

¿Cómo desarrollar una política de asistencia para la matrícula?



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Decidir, documentar y promulgar la ayuda a las familias necesitadas sin dejar de ser rentables y estar protegidas

Pagar por el cuidado infantil puede ser difícil para muchas familias, especialmente en estos tiempos. Sin embargo, tener acceso a un cuidado infantil de calidad es fundamental para las familias que necesitan trabajar. Por eso, muchas empresas de cuidado infantil ofrecen asistencia para la matrícula a las familias necesitadas, tasas de matrícula más bajas o ayudan a las familias con sus copagos de cuidado infantil. Hacerlo puede ser beneficioso para su negocio, pero como proveedor de cuidado infantil, debe asegurarse de que su negocio pueda seguir siendo rentable incluso cuando ofrezca ayuda a las familias que la necesitan. Es útil contar con una política de asistencia para la matrícula claramente redactada que explique qué tipo de asistencia se ofrece, qué familias son elegibles o no para la asistencia financiera, cómo podría terminarse y cómo solicitarla. Crear una política que ayude a las familias a las que sirve y al mismo tiempo le ayude a mantener su negocio puede parecer desafiante, pero podemos ayudarle. Este recurso le guiará a través del proceso de seleccionar qué tipo de asistencia para la matrícula puede elegir ofrecer, cómo documentarla y cómo ponerla en práctica.

¿Por qué ofrecer asistencia?

Aunque no se requiere ofrecer asistencia para la matrícula, hacerlo puede ser beneficioso para su negocio. Saber que está dispuesto a ofrecer ayuda financiera puede atraer a más familias a su programa. También puede ayudar a los niños en su cuidado, ya que estudios han demostrado que tener niños económicamente diversos en un entorno grupal puede contribuir al desarrollo de todos los niños.

Tipos de asistencia para la matrícula

Cuando se trata de ofrecer asistencia financiera a las familias, existen tres tipos comunes: tarifas de escala móvil, becas y descuentos basados en ciertos criterios.

Las **tarifas de escala móvil** ajustan la matrícula en función de la necesidad económica, generalmente según los ingresos brutos de la familia. Los ingresos brutos son todo el dinero que una familia recibe antes de cualquier gasto o impuesto. Puede y debe solicitar recibos de sueldo para verificar los ingresos brutos. Puede configurar su escala

móvil para determinar la matrícula de una familia en función de dónde se encuentren sus ingresos en relación con el [ingreso medio estatal \(SMI\)](#) o el [Nivel Federal de Pobreza](#) para una familia del mismo tamaño. Puede optar por establecer un nivel de matrícula para familias por debajo de un cierto umbral, por ejemplo, el 85% del SMI, o puede tener tarifas diversas para diferentes niveles de ingresos y otros factores, como tener varios niños en el programa.

Las becas son otra forma de ofrecer asistencia financiera y pueden determinarse en función de una variedad de criterios. Podría utilizar la necesidad económica como factor determinante, lo que puede ser útil para las familias que experimentan una necesidad temporal o dificultades financieras continuas. Las becas pueden ser útiles en situaciones en las que es difícil determinar la necesidad económica, como una familia que tiene facturas médicas o una pérdida de empleo temporal, o cuando una situación necesita más flexibilidad de la que puede ofrecer una escala móvil estricta.

Los descuentos son una tercera opción para ofrecer asistencia para la matrícula en función de los criterios que elija. Podría ofrecer descuentos a los hermanos en su programa, ya que pagar el cuidado infantil para varios niños puede ser excepcionalmente costoso para algunas familias. También podría ofrecer descuentos a los hijos de familias militares o profesores, o podría optar por ofrecer descuentos basados en la necesidad económica. Por ejemplo, si una familia en su programa está por debajo del 85% del IME, podría ofrecer un 25% de descuento en su copago en matrícula.

Póngalo por escrito

Elegir qué tipo de asistencia financiera ofrecer es solo el primer paso. ¡Ahora necesita hacerlo oficial! Esto significa poner la política por escrito, comunicarla a todas las familias en su programa y hacerla accesible para las familias actuales y futuras para que la lean y la revisen. Le recomendamos encarecidamente que coloque la política en su sitio web, en su manual para padres y la publique en su instalación en un lugar donde todas las familias puedan verla. Esto no solo ayuda a las familias necesitadas, sino que también muestra públicamente su compromiso de ayudar a las familias de su comunidad.

Donde quiera que comparta información sobre su política de asistencia para la matrícula, debe incluir tantos detalles como sea posible. Esto no solo ayuda a las familias a comprender lo que está ofreciendo, sino que también elimina cualquier confusión y posibles malentendidos con las familias. Debe detallar:

- Exactamente qué tipo de asistencia para la matrícula se ofrece;
- Quién es elegible para el programa;
- Cuántos fondos están disponibles y si esos fondos dependen de recibir otros fondos;
- Cómo puede una familia aplicar y si hay plazos; y
- Si hay un proceso de apelación una vez que se toman decisiones.

