro de incapacidad podría ser una inversión prudente, y podría ser otorgada por la misma agencia que se encarga de su seguro de salud o de vida.

También es necesario considerar la extensión del seguro de su vehículo en caso de que haya la posibilidad que usted necesite transportación para los niños. Para más información, hable con su agente de seguros; especialmente si es necesario comprar un plan comercial por separado.

ASUNTOS GUBERNAMENTALES

Programas Alimenticios para Niños y Adultos

Como se mencionó anteriormente, el **Programa Alimenticio del Cuidado de Niños y Adultos (Child and Adult Care Food Program - CACFP)** es un programa federal del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (The United States Department of Agriculture). En Illinois, la porción de CACFP para los niños es administrada por la Secretaría de Educación de Illinois (The Illinois State Board of Education) y la porción del cuidado de adultos es administrada por el Departamento de Senectud (vejez) de Illinois (The Illinois Department on Aging). La meta del programa es educar y proveer alimentos nutritivos a niños de familias de bajos ingresos que asisten a cuidados diurnos en organizaciones o negocios autorizados con licencia, por ejemplo cuidado infantil en los hogares, en centros, o en programas de nutrición fuera de horas de clase (outside-school-hour programs). También los centros para personas sin hogar (homeless shelter) pueden participar en el programa, siempre y cuando los niños y sus padres o tutores vivan en el centro temporalmente.

La clase y la cantidad de alimentos que se les sirven a los niños obedecerán a las guías establecidas para los niños e infantes. Centros y hogares de cuidado infantil (guardería) podrán recibir reembolsos por desayunos, almuerzos, cenas y bocadillos servidos a los niños que participan en el programa. El número máximo de alimentos que un niño puede recibir cada día es: dos alimentos y un bocadillo o un alimento y dos bocadillos. Los centros para personas sin hogar pueden reclamar hasta cuatro alimentos servidos al día por cada niño. Si necesita más información acerca del CACFP, comuníquese con la Secretaría de Educación de Illinois, Programas de Nutrición y Servicios de Educación (The Illinois State Board of Education, Nutrition Programs and Education Services), para el teléfono y dirección vea el Apéndice "A".

Reportando los impuestos

Otro aspecto gubernamental es el mantener expedientes, registros y documentación apropiados de los impuestos de su negocio (los impuestos anuales se deberán guardar por siete años). Como el pago de impuestos se basa solamente en ganancias **netas** (ganancias a las cuales se les restan los gastos del negocio), mientras más detallados y completos estén los registros de todas las compras y gastos de su negocio, más deducciones podría utilizar al pagar los impuestos, ya que éstas reducirán la cantidad del pago de impuestos.

Hay dos clases de deducciones que se aplican a los negocios de cuidado infantil en el hogar. La primera es la deducción completa, tal y como el nombre lo implica, el costo puede ser totalmente reducido de los impuestos. Estas deducciones incluyen las compras de todo el equipo y material necesario para el funcionamiento de su negocio, todos los gastos para la educación, así como costos de pasaje a excursiones o viajes, clases y seminarios educativos, cumpleaños y regalos de fin de año para los niños, y material para juegos. El millaje acumulado a causa de actividades del negocio también es deducible.

La segunda clase de deducciones son las parciales. En general, la mayoría de estas deducciones son parte del negocio y parte de los gastos del hogar. En éstas se incluye la depreciación de equipo como televisiones, videos, sillas de infantes, cunas, catres y otro equipo. También se incluyen en las deducciones parciales el uso de la casa, el cual se puede calcular determinando el porcentaje de tiempo que se utiliza la casa y el porcentaje de espacio utilizado, después estos dos porcentajes se multiplican para llegar a la cantidad que se puede deducir. Este mismo método de calcular se puede utilizar para determinar costos de uso de equipo y aparatos como televisiones, video-grabadoras, computadoras, etc.

El número que probablemente hará una gran diferencia al reportar sus impuestos anuales es el porcentaje que resulta de la fórmula del tiempo y espacio. Use esta fórmula para calcular el porcentaje del uso de su tiempo y el espacio de su casa que utiliza para su negocio y deduzca así el costo en los impuestos.

Multiplique el número de pies cuadrados utilizados en el negocio (Number of sq ft) por el número de horas de uso de la casa.

Reglamentos del Estado

Hay varios reglamentos de estado que regulan el manejo de negocios de cuidado infantil (guardería), uno de los más importantes es el de obtener la licencia. (El Departamento de Servicios para Niños y Familias de Illinois -- The Illinois Department of Children and Family Services – DCFS- ha establecido estándares con relación a los requerimientos de la licencia). Para más detalles - vea DCFS, Regla 406, *Estándares de Licencia para Cuidado Infantil en el Hogar*.

Manejar un negocio de cuidado infantil que atiende a más de tres niños (**incluyendo el niño del dueño y/o una familia de niños sin licencia es ilegal**). La licencia es gratis y es válida por un período de tres años. Tome en cuenta que el promedio de tiempo para recibir su licencia puede variar de dos a seis meses. Así que deberá aplicar por su licencia con anticipación para mantener la fecha en que piensa abrir su negocio al público. El proceso de aplicación para licenciar su negocio incluirá la investigación de sus antecedentes bajo el -- Sistema de Rastros Contra el Abuso y Negligencia al Niño (Child Abuse and Neglect Tracking System - CANTS) y una investigación del Registro de Delinquentes Sexuales en el Estado (Statewide Sex Offenders Registry). La mayoría de rechazos son a causa de antecedentes que indican el abuso y / o negligencia al niño y otras actividades criminales. También DCFS conducirá una inspección para establecer la seguridad del local y del personal.

