**El cuidado de los niños**

Este capítulo aborda tres temas de las políticas que se relacionan directamente con el cuidado de los niños: las actividades y políticas de su programa; sus políticas de seguridad, salud y enfermedad, y sus políticas respecto al transporte de los niños.

El siguiente apartado, que probablemente desee incluir en su manual de políticas, aborda todas las directrices relativas al cuidado infantil que usted ofrece. Esto incluye una descripción de las actividades de su programa y sus políticas para disciplinar a los niños, manejar las enfermedades y transportar a los niños.

**Su programa de cuidado infantil**

**Actividades infantiles**

Las actividades o el programa que ofrezca a los niños que cuide son los cimientos de su negocio. Dichas actividades pueden ser muy estructuradas o muy informales. Como los niños aprenden en diferentes tipos de entornos, resulta útil comenzar este apartado con una explicación sobre la manera en que los niños se beneficiarán de las actividades que se ofrecen en el programa.

Posteriormente se describirán las actividades en que los niños participarán durante el día.

Sin embargo, por lo general no es útil especificar un calendario exacto de su programa diario.

Si usted anuncia que realizará determinada actividad a cierta hora del día, sus clientes esperarán que lo haga, y esto se convertirá en una presión innecesaria si los niños se entusiasman con alguna actividad no programada. Así que si quiere describir un día típico en sus políticas, utilice la palabra “resumen” en lugar de “calendario”, para dar flexibilidad a su programa.

Es recomendable revisar la descripción de las actividades del programa con sus clientes actuales (y más tarde con cada posible cliente). Esto permite una buena discusión acerca de su filosofía sobre el aprendizaje de los niños y lo que en su experiencia funciona bien.

También les da a sus clientes la oportunidad de expresar lo que esperan que sus hijos aprendan en el programa

Por ejemplo, una de sus políticas podría ser: “Realizaré actividades que fomenten la creatividad y la imaginación de los niños”. Si uno de sus clientes opina que la creatividad y la imaginación no son tan importantes como el aprendizaje de las habilidades necesarias para tener éxito en la escuela, podrán discutir sobre la manera en que aprenden los niños cuando usan su imaginación.

Tal vez después de conversar con sus clientes desee revisar la descripción de las actividades del programa para asegurarse de que reflejen los puntos que se discutieron.

**Programas preescolares**

Describa con claridad las actividades del programa. Por ejemplo, algunas proveedoras de cuidado infantil familiar explican que ofrecen un “programa de educación preescolar”, pero muchos clientes no entienden lo que esto significa. Técnicamente, cualquier proveedora que cuide niños en edad preescolar ofrece un programa para niños en edad preescolar. Por lo general, el término “programa preescolar” significa que la proveedora utiliza un programa de aprendizaje más estructurado durante una parte del día, por lo menos. Probablemente ofrezca cuidado infantil en la mañana y un programa preescolar más estructurado en la tarde.

**Festejo de cumpleaños y días feriados**

A todo el mundo le gustan las fiestas, y es posible que sus clientes esperen que usted celebre los cumpleaños y días feriados. Como este tipo de festejos varían mucho en los diferentes tipos de cuidado infantil familiar, le recomendamos que explique su enfoque en las políticas para que sus clientes sepan qué esperar. Algunas proveedoras animan a los niños a que traigan regalos cuando uno de ellos cumple años, pero otras lo evitan para reducir la carga financiera de sus clientes.

Si aún no tiene política de festejos, podría preguntar a sus clientes qué días o eventos les gustaría que se celebraran en su programa y cómo estarían dispuestos a participar en estas fiestas. Sea flexible para satisfacer las distintas necesidades y expectativas de sus clientes.

**Ropa**

La mayoría de las proveedoras de cuidado infantil familiar piden a sus clientes que lleven un cambio de ropa extra en caso de el niño se ensucie o se moje durante el día. Puede ser útilestablecer esta política por escrito. Por ejemplo, en su política puede pedir a sus clientes que marquen la ropa de sus hijos para ayudar a identificarla. También puede pedirles que sus hijoslleven ropa adecuada para las actividades al aire libre en tiempo de frío y calor.

También podría describir cómo manejará las situaciones en que necesite cambiar a un niño, pero sus padres no le hayan dejado ropa. Si en estos casos decide utilizar la ropa extra que usted tenga a la mano, tal vez quiera cobrar cierta cuota por este servicio. (En tal caso, no se olvide de especificar dicha cuota en el contrato.

**Comida y nutrición**

Sus políticas también pueden explicar qué tipo de comida preparará para los niños y las horas en que comerán. Como preparar y servir la comida puede llevarse gran parte de su día, tal vez si proporciona a los clientes el horario de comidas, ellos entiendan las consecuencias de llegar tarde. También puede colocar el menú en un pizarrón de anuncios o tenerlos disponibles a solicitud de los padres. Si invita a los clientes a visitar el programa durante el día, dígales si son bienvenidos durante las horas de comida y cómo pueden ayudarle.