Si la política es nueva, debe anunciarla a todas las familias en un mensaje similar a este:

NUEVO Programa de Asistencia de Matrícula

Sabemos que estos son tiempos difíciles financieramente para muchas familias. Como tal, [Nombre del Negocio] ha decidido ofrecer un Programa de Asistencia para la Matrícula a partir del [fecha] para ayudar a las familias necesitadas a compensar los costos de los servicios de cuidado infantil. Este nuevo programa es posible gracias a [insertar nombre del programa aquí, tal vez sea un programa de subvenciones o tal vez sea algo que haya elegido hacer] y ofrecerá [qué tipo de descuento] para ayudar a las familias dentro de nuestra comunidad.

Asegúrese de proporcionar una descripción completa de su programa. Si está ofreciendo una tarifa de escala móvil basada en los ingresos brutos, podría decir:

Las tarifas de matrícula se basarán en los ingresos familiares brutos en comparación con el Ingreso Medio Estatal (SMI). Consulte la tabla a continuación para ver los descuentos en la matrícula.

Nivel de ingresos	Tasa de matrícula
85% de SMI	[Tarifas]
76% - 84% de SMI	[Tarifas]
55% - 75% de SMI	[Tarifas]
54% de SMI o menos	[Tarifas]

Si decide ofrecer becas completas o parciales como parte del programa, incluya esa información, asegurándose de detallar los criterios para otorgar becas, si las becas se renuevan automáticamente o deben solicitarse cada año y cómo las familias pueden aplicar.

¿Ofrecerá su programa un descuento porcentaje? ¡Nuevamente, incluya detalles! Diga a las familias cómo se otorga el descuento y cuánto es.

En todos los casos, debe asegurarse de que los plazos y los requisitos de elegibilidad estén claramente explicados, y las familias sepan cómo y cuándo se les notificarán sus decisiones.

Consejo Profesional: Muchos proveedores de cuidado infantil ya implementan la asistencia para la matrícula de las familias pero no tienen una política formal. Tener una política le permitirá aplicarla de manera equitativa y dar pautas claras a las familias para que sepan si son elegibles y qué asistencia pueden esperar recibir. Tómese un momento para pensar en las situaciones en las que ha ofrecido asistencia para la matrícula a las familias. Ahora, piense en usar eso como guía mientras redacta su política formal.

Surgirán preguntas

Sin importar el tipo de política de asistencia para la matrícula que decida ofrecer, es inevitable que surjan preguntas. Siempre debe asegurarse de explicar el proceso de apelación si elige ofrecerlo. Y tenga en cuenta que la forma más sencilla de lidiar con preguntas es responder a ellas antes de que se hagan. Una forma de hacerlo es asegurarse de que haya establecido claramente quiénes son elegibles y quiénes no lo son para cualquier tipo de asistencia financiera, incluidas las becas. Si tomará decisiones basadas en solicitudes presentadas por las familias, asegúrese de que sus puntos de decisión estén claros para que todo el personal y las familias los comprendan.

Del mismo modo, si está ofreciendo un descuento para hermanos, explique claramente cuántos niños deben estar inscritos de una misma familia antes de ser elegibles y la duración del descuento para hermanos (ya sea para toda la inscripción de la familia o un período más corto). Asegúrese de hacer los cálculos para diferentes situaciones y ver el impacto económico en su programa. Si está ofreciendo asistencia basada en la necesidad económica, defina claramente el Ingreso Medio Estatal y comparta los niveles de ingresos que están vinculados a su Política de Asistencia para la Matrícula.

También tiene opciones al crear su política. Por ejemplo, podría crear una solicitud y tener un proceso de revisión estructurado. Podría ofrecer asistencia para la matrícula solo a familias cuyos hijos estén inscritos a tiempo completo. También podría requerir que las familias presenten recibos de sueldo para verificar su necesidad económica. (Tenga en cuenta, sin embargo, que deberá proteger cuidadosamente cualquier documento con información personal, ya que podría ser responsable en caso de una violación de datos). También podría requerir que las familias demuestren que están trabajando para recibir asistencia. Ninguna de estas opciones es obligatoria, pero están disponibles para usted mientras redacta su política. Haga clic [aquí](#) para ver la redacción de la política de muestra para los diversos tipos de descuentos que podría optar por ofrecer.

Tampoco tiene que elegir entre ofrecer una tarifa de escala móvil, becas o descuentos en la matrícula. Los tres tipos de políticas de asistencia pueden ofrecerse simultáneamente. ¡Solo recuerde que cualquiera de las opciones que elija para su Política de Asistencia para la Matrícula debe documentarse y explicarse claramente a todas las familias!