Es necesario informarse acerca de los estándares para prevención de incendios (Fire Safety Standards). Estos estándares cambian dependiendo en la antigüedad del edificio, cómo fue usado previamente, y bajo que jurisdicción gubernamental se encuentra el local. Las inspecciones son llevadas a cabo por la Oficina del Mariscal de Incendios del Estado (the Office of the State Fire Marshal - OSFM) y la frecuencia de estas inspecciones variará dependiendo en quién ocupa los edificios. El OSFM también revisará los planes para la construcción de nuevos edificios, para evitar errores costosos y para cumplir con los estándares requeridos. Si no se cumple con los estándares, la inspección resultará en ciertas multas que podrían ser impuestas, o en casos extremos, el negocio dentro del edificio podría ser forzado a parar sus operaciones hasta que la estructura esté dentro de los códigos y requisitos.

Uno de los programas que todo dueño de negocio de cuidado infantil (guardería) deberá conocer es el Programa de Subsidio para el Cuidado Infantil (Child Care Subsidy Program - CCSP). Este programa proporciona fondos para que los niños de padres de familias de bajos ingresos con salario menor de 75% por ciento del promedio anual cuando están trabajando o cuando participan en programas educativos o de entrenamiento, reciban ayuda. Los padres elegibles para este programa y el dueño del negocio infantil (guardería) deberán llenar la documentación apropiada para recibir los fondos que les ayudarán a pagar por el cuidado infantil.

Los fondos provienen del – Departamento de Servicios Humanos de Illinois (Illinois Department of Human Services - IDHS) y son distribuidos por la Red de Agencias de Recursos y Referencias de Cuidado Infantil de Illinois (Illinois Network of Child Care Resource and Referral Agencies - INCCRRA). Para información, vea el Apéndice “A”

SEGUNDA PARTE

CENTROS DE CUIDADO INFANTIL

TRANSICIÓN DE CUIDADO INFANTIL EN EL HOGAR A UN CENTRO

Después de manejar un negocio de cuidado infantil en el hogar, usted puede decidir cuando es el mejor momento de empezar un centro de cuidado infantil (guardería). En general, esta sección está escrita para personas que quieren abrir un centro o que hacen la transición de cuidado infantil en el hogar a cuidado infantil en un centro. La información es aplicable para todo individuo interesado en la industria del cuidado infantil en general.

“Centro de Cuidado Infantil” Se define como cualquier lugar que proporciona cuidado infantil por menos de 24 horas por día para (1) más de 8 niños en un hogar, o (2) más de 3 niños en un sitio que no sea el hogar, incluyendo un sitio para ancianos. Este término no incluye (a) programas manejados por escuelas públicas o privadas, primarias o secundarias o instituciones de aprendizaje avanzado las cuales sirven a niños que han cumplido 3 años de edad; (b) programas o partes de programas que sirven a niños que han cumplido 3 años y que están reconocidos por la Secretaría de Educación del Estado (State Board of Education); (c) programas educacionales o programas que sirven a niños que han cumplido 3 años de edad y que están manejados por escuelas que están registradas con la Secretaria de Educación del Estado (State Board of Education) y que son reconocidas y acreditadas nacionalmente por organizaciones educativas o asociaciones que generalmente reconocen y acreditan escuelas; (d) programas que exclusivamente o que en parte sirven a niños incapacitados que han cumplido 3 años de edad pero son menores de 21 años y que están registrados y aprobados por la Secretaría de Educación del Estado y cumplen con los estándares del mariscal de incendios (fire marshal); (e) locales que están manejados en conexión con los servicios de un centro comercial, servicios religiosos, u otros sitios similares donde cuidan niños temporalmente mientras sus padres o tutores están ocupados en esos locales pero fácilmente accesibles; (f) cualquier tipo de cuidado infantil que está manejado en sitios del gobierno federal; (g) programas de actividades especiales, incluyendo deportes, trabajos manuales y actividades similares dirigidas periódicamente y en forma organizada por organizaciones cívicas y caritativas; o (i) programas o porciones de programas que (1) sirve a niños /niñas que han cumplido 3 años de edad, (2) es manejado por iglesias o instituciones religiosas, (3) que no recibe ayuda del gobierno, (4) que es manejada como un componente de una escuela primaria no-lucrativa, (5) actúa primordialmente para proveer educación religiosa, y (6) cumple en forma adecuada con los estándares de salud estatal y local y con seguridad en contra de incendios (State or local health and fire safety standards). “Niños que han cumplido 3 años de edad” quiere decir que tienen 3 años y son menores de 4 años cuando se inscriben en el programa.

Tomados de los estatutos del estado de Illinois. (225 ILCS 10-2 etc., 1996)

DECIDIENDO ABRIR UN CENTRO

Transición de Cuidado Infantil en el Hogar a un Centro

Algunas de las preocupaciones básicas al comenzar un centro de cuidado infantil (guardería), son las de preparar un presupuesto más grande para un número mayor de niños, maestros, asistentes y para resolver los problemas de encontrar un local más grande y expandir los servicios para los niños y sus padres, empleando a profesores y ayudantes.

Evaluando la Necesidad del Cuidado Infantil en la Comunidad

Para mantener un buen programa, la meta de su negocio deberá ser la de inscribir aproximadamente de un 85 a 90 por ciento del cupo total. Por lo tanto es importante verificar que el área dónde usted ubique su negocio tenga suficientes niños para llenar su nuevo centro.

