[00:00:00] **nichelle:** no es ningún secreto. Estamos en una crisis de cuidado de niños. Todos sabemos eso. Y eso es en todo Estados Unidos, los proveedores de cuidado infantil están luchando financieramente para sobrevivir. La verdadera pregunta que debemos hacernos es ¿adónde irán las familias y los niños? Si todos nos vemos obligados a cerrar el negocio debido a la crisis económica, ¿a qué nos enfrentaremos en nuestro futuro?

[00:00:18] **Fran:** Bienvenido a conversaciones valientes, un podcast que lo inspirará a través de las historias de líderes notables y exitosos. Soy Fran Pastore, fundadora y directora ejecutiva del Women's Business Development Council en Connecticut. A estas alturas, todos somos conscientes de las dificultades que han enfrentado las pequeñas empresas desde 2020, cuando llegó la pandemia. Una de las industrias que se ha visto más afectada que otras es la del cuidado de niños.

[00:00:42] **Fran:** Incluso antes de la pandemia, la industria del cuidado infantil luchaba con márgenes de ganancias reducidos y escasez de espacio disponible en las guarderías. Reconociendo que esta industria es esencial para nuestra recuperación económica, la administración del gobernador de Connecticut, Ned Lamont, tomó medidas para estabilizar la industria e impulsar crecimiento para su negocio.

[00:01:03] **Fran:** Como parte de esos esfuerzos, WWDC se asoció con la Oficina de Primera Infancia de Connecticut u OEC bajo el liderazgo de la comisionada Beth Bye, para brindar capacitación comercial, asistencia técnica y ayuda financiera al proveedor de cuidado infantil del estado. Hoy hablaré con Louise Lisboa WB DC, directora de impacto y operaciones sobre cuidado infantil, sobre el estado de la industria del cuidado infantil y el trabajo que

queda por hacer para apoyar estos negocios esenciales que brindan una necesidad crítica para tantas familias en nuestro estado. A lo largo de nuestra conversación

[00:01:38] **Fran:** también recibirás noticias de Nichelle Waddell, propietaria de la guardería Mírame crecer en Stamford, CT. Louise, estoy muy feliz de tenerte aquí conmigo para esta importante conversación. Estamos muy orgullosos de usted por el papel de liderazgo que ha asumido en nuestro estado en este importante tema para las familias. Así que prepara el escenario para mí sobre la crisis de cuidado infantil que enfrentamos en Connecticut hoy en 2022.

[00:02:01] **Louise:** Bueno, gracias, Fran. Es genial estar aquí sentada y hablando contigo. La crisis del cuidado de niños aquí en Connecticut es tan grave como lo es en todo el país. Es algo que hemos estado viendo durante los últimos 20 meses o dos años de la pandemia y en Connecticut, incluso antes de que la pandemia golpeara, Connecticut enfrentaba una escasez de 50,000 espacios. Así que simplemente no había suficiente suministro para satisfacer las necesidades de los niños y las familias de todo el estado.

Desde que pasó el COVID. Hemos visto desaparecer el 1% de nuestros programas en el estado. Tuvieron que cerrar porque no pudieron soportar las limitaciones financieras que trajo consigo COVID. Así que ahora vemos que la crisis se ha exacerbado y hay un modelo económico roto para los proveedores, los padres y las familias y sus trabajadores.

Los proveedores no reciben subsidios estatales adecuados a través de nuestros programas de atención para niños que igualan el costo real de la atención. Las tasas de subsidio no han cambiado desde 2015 y en ese tiempo, desde entonces, hemos visto aumentar el salario mínimo. Hemos visto un aumento en la inflación y el costo simplemente no se mantiene. Para compensar el otro lado de la ecuación, tenemos nuestras tarifas para padres. Los padres no ganan mucho dinero aquí y no pueden pagar por la verdadera calidad de atención que quieren que sus hijos reciban.

[00:03:24] **Louise:** Así que estamos viendo un costo promedio de $300 a la semana para el cuidado de los niños o Cuando miramos eso, es casi el costo de la universidad en una escuela estatal. ¿Qué familia puede pagar ese costo?