Las dietas especiales y la alimentación infantil son otros asuntos que puede incluir en las políticas de comida y nutrición. Pregunte a sus nuevos clientes si sus hijos son alérgicos a algún alimento y explíqueles cómo manejará las dietas especiales. Con los padres de bebés y niños pequeños, hable del momento y la manera en que deben pasar del biberón al vaso o de la fórmula al alimento sólido, y pregúnteles si puede darles un chupón. Deberá comunicarse frecuentemente con los padres para que este tipo de transiciones no causen problemas.

**Siestas y tiempo de relajación**

Si tiene que acomodar su horario diario para satisfacer las necesidades de varios niños, tal vez no pueda ser flexible y permitir que algunos niños sigan un horario diferente. En ese caso, explíquelo en sus políticas. De lo contrario, el cliente puede pedirle que su hijo tome una siesta más larga, más corta, o que no tome ninguna siesta. Si toca este punto en sus políticas será más fácil insistir en que se siga su horario habitual.

Probablemente también desee describir las medidas que toma para evitar el Síndrome de Muerte

Súbita del Lactante (SMSL), como asegurarse de que los niños duerman siempre boca arriba.

**Niños que aún no saben ir al baño**

Es perfectamente legal tener una política en que se especifique que usted no cuida niños que aún no saben ir al baño. Lo que no es posible es aceptar a algunos niños que no sepan ir al baño y rechazar a otros porque tienen necesidades especiales. Por ejemplo, algunas proveedoras establecen una edad concreta en que los niños a su cuidado deben ir al baño para continuar en su programa, pero no se puede pedir la misma edad a los niños con necesidades especiales, pues es posible que esto se considere como un “ajuste razonable” de acuerdo con la Ley sobre Estadounidenses con Incapacidades (ADA, por sus siglas en inglés).

Si usted acepta la responsabilidad de ayudar a los niños a que aprendan a ir al baño, sus políticas deben describir los métodos que utilizará. ¿Utilizará calzones entrenadores?

¿Usará premios? ¿Les enseñará a los niños a usar el excusado parados o sentados? (Asegúrese de pedir al cliente que le proporcione una buena cantidad de ropa interior y calzones entrenadores).

Cuando ayude a un niño a aprender a ir al baño, será indispensable que se ponga de acuerdo con el cliente, y sus políticas pueden servir de base para ello. Si a algún niño se le dificulta aprender a ir al baño, puede pedirles a los padres que lo ayuden en otros aspectos, por ejemplo, que pidan permiso en el trabajo para visitar su programa y ayudarle.

Algunas proveedoras cobran más por los niños que no saben ir al baño. Si considera esta opción, tenga en cuenta que puede traer problemas, porque entonces los clientes presionan a sus hijos para que aprendan a ir al baño con tal de reducir el costo del cuidado infantil.

**Juguetes**

Algunas proveedoras de cuidado infantil familiar tienen la política de no permitir a los niños traer sus propios juguetes a su casa. Los juguetes personales pueden causar problemas entre los niños, sobre todo si algún niño daña o rompe un juguete. Además, si le preocupa que algún juguete que traigan no sea adecuado para el desarrollo de los demás niños de su programa, tal vez sea recomendable evitarlo. Algunas proveedoras también prohíben cualquier tipo de arma de juguete, como pistolas o espadas, ya que fomentan el juego de batalla y alguien puede salir lastimado.

También puede limitar el número de juguetes personales que los niños pueden tener en su casa al mismo tiempo. Algunas proveedoras permiten que cada niño tenga un animalito de peluche o mantita especial que sólo utilizan a la hora de la siesta.

Si permite que los niños traigan sus propios juguetes de casa, no es su responsabilidad el reemplazar un juguete que haya roto otro niño; tal vez quiera mencionar este aspecto en sus políticas. Si un niño pierde un juguete durante el día, usted no debe pasar mucho tiempo buscándolo al final del día. Dígale al niño (y a sus padres) que lo buscará al día siguiente.

Además, deberá pensar si permitirá que los niños a su cuidado jueguen con los juguetes de sus hijos. No hay nada correcto o incorrecto respecto a este asunto, pero es bueno preguntarles a sus hijos cómo se sienten al respecto. Probablemente lo más fácil sea simplemente guardar esos juguetes en horario laboral.

**Orientación de la conducta**

Sus políticas para el manejo de problemas de conducta requieren mucha comunicación con sus clientes. Los padres tienen enfoques muy diferentes para disciplinar a sus hijos, y cada cliente espera que usted siga su ejemplo. (Pero su obligación principal es apegarse a las leyes de su estado, independientemente de lo que el cliente quiera; consulte la información que aparece a continuación). Consulte las hojas de ejercicios del CD para ver ejemplos de la redacción que puede utilizar en sus políticas.

El mejor momento para plantear el tema de la orientación de la conducta es la entrevista inicial con un posible cliente, porque los clientes deben saber desde el principio lo que pueden esperar de usted. Una manera para hablar de este punto es preguntarle al cliente cómo manejaría las siguientes situaciones:

• Si su hijo muerde a otro niño.