Para comenzar, comuníquese con los centros alrededor del área. Si están funcionando debajo de su inscripción óptima, es dudoso que haya suficientes niños para llenar un nuevo centro. Debido a la clase de negocio que es el cuidado infantil, es difícil pensar que su negocio podría atraer grandes cantidades de niños de otros centros. Si hay suficiente demanda para mantener llenos los otros centros infantiles en el área, comuníquese con la Agencia de Recursos y Servicios de Referencia para el Cuidado Infantil (CCR&R) local y pregúnteles cuántas peticiones para cuidado infantil reciben por mes. Esta información le dará una idea del número de posibles clientes para su negocio. Recuerde incluir el número de peticiones que reciben tanto para los centros como para los hogares de cuidado infantil (guardería).

EL LOCAL

Ubicación

Al evaluar la ubicación del nuevo centro infantil (guardería) se presentarán muchos factores. Es preferible estar ubicado en un lugar fácil de encontrar, con buen acceso y visibilidad. Desafortunadamente las ubicaciones de este tipo tienden a estar en áreas de mucho tráfico, las cuales son menos deseables para la seguridad de los niños. Algunas opciones pueden satisfacer ambos ideales. Una entrada circular para los carros le dará mayor facilidad a los padres al dejar y recoger a sus niños, al mismo tiempo proporcionará acceso fácil al edificio. Esta disposición también aumentará la seguridad de los niños, porque el edificio estará situado en una parte más adentro de la calle. Instalar una cerca alrededor de la propiedad es también importante. La posibilidad de usar un edificio vacante, como una tienda de comestibles o un almacén es factible. Debido a su diseño, cuando se quita la estantería, estos edificios son fáciles de remodelar. También, es bueno tener los espacios separados de la oficina, manteniendo ésta fuera de la vista de los niños para trabajar mejor fuera del bullicio. Lo malo de obtener esta clase de edificios, es obviamente la falta de área de juego al aire libre, haciendo necesario tener más creatividad para el diseño interior. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto al local, para más detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

Area de Juego Exterior

Si el edificio donde está localizado el cuidado infantil (guardería) tiene suficiente espacio abierto, o si hay un parque en la comunidad, juegos al aire libre deberán incluirse en las actividades diarias, siempre que el clima lo permita. En el caso de un parque en la comunidad, poco se puede hacer para cambiar la disposición y seguridad para los niños. Sin embargo, teniendo un buen plan para su propio local, puede hacer el equipo de juego más seguro y más agradable para todos los niños. También es necesario proporcionar un área de juego de concreto o pavimento, para que los niños puedan utilizar este espacio para montar los juguetes como triciclos, jugar con las pelotas, y otras actividades. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a las áreas de juego al aire libre, para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

Diseño Interior

El diseño interior del centro será definido o determinado por la variedad de edades de los niños y también por los servicios especiales que se ofrecen. El diseño requiere dos cosas, hacerlo a prueba de niños y utilizar el espacio disponible. Estos dos criterios se deben evaluar para usar el espacio apropiadamente. Los diseños deben incluir que los enchufes eléctricos estén cubiertos y fuera del alcance de niños pequeños. Muchos recursos, incluyendo los diseñadores pueden proporcionar buenas ideas para que el centro esté a prueba de niños y así poder ayudarle a evitar dificultades. Un diseño bien organizado no solamente hará funcionar el cuidado infantil más eficientemente, sino también será una experiencia más agradable para los niños. Al diseñar el local es una buena idea tener dos áreas, una tranquila y pacífica para la siesta y otra donde se pueda hacer más ruido, para que los niños jueguen. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto al diseño interior del centro de cuidado infantil, para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

ACTIVIDADES Y PRECAUCIONES DIARIAS

Horarios

Las actividades de un centro deberán ser programadas diariamente y podrán tener cambios, pero el horario deberá mantenerse consistente. De ésta manera, los niños estarán acostumbrados a ciertas actividades en ciertas horas del día. Estos incluyen las comidas, los bocadillos y las siestas para los niños más pequeños. Después de cierto tiempo, éstas actividades se convertirán en parte de la rutina diaria de los niños y comenzarán a esperar por sus actividades preferidas. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a programas y los horarios, - para detalles- vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

Alimentación

Los centros de cuidado infantil (Guardería) proporcionan por lo menos una comida caliente y dos bocadillos por día por niño. Por lo tanto, será necesario emplear a un cocinero o ayudante para preparar los alimentos. Dependiendo del tamaño del centro, el cocinero puede también ser el que prepare los bocadillos durante el día, y el desayuno si el centro lo ofrece. Los menús deben estar preparados con anticipación y aprobados por un dietista.

También será necesario tener suficientes servicios de mesa y asientos para que todos los niños puedan comer. Al principio esto será parte de los gastos, y variará dependiendo de los niños a los cuales usted les proporcionará el alimento. La mayoría de los niños comerán en las mismas mesas y sillas en las cuales juegan y hacen actividades. Algunas excepciones serían niños pequeños que requieren sillas altas y bebés que requieren rutinas de alimentación especiales. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a la nutrición y las comidas, *para detalles - vea DCFS Regla 407, Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

Programa de Nutrición Infantil y para Adultos (CACFP)

Distinto a los hogares del cuidado infantil (Guardería), en los centros no hay sistemas de reembolso, a cambio, cada niño es asignado un valor de reembolso por la comida, basada en los ingresos de su hogar. Este programa puede servir para bajar el costo de los alimentos para los niños a su cuidado, así como asegurarse de que las comidas que sirven sean de alimentos balanceadas. El CACFP, como anteriormente se explicó es un programa financiado por el Departamento de Agricultura de U.S. y en Illinois la porción de programa para los niños es administrada por la Secretaria de Educación de Illinois (The Illinois Board of Education). Para más información, vea el Apéndice “A”.