[00:03:39] **nichelle:** He tenido padres que han renunciado a su trabajo para quedarse en casa porque no pueden pagarlo. Mis padres me han dicho que es más que mi hipoteca. No puedo creer los números.

[00:03:49] **nichelle:** mi nombre

[00:03:50] **nichelle:** es Michelle Waddell. Y el nombre de mi programa de guardería es mírame crecer guardería. Y estoy ubicado en Stanford, Connecticut, sabemos que la mayoría de los proveedores son mujeres de color, y sabemos que no entran en este negocio porque buscan ganar mucho dinero.

[00:04:04] **Fran:** Entran en este negocio porque aman a los niños y quieren cuidarlos. Y hemos visto que nuestros propios clientes son la mayoría de los clientes a los que sirven estos proveedores de cuidado infantil. ¿Son dos mujeres de

[00:04:17] **Luisa:** color? Esa es una gran pregunta para absolutamente muchas de las familias que son atendidas a través de hogares familiares, especialmente y los centros de cuidado infantil en áreas urbanas y ciudades en todo Connecticut son comunidades marginadas de minorías de bajos ingresos.

[00:04:34] **Luisa:** Entonces. Realmente simplemente no están allí. ¿Derecha? Necesita un programa de subsidios para llenar ese vacío.

[00:04:39] **nichelle:** hay que hacer algo. Los niños, nuestro mayor recurso.

[00:04:43] **nichelle:** Ese es nuestro futuro. Tenemos que pensar en los últimos cinco años, lo que va a pasar en 20 años. ¿Qué va a pasar con estos niños? Los líderes deben recordar que los niños tienen que crecer y ellos dirigirán el país. Necesitan apoyar a la industria y eso hará toda la diferencia en el mundo. Entonces tienes crecimiento. Entonces, las personas, las familias que usan estos servicios que necesitan estos subsidios, son trabajadores de primera línea.

[00:05:06] **Louise:** Eso es absolutamente correcto. Y muchos de nuestros programas de cuidado infantil permanecieron abiertos estrictamente para poder ayudar a nuestros trabajadores de primera línea y permitir que esas mujeres hicieran su trabajo y ayudaran a su comunidad.

[00:05:19] Muchas de las familias a las que sirvo son socorristas, enfermeras. Maestros de escuela, puestos militares, trabajadores postales, trabajadores esenciales. tienen que trabajar ¿Qué sucede si la enfermera no puede estar allí?

[00:05:31] **nichelle: Maestros** de la escuela militar, tenían que trabajar. Alguien tenía que estar allí.

[00:05:35] el cuidado infantil confiable realmente tiene un impacto en si estas familias pueden o no ganarse la vida.

[00:05:41] **Louise:** Eso es absolutamente. Estamos viendo que la carga económica recae principalmente sobre las mujeres.

[00:05:47] **Louise:** Todo el PIB de nuestro país depende de las espaldas de estas mujeres. Y está configurado para hacernos retroceder dos generaciones aquí para las mujeres. Tienen que tomar la decisión de si quieren que su hijo esté seguro y saludable y reciba una educación de calidad desde una edad temprana cuando el desarrollo del cerebro es tan importante o si dejan su trabajo.

[00:06:10] **Louise:** Porque no pueden permitirse ese entorno de cuidado infantil seguro y de calidad, y no obtienen ese ingreso. Así que podrían tener un hogar de un solo ingreso y esa es una restricción que los pondrá en la pobreza durante los próximos 10 años.

[00:06:23] **Fran:** Louise, comparte con nuestros oyentes cómo el Consejo de Desarrollo Empresarial de Mujeres se comprometió y se convirtió en parte de la solución para la crisis de cuidado infantil de nuestro estado.

[00:06:33] **Louise:** El catalizador detrás del programa del Consejo de Desarrollo Empresarial de la Mujer o el programa de apoyo comercial de cuidado infantil del WBDC fue en realidad una asociación con la Oficina de la Primera Infancia de Connecticut u OEC. Reconocieron desde el principio de la pandemia que la industria del cuidado infantil necesitaba el apoyo, de manera rápida y efectiva, de una agencia estatal de apoyo empresarial. Dado el trabajo que habíamos hecho para ayudar a los proveedores y clientes a acceder al programa de protección de cheques de pago, ídolo y otras fuentes de financiamiento de alivio de COVID, recurrieron a WBDC y nos pidieron que seamos los expertos comerciales para apoyar a estos proveedores.