Recursos adicionales

Si tiene preguntas o necesita ayuda, tiene a su disposición asistencia.

[Página web de GaPDS](#)

[Página de inicio del sitio web de la Academia](#)

[Normas y Reglamentos para la concesión de licencias en el Estado de Georgia](#)

Para encontrar otras guías de estudio: Haga clic en [Recursos](#) en la página principal de la Academia

Para encontrar entrenamiento: Haga clic en [Entrenamientos](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en los cursos de entrenamiento: Haga clic en [Horarios e inscripción](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en grupos de estudio: Complete el [formulario de inscripción](#).

Si tiene preguntas sobre el entrenamiento o los grupos de estudio: Envíe un correo electrónico a GAcoaching@civstrat.com

Para encontrar otros recursos de ECE: Visite [el sitio web de DECAL](#)

Para preguntas generales sobre la Academia: Envíe un correo electrónico a thriving@decals.ga.gov

Para más información:

[Normas y Regulaciones para Hogares de Cuidado Infantil Familiar](#)

[Normas y Regulaciones para Centros de Aprendizaje de Cuidado Infantil](#)

Anexo A: Ejemplos de Muestra

A continuación, encontrará ejemplos de redacción de políticas para los diversos tipos de descuentos que podría optar por ofrecer.

Opción 1: Ofrecer un descuento para hermanos

[Nombre del Negocio] se complace en anunciar que ofreceremos un descuento en la matrícula a todas las familias que tengan más de un hijo inscrito en nuestro programa. Si tiene dos o más hijos inscritos, cada niño recibirá un descuento del 5% en su matrícula mientras ambos estén inscritos. Tenga en cuenta que este descuento se aplica solo a los niños inscritos en uno de nuestros programas a tiempo completo. Para solicitar el descuento, hable con el director o envíele un correo electrónico a [dirección de correo electrónico].

Opción 2: Becas basadas en la necesidad

Todos nosotros en [Nombre del Negocio] reconocemos que los tiempos son difíciles, y sabemos que algunas de nuestras familias pueden necesitar ayuda con los pagos de matrícula, ya sea de manera temporal o a largo plazo. Por esta razón, ofrecemos becas tanto para todo el año como por parte del año para ayudar a cubrir parte de su matrícula o copago.

Las becas se ofrecerán solo a familias que puedan documentar una necesidad financiera. Las becas para todo el año cubrirán del 25% al 50% de la matrícula del niño, y el porcentaje será determinado por el director caso por caso. Las becas se volverán a evaluar anualmente.

Las becas parciales también cubrirán del 25% al 50% de la matrícula del niño y se otorgarán por un período determinado basado en una necesidad financiera temporal. Tanto las familias existentes como las nuevas pueden solicitar una beca parcial en cualquier momento. Para obtener más información sobre las becas para todo el año o parte del año, o para presentar una solicitud, póngase en contacto con el director en [dirección de correo electrónico].

Opción 3: Tasas de escala móvil

Todos nosotros en [Nombre del Negocio] reconocemos que los tiempos son difíciles, pero estamos comprometidos en garantizar que todas las familias que necesiten cuidado infantil puedan obtenerlo, independientemente de su situación financiera. Por eso ofrecemos tarifas de matrícula más bajas para familias que demuestren una necesidad económica. La necesidad económica se determinará en función de dónde se encuentren los ingresos brutos actuales de su familia en relación con el nivel federal de pobreza actual para una familia de su tamaño. Si se encuentra dentro del 175% del nivel federal de pobreza actual, su tarifa de

matrícula será de [cantidad]. Si se encuentra dentro del 200% del nivel federal de pobreza actual, su tarifa de matrícula será de [cantidad]. Para saber si es elegible, consulte esta tabla, que explica las Pautas de Pobreza Federales. Para presentar una solicitud, póngase en contacto con el director en [dirección de correo electrónico]. Deberá compartir documentación de sus ingresos brutos actuales. Si sus ingresos cambian durante el año y afectan su elegibilidad, se le pedirá que comparta esta información lo antes posible con el director para que puedan ajustar su matrícula en consecuencia. Estas tarifas de matrícula se revisarán cada doce meses. Si [Nombre del Negocio] aumenta las tarifas para otras familias, es posible que también haya un aumento en estas tarifas.

Opción 4: Descuento de escala móvil basado en un único punto de decisión financiera

Todos nosotros en [Nombre del Negocio] reconocemos que los tiempos son difíciles, pero estamos comprometidos en garantizar que todas las familias que necesiten cuidado infantil puedan obtenerlo, independientemente de su situación financiera. Por eso nos complace ofrecer tarifas de matrícula más bajas para familias que demuestren una necesidad financiera.