Invitados Especiales y Días de Excursiones

De vez en cuando se pueden traer invitados para enseñar y entretener a los niños. Estos deberán ser divertidos y educacionales. Los invitados más populares incluyen a oficiales de policía, el cuerpo de bomberos, y otros individuos que puedan enseñar y divertir a los niños.

Las excursiones pueden ser limitadas a niños grandes, debido a que los niños pequeños toman la siesta y quizás tengan otros programas. Los lugares más populares incluyen parques, museos, áreas de naturaleza, y otros lugares especiales. Como éstas excursiones con frecuencia incurren algunos gastos, tales como el transporte, es necesario notificar a los padres con anterioridad para que sus niños puedan participar. Debido a la responsabilidad de seguridad para los niños, los padres deberán dar el permiso por escrito, y el transporte para estas excursiones deberá limitarse al uso de los autobuses escolares.

Servicios Especiales.

Ingresos por ofrecer servicios adicionales en el centro pueden ser una fuente valiosa de fondos. Estos servicios pueden incluir, cuidado de tiempo extra, comidas adicionales y clases de baile y gimnasia. Las limitaciones y restricciones de la licencia, del seguro, y los contratos con el personal, determinarán las actividades que usted pueda ofrecer en su centro. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a los servicios especiales que pueden ser ofrecidos, para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

ASUNTOS ADMINISTRATIVOS

Servicios de Gerente / Director

DCFS tiene estrictos requisitos para los directores del cuidado infantil y el personal. Los antecedentes de educación determinarán quién puede asumir el control de funcionamiento del centro, o si es necesario emplear a un gerente o a un director. Esta persona deberá trabajar bien y gozar de la compañía de niños, comunicarse bien con adultos, tener empatía y tener un buen sentido de talento para atraer a nuevos clientes. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a requisitos de personal, para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

Quién Entrega y Recoge a los Niños

El procedimiento para recoger al niño puede parecer fácil, pero cuando el niño debe ser recogido por alguien con excepción de los padres o tutores, la situación se convierte en un asunto de importancia. Para la seguridad de los niños, es necesario tener pólizas y procedimientos a seguir, o un permiso por escrito y firmado por los padres dando una lista de personas autorizadas para recogerlos. Si la persona que debe recoger al niño no está en la lista, el director del centro o el encargado deberán tener por escrito instrucciones específicas firmadas por los padres. Es demasiado simple que alguna persona llame por teléfono pretendiendo ser el padre, la madre o el tutor.

Los padres comprenderán tales reglas, como también entenderán que esto es para el bienestar y protección de su niño. Mientras que es improbable que estos problemas ocurran, lo mejor es prevenir. Obviamente, el procedimiento llega a ser más complicado entre más niños tiene el centro. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a la llegada y la salida del niño - para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*)

Publicidad

Para el éxito de un centro, una buena campaña publicitaria es crucial. Algunas de las áreas que estarán dentro del presupuesto de publicidad incluyen un letrero visible y atractivo, anuncios en el periódico y la radio, y publicidad en los negocios locales.

El letrero debe ser informativo y estar a la vista del público. Debe incluir el nombre, número de teléfono, dirección, horas de servicio, y programas especiales que usted ofrezca. En algunos casos los reglamentos de la ciudad restringirán el tamaño del letrero, así que trate de utilizar eficientemente el espacio permitido. Un diseñador gráfico le indicará la manera más eficiente de delinear el letrero.

Las tarjetas de negocio (business card) también identificarán y reflejarán detalladamente el contenido del letrero. Aunque esto parece algo simple y sencillo, puede ser una manera económica de asegurarse que el público considere su negocio como una buena opción. Estas tarjetas también pueden ser impresas para su personal, lo cual puede ampliar la publicidad.

Comience el proceso publicitario de su centro con anticipación, mucho antes de la inauguración, para asegurarse que un buen número de niños estén inscritos el primer día de clase. La publicidad en los periódicos y la radio puede ser una forma efectiva y económica para alcanzar esta meta. También inscribese en las páginas amarillas del directorio telefónico. Recuerde que esto se debe hacer antes del período de publicación del mismo.

Después de la gran abertura, continúe anunciando y promoviendo su negocio seguido, hasta que alcance las metas de inscripción que desea. Una vez que esto ocurra sigue siendo importante continuar con la promoción de su negocio, pues es necesario substituir a los niños que se van graduando del cuidado infantil. El tiempo apropiado para aumentar el nivel de publicidad, está alrededor del principio del año escolar cuando usted perderá un buen número de niños quienes entrarán a la escuela.

El Folleto

Una forma muy especializada de promoción que la mayoría de los centros de cuidado infantil encuentran particularmente útil, es un folleto bien reproducido acerca del centro. Este debe ser un folleto completo y debe planearse muy bien antes de imprimirlo. Esta será la primera oportunidad de permitir a los clientes ver por escrito todos los servicios que usted proporciona, así mismo ver las razones por las cuales ellos elegirán su centro y no el de su competencia. Una inversión en un folleto de alta calidad podría asegurar un gran éxito en el futuro de su negocio.

Una posibilidad de reducir los costos del folleto, es buscando la forma de trabajar y cooperar con los alumnos de publicidad de la universidad local. El contacto con el instructor determinará inmediatamente si estaría interesado en esta clase de experiencia para sus estudiantes. Otra opción económica sería emplear un redactor de textos de publicidad independiente. Estas ideas pertenecen solamente a la porción del diseño del folleto, pues usted deseará contratar una compañía profesional y de calidad para imprimirlo.