[00:07:14] **Louise:** Y a través de esa asociación en julio de 2020, hemos desarrollado un programa y una división de servicios de cuidado infantil a gran escala en WBDC. En este programa, ofrecemos formación empresarial y asesoramiento en todas las áreas del desarrollo empresarial. Ayudar a estos proveedores a comprender sus finanzas personales para realizar un seguimiento de sus libros, ingresos y gastos para desarrollar eso.

[00:07:41] **Louise:** Planificar y prepararse para crecer. Ayudamos a conectarlos con nuestros socios de recursos, con otros propietarios de negocios de cuidado infantil en todo el estado, que a menudo faltan. Solo ven a personas en su

comunidad, por lo que realmente les da una exposición más amplia y también les permite exponerse a otras empresas con otros clientes que creen en BBC para que puedan aprender las mejores prácticas de otras industrias.

[00:08:05] **Fran:** Subvenciones para el cuidado de los hijos de Louise. No ha cambiado desde 2015, hace siete años. Los subsidios están destinados a las personas de bajos ingresos para ayudarlos a pagar el cuidado de los niños. Ese es el programa de cuidado de niños. Así que esos subsidios no han cambiado en siete años. ¿Qué está pasando en torno a ese desafío particular para superarlo?

[00:08:25] **Louise:** Hay varias agencias, líderes estatales, funcionarios electos y defensores del cuidado infantil que están presionando al estado para que aumente las tarifas de cuidado infantil para mantenerse al día con los aumentos del salario mínimo, que pronto alcanzarán los $15 por hora.

[00:08:42] **Louise:** Así que tenemos nuestro sindicato de cuidado infantil CSEA SEIU que aboga en nombre de los proveedores de cuidado infantil familiar, para poder aumentar esas tarifas y obtener tarifas que coincidan con la calidad de la atención que brindan.

[00:08:57] **Fran:** los proveedores de cuidado infantil brindan educación para la primera infancia. Pero no los valoramos como maestros. No pensamos en ellos como maestros.

[00:09:05] **Fran:** Pensamos en ellos como niñeras.

[00:09:06] **Louise:** Eso es exactamente correcto. Y es un concepto tan erróneo, ¿verdad? Puedes contratar a una niñera. No tienen que tener ninguna cualificación o conjunto de habilidades. Solo necesitan cuidar a su hijo de manera segura. Las personas que eligen ingresar al sector del cuidado de niños, se han graduado con una licenciatura en la primera infancia, es posible que hayan recibido sus credenciales de maestros.

[00:09:28] **nichelle:** Empecé a trabajar en la ciudad de Nueva York con el departamento de educación con la fundación Cooke para la educación especial, ayudando a los niños con autismo de la escuela intermedia a encontrar su camino en el sistema escolar público.

[00:09:40] **nichelle:** A partir de ahí, comencé a trabajar en finanzas, pero al mismo tiempo, establecí una organización sin fines de lucro que atiende las necesidades de los niños en áreas urbanas. Me retiré de las finanzas y luego decidí dedicarme al cuidado de niños como proveedor de guardería.

[00:09:57] **Louise:** Estas son personas educadas que podrían ingresar al sistema de escuelas públicas para ganar más dinero, pero conocen la importancia de cuidar a nuestros niños y jóvenes, y ahí es donde quieren hacerlo.

[00:10:09] **nichelle:** Tenemos que poder pagar al personal que es lo mío, porque nuestro personal también está tratando de vivir. queremos pagarles. No solo un salario digno, sino ofrecerles una compensación que compita con otras industrias para que invirtamos en nuestra fuerza laboral hoy y para la próxima generación.

[00:10:26] **fran:** entendido Así que realmente lo entiendo mucho mejor que antes. Y realmente aprecio que se tome el tiempo para educarme sobre eso. El papel del WBDC es tanto el de un defensor como el de un proveedor de servicios. abogaremos por algunos de esos cambios en esta sesión legislativa, que será muy emocionante.