Si desea ser considerado para este descuento en la matrícula, envíe un correo electrónico al director a [dirección de correo electrónico]. Deberá proporcionar la primera página de su Declaración Federal de Impuestos 1040 del último año fiscal para verificar los ingresos brutos. Las familias con ingresos brutos de [\$x cantidad] o menos serán elegibles para el descuento en la matrícula. Todas las solicitudes serán revisadas por el director y las decisiones se emitirán por escrito.

Los descuentos aprobados en la matrícula estarán vigentes durante 12 meses a partir de la fecha de aprobación, después de lo cual deberá volver a presentar una solicitud. Si experimenta un cambio repentino en su situación financiera, ya sea debido a un despido u otra circunstancia imprevista, comuníquese con el director para determinar si hay ayuda adicional temporal disponible.

Opción 5: Tarifa de escala móvil basada en los ingresos

Todos nosotros en [Nombre del Negocio] reconocemos que los tiempos son difíciles, pero estamos comprometidos en garantizar que todas las familias que necesiten cuidado infantil puedan obtenerlo, independientemente de su situación financiera. Por eso ofrecemos tarifas de matrícula más bajas para familias que demuestren una necesidad económica. Los descuentos en la matrícula se ofrecerán en una estructura de tarifas de escala móvil, según sus ingresos brutos.

Para ser elegible, cada proveedor en el hogar debe demostrar que necesita cuidado infantil a tiempo completo, por ejemplo, en forma de una semana laboral de 30 horas o más, un horario de estudiante a tiempo completo o similar. Las

familias con ingresos brutos de menos de \$30,000 al año son elegibles para un descuento del 25% en todas las tarifas. Aquellos que ganan entre \$30,001 y \$40,000 al año son elegibles para un descuento del 10%, y aquellos que ganan entre \$40,001 y \$45,000 al año son elegibles para un descuento del 5%.

Para presentar una solicitud, póngase en contacto con el director en [dirección de correo electrónico]. Tenga en cuenta que el descuento en la matrícula se revisará anualmente, y es posible que se solicite información adicional junto con su solicitud. Si cambia la situación financiera de la familia después de inscribirse, ya sea porque necesita ayuda adicional o ya no necesita asistencia, comuníquese con el director lo antes posible en [dirección de correo electrónico].

Opción 6: Descuento fijo por niño

Todos nosotros en [Nombre del Negocio] estamos comprometidos en garantizar que todas las familias que necesiten cuidado infantil puedan obtenerlo, independientemente de su situación financiera. Por eso nos complace ofrecer descuentos a las familias con varios niños dependientes en su hogar que asisten a nuestro centro.

El primer niño inscrito paga la matrícula completa, mientras que cada hermano adicional recibirá un descuento de \$50 por semana. Por ejemplo, una familia con dos niños inscritos recibirá un descuento de \$50 por semana, mientras que una familia con cuatro niños dependientes inscritos recibirá un descuento total de \$150 por semana.

Esperamos que esto ayude a aliviar parte del estrés financiero para las familias que inscriben a varios niños en nuestro cuidado. ¡Comuníquese con el director en [dirección de correo electrónico] si tiene alguna pregunta!

Apelaciones y revisiones

Así como es importante explicar claramente todos los detalles de su Política de Asistencia para la Matrícula, también es fundamental explicar cómo se manejarán las apelaciones, si es que existen. A continuación, encontrará ejemplos de lenguaje para diferentes tipos de procedimientos de apelación.

Ejemplo 1: Proceso de apelación para un programa con un propietario individual

Todas las decisiones serán tomadas por el Director. Si tiene alguna pregunta sobre su situación o siente que su solicitud no fue revisada adecuadamente, comuníquese con el director a [dirección de correo electrónico] o por teléfono al [número de teléfono] dentro de los 14 días posteriores a la notificación de la decisión. El director se reunirá con usted para discutir sus preocupaciones y revisar su solicitud si es necesario. Una vez que haya hablado con el director, recibirá una carta por escrito con la decisión final.

Ejemplo 2: Proceso de apelación para un programa con múltiples empleados

Todas las decisiones serán tomadas por el Director. Si tiene alguna pregunta sobre su situación o siente que su solicitud no fue revisada adecuadamente, comuníquese con el director a [dirección de correo electrónico] o por teléfono al [número de teléfono] dentro de los 14 días posteriores a la notificación de la decisión. El director se reunirá con usted para discutir sus preocupaciones y revisar su solicitud si es necesario. Una vez que haya hablado con el director, recibirá una carta por escrito con la decisión final.

Ejemplo 3: Proceso de apelación para un programa con un organismo regulador estatal

Todas las decisiones relativas a la ayuda financiera se toman con el máximo cuidado y consideración y, por lo tanto, son definitivas. Las familias pueden volver a presentar una solicitud al cabo de 12 meses o si cambian sus circunstancias económicas.