Los folletos se deberán distribuir en una forma diferente a las tarjetas de negocio, pues estas son las publicaciones más informativas de su negocio y deberán ser dadas a posibles clientes, empleados, cámaras de comercio, en conferencias y otras juntas de negocios.

Seguros

Para un centro de cuidado infantil (guardería), hay necesidad de tener diferentes clases de seguro, los más importantes son los de responsabilidad. En segundo lugar está el seguro del local donde el centro está ubicado. El tercero es el seguro para los empleados y los dueños del centro. Finalmente, el seguro del vehículo es necesario para cualquier uso o servicio del centro.

El seguro de responsabilidad, distinto al de cuidado infantil en el hogar, estará solamente disponible como póliza comercial. Dependiendo de las pólizas disponibles, su agente de seguros podrá ayudarle a tomar el mejor plan para su centro. También es necesario tener seguro para continuar recibiendo ingresos en caso de accidente o incapacidad para que el negocio continúe funcionando. El seguro de incapacidad podría ser una inversión prudente, y puede ser otorgada por la misma agencia que se encarga de su seguro de salud o de vida. (*Nota: DCFS ha fijado estándares con respecto a requisitos del seguro, para detalles - vea DCFS Regla 407, *Estándares de Licencia para los Centros del Cuidado Infantil—Guardería--*).

ASUNTOS FINANCIEROS

Comenzado su Negocio

Aunque ésta información está dirigida principalmente a los dueños de centros de cuidado infantil (guardería), se recomienda que los dueños de negocios de cuidado infantil en el hogar también lean y analicen ésta información.

Cuando se tiene un negocio, uno de los principales aspectos es el de tener un presupuesto. El presupuesto es un instrumento de planeación, el cual proporciona una dirección más sólida y segura. Este instrumento se puede utilizar para corto y largo plazo. Para determinar el progreso del negocio, es una buena idea revisarlo con frecuencia y comparar los presupuestos de años anteriores con los más recientes. Si usted está empezando, será útil proyectar sus costos incluyendo los gastos de pre-abertura, primer año de operación, e inscripción / matrícula completa del segundo y tercer año.

PRESUPUESTO A CORTO Y A LARGO PLAZO

El Presupuesto

Un presupuesto le ayudará a implementar los servicios y actividades que usted ofrece y en última instancia la misión de su programa. Preparar un presupuesto es un gran esfuerzo e implica mucho trabajo. Por lo mínimo, usted deberá:

- **Identificar quién preparará el presupuesto y cómo coleccionará la información.**
- **Establecer el término de preparación, revisión y aprobación del presupuesto.**
- **Desarrollar un procedimiento de revisiones periódicas.**

Documentando Ingresos y Otros Recursos

Los ingresos son la base principal de cualquier negocio o empresa. Las ganancias netas son el resultado de los ingresos menos los gastos. A menudo, los negocios de cuidado infantil (guardería) tienen dificultad al tratar de conseguir financiamiento a largo plazo. Generalmente, esto ocurre porque los ingresos provienen de una variedad de fuentes, por ejemplo: honorarios de la inscripción, vales, programas de subsidios, de alimento, y mercancías ocasionalmente donadas. Los banqueros y los oficiales de préstamo desean ver una corriente de ingresos sólida y estable que pueda garantizar la deuda del préstamo a largo plazo. Mantener los expedientes detallados y exactos de todos los recursos, le ayudará a establecer su caso si usted necesita financiamiento adicional en el futuro.

Costos de Pre-Apertura

Los gastos de pre-apertura incluirán generalmente (1) gastos de renovación o construcción necesarios para cumplir con los requisitos que indica la licencia y para cumplir con reglamentos de seguridad contra incendios, (2) equipo y muebles, (3) surtido de mercancía, (4) gastos de publicidad, (5) seguros, (6) servicios legales de contadores y abogados, y (7) gastos de personal para diseñar y comenzar su negocio.

Primer Año de Operación

El primer año como cualquier otro negocio tendrá dificultades. Ciertos gastos serán difíciles de predecir y de manejar hasta que su negocio llegue a estar financieramente estable. En la mayoría de las circunstancias, el primer año será un período de inscripción / matrícula baja.

Durante este período, ciertos gastos tales como pagos de alquiler / renta o de hipoteca, serán costos fijos (costos que no varían). Esto significa que no importa el número de niños matriculados/inscritos, los gastos tendrán que pagarse. Por consiguiente, al calcular el presupuesto del primer año es importante tener fondos adicionales para cubrir cualquier gasto adicional hasta que sus ingresos se estabilicen.

Término completo de inscripción (segundo y tercer año)

La planificación a largo plazo también deberá incluir el presupuesto de un año completo de inscripción / matrícula. Esto generalmente ocurrirá durante el segundo y tercer año. Este presupuesto le será útil para determinar si su negocio se podrá sostener durante un largo plazo. Sea conservador al estimar la inscripción. Raramente un negocio de cuidado infantil (guardería) tiene inscripción de capacidad completa. Lo mejor es proyectar un porcentaje de 85% a 95% por ciento del cupo total.

Calculando Ingresos y Otros Recursos

¿Hay necesidad de un nuevo centro de cuidado infantil (guardería) en su comunidad? Los estudios han demostrado que en Illinois la reforma de subsidio federal causó que las personas que recibían ayuda federal entraran a la fuerza laboral, creando así una crisis en la disposición de cuidado infantil de calidad. (Para más información llame a “IEN” al **800/252-2923** un servicio del Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois–DCEO por sus siglas en inglés).

Proyección de Inscripción / Matrícula

Proyectar cuántos niños y jóvenes en su comunidad necesitan de cuidado infantil (guardería), ya sea tiempo completo, o por algunas horas, y saber cual es la diferencia en edad, es proyecto que se debe hacer antes de empezar.