[00:10:43] Entonces, analicemos lo que WEDC realmente ha logrado en los últimos 18 meses desde que comenzamos este programa. Esto se ha convertido en un departamento completo en WBDC y es algo de lo que estamos muy orgullosos y está bajo su liderazgo. Hemos brindado servicio a casi mil proveedores de cuidado infantil y socios en nuestro estado. ¿Cómo se ve eso? ¿Quiénes son esos 1000 proveedores de cuidado infantil?

[00:11:07] **Louise:** Ofrecemos nuestro apoyo y hemos servido a proveedores de todo Connecticut, desde proveedores de hogares familiares que pueden tener solo seis niños bajo su cuidado, hasta hogares grupales. Hay 21 en el estado y ya hemos atendido a la mitad de ellos y guarderías, si tienen 20 niños. Todo el camino hasta 300 niños. Así que estamos buscando preescolares y guarderías y programas extracurriculares. Los programas de la YMCA. Así que realmente sirviendo a una amplia gama de proveedores.

[00:11:41] **Louise:** Trabajamos muy de cerca con nuestros socios de la red y los socios de recursos de la OEC, incluidos Staff Family Childcare Networks, las agencias del Sistema de mejora de la calidad de acreditación y 211 childcare. Y juntos conformamos el ecosistema emprendedor de la puericultura.

[00:11:58] **Fran:** Sé que distribuimos 2.2, $5 millones en una variedad de diferentes. Subvenciones en los últimos 18 meses, algunas de esas subvenciones fueron en efectivo. Algunos de ellos fueron en forma de tecnología y software de hardware. ¿Cuál cree que es el mayor obstáculo en términos de ayudar a estos proveedores?

[00:12:18] **Louise:** Al observar algunos de los desafíos que enfrentan nuestros proveedores, la tecnología es uno de los mayores desafíos que enfrentan. Es una barrera para su educación de administrar su negocio con éxito. Así que hemos tratado de superar parte de esa barrera, ayudarlos a pasar de un teléfono inteligente a una computadora. A través de nuestro programa de incentivos empresariales.

[00:12:39] **Louise:** Uno de los primeros incentivos que ofrecemos a los proveedores es una computadora portátil o de escritorio equipada con el software comercial necesario, para que puedan trabajar en el seguimiento de sus ingresos y gastos en QuickBooks, o puedan solicitar un WBDC. otorgar fuera de su teléfono celular.

[00:12:58] **nichelle:** He estado haciendo mi trabajo en mi iPad y la cuenta que me estaba ayudando me sugirió que obtuviera QuickBooks, pero no funciona con el iPad. Entonces, cuando vi la subvención de tecnología, estaba muy emocionada de postularme. Ha marcado una gran diferencia en el manejo de mis impuestos comerciales y el negocio en sí. Ahora todo está allí en mi computadora portátil. Gracias a la beca de tecnología.

[00:13:20] **Louise:** Las personas pueden tener múltiples dispositivos. Queremos que sea accesible y fácil para ellos en formato bilingüe con una plataforma compatible con dispositivos móviles. Bueno. Así que soy un proveedor de cuidado de niños y llamé a WBDC y quiero saber qué hay disponible para mí. Ayudemos a desmitificar el proceso porque a veces las personas tienen miedo cuando inician una nueva relación, a veces pedir ayuda puede ser traumatizante. Nunca lo han hecho antes. Dependen de amigos y familiares. Ahora existe este recurso para la gente sobre lo que sucedió.

[00:13:50] **Louise:** Así que es tan fácil como llamarnos. Puede levantar el teléfono (203) 353-1750 y puede presionar la extensión 113 para Eloisa Meléndez. Ella es nuestra fantástica coordinadora del programa bilingüe inglés español que está aquí y lista para ayudarlo en su viaje con WBDC. Ella lo guiará a través del proceso de creación de un perfil de E-Center. Esos datos son para ayudarnos a entender más sobre usted y su negocio. Le haremos algunas preguntas demográficas, pero tenga la seguridad de que todos esos datos son confidenciales y solo para presentarlos en conjunto a nuestras partes interesadas.