Los estudios indican que la viabilidad financiera para un centro que funciona casi exclusivamente de honorarios de cuota, puede ser mantenida con una inscripción sobre 60 a 75 niños. Esta figura toma en consideración el requerimiento de proporción de un empleado por cierto número de niños, y el uso máximo del espacio del local. Los centros grandes que tienen un promedio de 100 a 120 niños son mucho más lucrativos.

En los Estados Unidos, la estadística de la oficina del censo indica que el uso del centro de cuidado infantil (guardería) aumenta con las familias que ganan más de \$45.000 por año, esto quiere decir que hay dos veces más posibilidad de que inscriban a sus niños que las familias que ganan menos de \$20.000.

Profesionalismo

El profesionalismo es una actitud que se trasmite a través de su aspecto, su actitud, su manera de pensar, de sentir y de opinar. Puesto que el primer contacto con los padres es generalmente a través del teléfono, es muy importante para quién lo contesta tener experiencia. Los padres deberán hablar con alguien que sea amistoso y cortés al contestar las preguntas y proporcionar la información.

Asegúrese que la persona que conteste al teléfono tenga un cuaderno para tomar notas y mensajes incluyendo los nombres, direcciones y números de teléfonos de los padres antes de terminar la conversación. Cerciórese de que la información solicitada por los padres sea enviada inmediatamente.

Después de decidir quién será responsable de contestar el teléfono, tenga presente dos cosas: Trate de comprender las necesidades de los padres haciendo preguntas acerca de la edad, las horas, y días que el niño necesita cuidado. Comparta la información apropiada sobre su programa asegurándose de mencionar honesta y claramente sus honorarios.

Determinando Cuotas de Admisión / matrícula

Los costos de un programa determinarán en gran parte la cantidad que se deberá cobrar. El proceso de cómo determinar honorarios incluye lo siguiente:

- Determinar el costo anual del programa y dividirlo por el número de niños a quién se va a servir.
- Identificar el promedio de cuotas que los padres en la comunidad pueden pagar o que están pagando actualmente.

ESTIMANDO COSTOS

Proyectar costos puede ser desafiante. Lo mejor es seguir los consejos de otros dueños de cuidado infantil (guardería) que han tenido éxito y de expertos en contabilidad y finanzas. También la red de Recursos y Referencias de Cuidado Infantil de su área le puede ayudar dándole buena información en esta área de su negocio. Los promedios siguientes reflejan porcentajes típicos de los gastos en este tipo de negocio:

Empleados	55 - 65 por ciento
Local	15 - 20 por ciento
Electricidad, Teléfono, Agua, Etc.	4 - 7 por ciento
Alimentos	3 - 5 por ciento
Surtido de Mercancía	3 - 5 por ciento
Equipo	2 - 3 por ciento
Seguro	2 - 3 por ciento
*Gastos Misceláneos	5 - 7 por ciento

*gastos de contabilidad, legales, de entrenamiento, de transportación.

Nota: Tenga presente que estas proyecciones reflejan gastos normales de mantenimiento y no costos de lanzamiento.

Empleados

Los presupuestos de pre-abertura necesitarán incluir un mínimo de salario / sueldo de dos meses para que un director organice el programa, promueva el negocio, contrate y entrene empleados.

Los presupuestos para el negocio deberán incluir los costos de salarios, aumentos de sueldo y bonos de empleados permanentes y substitutes incluyendo el conserje y el cocinero (sí las comidas se preparan en el local). El período de planeamiento, conferencias con los padres, reuniones de personal, y horas de entrenamiento de los empleados también pueden incluirse en esta sección del presupuesto.

Los costos de beneficios para los empleados incluirán gastos de impuestos estatales y federales, seguro social, seguros (aseguranza) de incapacitación, y compensación de trabajo causada por accidentes; también puede incluir días de enfermedad, días festivos y de vacaciones, seguro de salud, de vida, y retiro. Varios estudios indican, que los costos del personal afectan la calidad del programa más que cualquier otro factor. En un estudio detallado de 401 centros de cuidado en escuelas en cuatro estados, el Dr. S. Helburn de la Universidad de Colorado, determinó que los centros de mayor calidad gastaron más en salarios y beneficios para sus empleados que en cualquier otro factor, comparados con centros de menor calidad.

Local

Los costos de pre-abertura deberán incluir gastos de renovación o reformas necesarias para cumplir con reglamentos de seguridad, códigos contra incendios y requisitos de zonas.

Es importante investigar estos costos cuidadosamente. Para un buen planeamiento y para cumplir con todos los códigos y requisitos de licencia comuníquese con las oficinas locales del Departamento de Servicios para Niños y Familias (DCFS), los departamentos de bomberos, el departamento de salubridad, e inspectores de zona y construcción locales. Si usted piensa hacer renovaciones y cambios mayores, sería prudente invertir en los servicios de un arquitecto que tenga experiencia en diseño de instalaciones de cuidado infantil (guardería).

¿Debería usted comprar o arrendar? La compra o construcción de un local tiene ciertas ventajas. Generalmente hay más control sobre el diseño de la construcción y/o las decisiones al remodelar, y la equidad es un factor de seguridad financiera para futuras inversiones y préstamos a corto plazo. A veces poseer un edificio puede ser menos costoso que arrendar. Las desventajas de comprar o de construir incluyen: inicialmente, una inversión monetaria mucho más grande. Muchos bancos rehúsan hacer préstamos a individuos que no tienen crédito establecido. En tales casos valdría la pena investigar alternativas consultando con el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (Small Business Development Center - SBDC) en su área. Para referencias vea Apéndice “A”.

Electricidad, Agua, y Teléfono

Los presupuestos de pre-abertura deberán incluir depósitos para uso general de gastos previstos e imprevistos. El depósito de la instalación de teléfono y del agua se puede incluir en esta categoría. Ocasionalmente, estos costos son pagados por el propietario e incluidos en el costo de arrendamiento.

Equipo

El equipo es un artículo, maquinaria o mueble que se utiliza por más de un año. Generalmente incluye los muebles para los niños y los adultos, tales como sillas, mesas, catres, estantes para libros, juguetes, y equipo de juego del patio. Esto es un gasto importante para los presupuestos de la pre-abertura. Los catálogos de compañías de equipo y juegos pueden ofrecerle mucha ayuda al determinar qué equipo puede necesitar para su programa.

Surtido de Mercancía

El surtido de mercancía se utiliza y se reemplaza en el transcurso de un año. El surtido incluye papel, pegamento, pintura, jabón, servilletas, material del arte, y materiales de limpieza. A menudo, esta es el área donde primero se cortan los presupuestos. Es importante recordar que en el salón de clase, el surtido de material adecuado es crítico para la calidad de un programa. Los niños necesitan pintar, dibujar, leer, y crear.

El cuidado infantil puede requerir surtido de materiales específicos tales como pañales. Los niños de edad escolar a menudo se concentran más en artes y actividades manuales las cuales pueden requerir más material de arte que el programa preescolar. Referente al surtido de material, es importante poner atención a las necesidades específicas de cada categoría de edades en su programa.

Seguros

El costo de una póliza general de responsabilidad es algo costoso pero **indispensable**. Si usted tiene seguro de responsabilidad, la compañía de seguros le defenderá si le demandan, ya sea por negligencia, heridas / lesiones, accidente, o alguna otra acusación si su póliza indica protección en estas situaciones específicas. El seguro de responsabilidad también puede cubrir gastos relacionados con demandas de abuso infantil, pero la protección es limitada. Los estándares de las pólizas de seguro generales de responsabilidad cubren cuatro tipos básicos de costos cuando la compañía de seguros está razonablemente convencida que hubo negligencia, por ejemplo:

- Lesión / herida corporal, incluyendo dolor y sufrimiento, enfermedad, y quizás muerte.
- Daños a otra persona, incluyendo la destrucción y la pérdida de habilidades.

Primeros auxilios a la hora de un accidente; médico, quirúrgico, radiografía, y servicios dentales incluyendo los dispositivos prostéticos; y ambulancia, hospital, enfermera profesional y servicios funerales si es necesario.

Los costos legales para defender su centro en un pleito, si la persona afectada decide demandar.

Además de la protección disponible en una póliza de responsabilidad general, hay muchos otros riesgos que usted puede investigar y asegurarse en contra de ellos, dependiendo de sus necesidades. Puede ser necesario comprar una póliza por separado para protegerse mejor. También, para cubrir otros riesgos usted puede agregar endosos a su póliza de responsabilidad general. Los endosos también pueden enmendar los límites de su póliza, los deducibles, o los términos de cancelación o de no-renovación. Usted pagará costos adicionales por los endosos que amplían su cobertura. Tales endosos pueden ser para cubrir daños físicos, responsabilidad por la fabricación de un producto defectuoso, en contra de incendios, y otros asuntos legales. Otro tipo de seguro como de vehículo, errores y omisiones, seguro médico o de accidente, y seguro de propiedad también son necesarios. Investigue cuidadosamente las pólizas de seguro, para más información hable con su representante de seguros.

Alimentos

Los costos de alimentos pueden ser calculados desarrollando un menú semanal, después dividiendo los gastos totales de la comida por el número de comidas y por el número de niños servidos. Tenga en cuenta que los niños de diferentes edades tienen diversas necesidades alimenticias. Por ejemplo, los infantes pueden necesitar fórmula y los alimentos para bebés, mientras que los niños de edad escolar pueden no tomar almuerzo en su programa pero pueden tener un buen apetito para los bocadillos que se sirven después de la escuela.

Algunos centros encuentran, que es más económico tener las comidas abastecidas que cocinarlas en el local, porque aunque las comidas cuestan más, no hay costos de personal para la preparación de alimentos. También puede haber algunas limitaciones en valor nutritivo y disponibilidad. La fecha de vencimiento y seguridad del alimento también debe ser una prioridad. Los alimentos se pueden abastecer de programas de las escuelas públicas de servicios del supermercado, o de otros programas de la comunidad.

Promoción del Negocio

Los costos de promoción incluirán artículos de papel, sobres, folletos, tarjetas de negocios, anuncios para el local, anuncios para el vehículo, lista en el directorio, dirección electrónica (e-mail) si la tiene, y publicidad en periódicos.

Impuestos

Los impuestos son uno de los aspectos más importantes del negocio. Es muy importante no sólo entenderlos, sino también saber cuando se hacen los pagos. Para ayuda con respecto a sus impuestos consulte con su contador. Para más información por favor comuníquese con el Departamento de Impuestos de Illinois, al:

Illinois Department of Revenue
100 W. Randolph, Concourse level
Chicago, Illinois 60601
312/ 814-5258
Voice: 1-800-732-8866
TDD: 1-800-544-5304

Costos Misceláneos

Costos variados de materiales y otros misceláneos también necesitan estar en el presupuesto. Entrenamiento del personal, costos de imprenta y fotocopia, costos de estampillas y correo, pagos de préstamos, gastos de lanzamiento, deuda, y los impuestos federales y estatales, son costos que pueden incluirse en esta categoría.