[00:14:33] **Louise:** Entonces ese perfil nos ayuda a conocerte. Es abrir la llave a todos nuestros programas y servicios. Entonces podrá tomar nuestro E-Center e inscribirse en todas nuestras clases en vivo que tengan sentido para usted y

llamarnos lo ayudará a decidir qué programas tienen más sentido. También puede reservar sesiones de asesoramiento uno a uno con nuestro equipo de asesores comerciales, y lo conectaremos con el adecuado, ya sea para comprender más sobre sus redes sociales o su contabilidad, o cómo escribir un plan de negocios.

[00:15:06] **nichelle:** Creo que lo que está haciendo WEDC realmente nos está equipando para tener éxito en nuestro negocio. De lo contrario, simplemente no sé cómo podrías hacerlo sin ir a la escuela de negocios. Y ni siquiera creo que la escuela de negocios sea tan práctica como lo que está haciendo WBDC. Realmente te están dando, lo que va a funcionar y luego tienes asesores a los que puedes acudir en busca de ayuda y en cualquier momento que tengas una pregunta, así que, ya sabes, WBDC acaba de abrirme un mundo completamente nuevo.

[00:15:32] **Fran:** Así que supongo que cuando la gente escuche que el WBDC otorga subvenciones, eso es lo primero que pedirán cuando cojan el teléfono o envíen el correo electrónico. Quiero saber cómo obtener una beca. ¿Cómo sucede eso? ¿Cuál es el proceso allí?

[00:15:44] **Luisa:** Gran pregunta. Es la primera pregunta que a menudo recibimos de muchos proveedores. Puede visitar nuestro sitio web, CTwbdc.org, y consultar nuestro fondo de oportunidades comerciales para el cuidado de niños. Encontrará una página dedicada allí donde puede obtener información sobre los diversos programas de subvenciones, tenemos para ofrecer en todas las diferentes etapas comerciales, ya sea que esté comenzando como una empresa nueva o aspirante a ser propietario de un negocio con licencia, o si está listo. para expandir su negocio de cuidado de niños. Tan múltiples opciones de programa, fácil de empezar. Todos tienen un proceso de solicitud en línea.

[00:16:22] **Louise:** Y a medida que comienza, es posible que encuentre: Oye, hay mucha información aquí en esta página. ¿Cómo navego a través de todo? Por lo tanto, también realizamos sesiones de información sobre subvenciones antes y durante los períodos de solicitud. Cuando nuestras subvenciones estén abiertas con la próxima ronda, programada para abrir en unas pocas semanas. Además de eso, le ofrecemos la oportunidad de reunirse uno a uno con uno de nuestros asesores comerciales para ayudarlo a evaluar qué subvención es la adecuada para que solicite y lo guíe a través del proceso de solicitud.

[00:16:53] **Louise:** Así que incluye ayudar a revisar su narrativa escrita, o esta es la razón por la que quiere una subvención o esta es la descripción de su negocio, hasta ver sus documentos financieros o ayudarlo con sus cargas. Así

que realmente trato de ofrecerle el apoyo que necesita para pasar por ese proceso de subvención. Sabemos que a veces puede ser realmente intimidante, pero estamos aquí para ayudarlo en ese viaje.

[00:17:15] **Louise:** Al final del día, queremos poder darle ese dinero y ayudar a que su negocio crezca.

[00:17:20] **Fran:** Eso es fabuloso, Louise. luego tengo esta red de personas que WBDC ha reunido para mí, esta comunidad de mujeres en el mismo campo de las que voy a aprender y de las que voy a inspirarme y ayudar a construir la confianza que necesito para superar este momento difícil.

[00:17:39] **Fran:** En términos de los resultados de WBDC. Cuéntenos nuevamente sobre todos esos impactos económicos. Definitivamente Francia en menos de dos años de nuestro apoyo dedicado a la industria del cuidado infantil en Connecticut, hemos llegado a casi mil proveedores, socios e incluso personal de centros de cuidado infantil con nuestros servicios educativos. Hemos brindado más de 3000 horas de capacitación y asesoramiento personalizado y asistencia técnica en una variedad de temas comerciales. Todo esto ha ayudado a los proveedores de todo nuestro estado a crear o mantener más de 4400 espacios en el estado de Connecticut, desde bebés y niños pequeños hasta niños en edad preescolar y escolar.