MANTENIENDO LOS ARCHIVOS

¿Qué es un archivo? y ¿Qué se debe archivar y tener accesible para los asuntos legales y financieros? Un archivo es el lugar especial dedicado a guardar notas, recibos y documentos importantes. Archivar es guardar sistemáticamente todos los papeles y documentos referentes al negocio. Deberá archivar guías y reglamentos del gobierno, contratos, póliza de seguro, estados financieros, expedientes de impuestos, facturas, y recibos de compra. Para los propósitos del programa usted necesita mantener: Archivos individuales de los niños, las guías y procedimientos de su negocio, etc.

Recibos

Guarde y organice cuidadosamente en sus archivos todos los recibos y copias de ingresos, compras, ventas y cualquier otra transacción referente a su negocio.

Contratos

Los contratos son documentos de mucha importancia porque registran acontecimientos de acciones legales y pueden ser tan detallados como usted los necesite, como mínimo deben incluir:

- **Acuerdo de admisión**
- **Fechas específicas del principio y conclusión del contrato**
- **Cuota específica por cada estudiante**
- **Servicios específicos **rendidos** a cambio de la cuota**
- **Firmas de los individuos implicados**
- **Pólizas y Procedimientos**

Pólizas y Procedimientos

Las pólizas son reglamentos establecidos para la protección y buen funcionamiento del negocio. Los procedimientos se desarrollan para hacer funcionar al negocio profesionalmente. Estas pólizas y procedimientos permiten que los padres y los empleados entiendan como trabaja usted con las familias y como dirige su negocio. Por ejemplo el procedimiento a seguir cuando dejan o recogen al niño, en casos de que un niño se enferme, se lastime o en otros tipos de emergencia. Estos procedimientos también explican y definen el proceso de un día típico en el centro, horas de estudio, de recreo, de comidas, y siestas.

USANDO UNA COMPUTADORA EN SU NEGOCIO

Manteniéndose al Nivel de la Tecnología

En ésta era de alta tecnología, un sistema computarizado de contabilidad no es solamente una buena inversión para su negocio, sino también la forma en que se conducen los negocios actualmente. El volumen y la complejidad del negocio de cuidado infantil (guardería) requieren un sistema bien definido y eficiente de contabilidad, uno que se pueda mantener con un mínimo de esfuerzo.

Afortunadamente hay en el mercado muchos programas de contabilidad que son fáciles de entender y utilizar. Estos programas se han diseñado específicamente para el negocio de cuidado infantil (guardería) y se pueden conseguir en la mayoría de los almacenes dónde venden artículos electrónicos.

Información y Comunicación a su Alcance

Otra función dominante de una computadora cuando está conectada con el Internet es la capacidad de conectar no solamente al negociante con recursos ilimitados de información y de comunicación, tales como otros centros, organizaciones, agencias locales, estatales y federales, pero también ofrece la capacidad de poner su negocio vía página del Internet.

Apéndice “A”

**Comisión de Seguridad de Productos al Consumidor
(Consumer Product Safety Commission) 1-800-638-2772**
o por medio del Internet al www.cpsc.gov.

IEN Business Help Line 1-800-252-2923, TDD 1-800/785-6055.

Illinois Department of Children and Family Services (DCFS)			
DCFS Licensing Office	Phone #	DCFS Licensing Office	Phone #
Cook County	312/328-2417	Rock Island	309/794-3500
Glen Ellyn	630/790-6800	Galesburg	309/342-3154
Rockford	815/967-3721	Ottawa	815/433-4371
Freeport	815/235-7878	Peoria	309/693-5400
Round Lake Beach	847/546-0772	Springfield	217/786-0016
Elgin	847/888-7620	Taylorville	217/824-9649
Woodstock	815/338-1068	Lincoln	217/735-4402
DeKalb	815/756-3401	Carlinville	217/854-2566
Sterling	815/625-7594	Jacksonville	217/479-4800
Joliet	815/730-4000	Quincy	217/221-2525
Aurora	630/844-8400	Jerseyville	618/498-9561
Kankakee	815/939-8140	Beardstown	217/323-2286
Savoy	217/278-5300	Marion	618/993-7100
Danville	217/443-3200	Salem	618/548-7300
Paris	217/465-5302	Fairview Heights	618/394-2100
Decatur	217/875-6750	Belleville	618/394-2150
Bloomington	309/828-0022	Charleston	217/348-7661

Para más información escriba al:
Department of Children and Family Services
Central Office of Licensing
406 East Monroe St.
Springfield, IL 62701
(217) 785-2688

La Red de Agencias de Recursos y Referencias para el Cuidado Infantil (Guardería) en Illinois (the Illinois Network of Child Care Resource and Referrals Network INCCRRA) en su área, comunicándose con: Illinois Network of Child Care Resource & Referral Agencies (INCCRRA) 207 W. Jefferson, Bloomington, IL 61701, Número Gratis 877-202-4453.

Secretaría de Educación de Illinois, Programas de Nutrición y Servicios de Educación (The Illinois State Board of Education, Nutrition Programs and Education Services) **para el teléfono y dirección vea el Apéndice “A” 100 North First Street, Springfield, IL 62777-0001 o llame al: 1-800-545-7892. 877-202-4453 877-20-CHILD o escriba a**

**Illinois Network of Child Care Resource and Referral Agencies
207 W. Jefferson, Suite # 503
Bloomington, IL 61701**

Secretaría de Educación de Illinois (The Illinois Board of Education)..... 800/545-7892.

Traducido y revisado por (Translated and reviewed by): Lucero Trevino y Sonia Gerson, Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois.