[00:18:23] **Louise:** También hemos pasado mucho tiempo trabajando con proveedores para ayudarlos a acceder al capital. Por lo tanto, subvenciones y préstamos para sus negocios, incluida la financiación PPP EIDL OEC a través del programa de financiación de estabilización y el programa Connecticut Cares. A través de esas fuentes ajenas al WBDC, ayudamos a los proveedores a acceder a más de $4 millones en capital con un tamaño promedio de subvención de 20,000.

[00:18:49] **Fran:** Eso es increíble.

[00:18:50] **Louise:** Es realmente increíble, Fran, y sobre todo saber lo difícil que era para las mujeres acceder al PPP. Las estadísticas muestran que la mayor parte de esa financiación se destinó a hombres blancos. Fue realmente notable que pudiéramos asociarnos con FEMA y nuestros asesores comerciales aquí en WBDC para hacer mella en Connecticut.

[00:19:10] **Fran:** El programa de cuidado de niños es un programa innovador. Nuestro gobernador, nuestro vicegobernador y nuestro comisionado de primera infancia. Han liderado el camino Connecticut ha liderado el camino en la

nación, al asegurarse de que estos fondos de emergencia a través del plan de rescate estadounidense hayan estado en la calle y hayan llegado a las manos de las personas que más lo necesitan.

[00:19:33] **Fran:** Realmente somos un modelo a seguir para el país. Y estoy muy orgulloso de nuestro estado y orgulloso de WBDC y orgulloso de usted, Louise y su equipo por unirlo y hacer que todo suceda.

[00:19:44] **Louise:** Estoy muy contenta de poder ser parte de este viaje aquí en WBDC y ayudar a que esto suceda. Me siento muy honrado todos los días por los proveedores que se toman el tiempo para sintonizar nuestros programas, darnos su opinión sobre cómo lo estamos haciendo, compartir sus últimos desafíos y tener la fuerza y el coraje para seguir adelante todos los días, a pesar de los desafíos. se enfrentan en el trabajo.

[00:20:06] **Louise:** Si soy una proveedora de cuidado infantil que escucha en este momento, voy a llamar al 2 0 3 3 5 3 17 50, o voy a ir a www punto CTW, bdc.org.

[00:20:19] **Louise:** Yo también animaría a la gente. Si el teléfono no es lo más fácil, no dude en enviarnos un correo electrónico a us@childcarebusinessatctwbdc.org.

[00:20:28] **Louise:** Incluso si su idioma no es el inglés, lo conectaremos con un traductor para ese servicio. Así que tómese su tiempo, visite nuestro sitio web, llame por teléfono o envíenos un correo electrónico y háganos saber cuál es su necesidad. Nueve de cada 10 WBC podrá ayudarlo en cualquier negocio, finanzas personales, preguntas tecnológicas u otro recurso que necesite.

[00:20:51] **Louise:** Ya sea que OEC responda una pregunta o algo que no conozca, digamos un problema legal o la estructura de su negocio. Solo estamos aquí para ayudarlo y brindarle todo el apoyo que podamos. Gracias

[00:21:02] **Fran:** mucho, Louise, por compartir esta importante información y gracias a Nichelle por brindar la perspectiva de un proveedor de cuidado infantil.

[00:21:09] **Fran:** Estoy muy orgulloso de. W BDC ha estado haciendo para ayudar a estabilizar esta industria esencial y para garantizar que las familias de Connecticut tengan acceso a un cuidado infantil asequible y confiable; sin embargo, está claro que queda mucho por hacer y continuaremos explorando este tema en futuros episodios de conversaciones valientes. .

[00:21:29] **Fran:** Asegúrese de seguirnos donde quiera que escuche podcasts, para obtener más información sobre WPGC y el apoyo que brindamos para ayudar a las mujeres a prosperar en los negocios. Visítenos en www punto CT, WB dc.org. Y gracias por escuchar.