• Si su hijo amenaza a otro niño.

• Si su hijo se niega a compartir un juguete con otro niño.

• Si su hijo se baja los pantalones delante de otro niño.

Escuche las respuestas y luego explique cómo manejaría usted tales situaciones y el apoyo que esperaría de su parte. En esta discusión, utilice casos que comiencen con la frase “qué pasaría si”, como los que se mencionan anteriormente, para ayudar a aclarar las expectativas de ambas partes.

**Castigo físico**

¿Qué debe hacer si un cliente le dice que le dé una nalgada a su hijo si se porta mal? En primer lugar, póngase en contacto con la institución que le haya otorgado la licencia o con la agencia local de protección infantil para averiguar si el castigo físico (nalgadas) está permitido en su estado. Si la ley estatal prohíbe el castigo físico, usted debe cumplir con la ley, sin importar su opinión o la de los padres. Si viola la ley estatal, puede perder su licencia incluso si sigue las instrucciones del cliente.

Si su estado permite el castigo físico, de todos modos puede incluir una política que especifique que usted no lo utilizará en su hogar. Usted pone las reglas de su negocio. Si se siente incómoda con la forma en que un cliente le pide que discipline a su hijo, escuche su instinto; simplemente explíquele que no se siente cómodo al tomar esa actitud.

Aunque las nalgadas estén permitidas en su estado, pueden causar grandes problemas y riesgos legales importantes. Mi recomendación es que nunca dé nalgadas a un niño. Incluso si el cliente le da permiso, si después se enoja con usted por cualquier razón, puede acusarla de maltrato infantil.

Si de todos modos desea poder dar nalgadas a los niños, primero obtenga la autorización por escrito de los padres. Si los padres están casados o viven juntos, asegúrese de obtener las firmas de ambos. Lleve un registro de las veces que dé nalgadas a un niño e infórmele al cliente al final del día para que tenga pleno conocimiento de sus acciones.

Decida lo que decida, será útil explicar sus reglas sobre los castigos físicos en sus políticas.

Consulte las hojas de ejercicios del CD para ver ejemplos de la redacción que puede utilizar en sus políticas.

**Preguntas y respuestas: Problema de conducta**

**P:** Uno de los niños que cuido tiene un problema de conducta que no he podido resolver.

Los padres y yo hemos tratado de buscar la manera de resolverlo, pero parece que nada funciona. La conducta del niño molesta mucho a los demás. ¿Qué debo hacer?

**R:** Si el cliente y usted se han quedado sin ideas, busquen ayuda externa. Tal vez sea bueno hablar con el médico del niño o con un especialista en desarrollo infantil.

También comuníquese con su agencia de recursos y referencias de cuidado infantil de la localidad para obtener ayuda. Si el niño tiene una incapacidad, usted debe hacer un “esfuerzo razonable” para cuidarlo. Si el niño no tiene incapacidades y no puede evitar que moleste mucho a los otros niños, le puede pedir al cliente que no lleve a su hijo a su casa durante una semana o dos para ver si se calma. Si nada funciona, su último recurso es dar por terminado su contrato con el cliente; es probable que al niño le vaya mejor en otra casa de cuidado infantil.

**Políticas de enfermedad, salud y seguridad**

Sus políticas sobre enfermedades, lesiones y atención médica son muy importantes, porque abordan la salud de los niños y plantean cuestiones que pueden implicar riesgos importantes para su negocio. (Para revisar un análisis de los riesgos legales, consulte la guía *Legal and* *Insurance Guide*).

La primera decisión respecto a su política de enfermedad se refiere al cuidado de los niños que estén enfermos. Es posible que las reglas para otorgar licencias en su estado no le permitan que cuide niños con enfermedades graves, pero incluso si está permitido, debe tener cuidado con ellos y con los que padezcan enfermedades contagiosas, porque debe proteger a los demás niños y su negocio.

Si está dispuesta a cuidar niños enfermos, debe aclarar cuáles son los límites. La mayoría de los estados le permiten decidir si cuidará niños con enfermedades leves, pero en todos los casos es aceptable tener una política que especifique que no cuidará niños enfermos, aunque se trate de padecimientos leves. La mayoría de las proveedoras de cuidado infantil familiar tienen una política de notificación de enfermedades que especifica exactamente el momento en que los niños enfermos deben quedarse en casa. Le ofrezco un ejemplo:

*Los niños con los siguientes tipos de enfermedades no pueden asistir a mi programa: enfermedades contagiosas, virus, vómito, fiebre superior a 100°F (38°C), conjuntivitis, erupciones cutáneas, diarrea, infecciones parasitarias u otras enfermedades tales como \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Si su hijo presenta alguno de estos síntomas, es necesario que me avise lo antes posible. El niño no podrá regresar a mi programa hasta que no haya presentado síntomas durante 24 horas.*

**Síndrome de muerte súbita del lactante**

El Síndrome de Muerte Súbita del Lactante (SMSL) representa un riesgo grave para la salud de los bebés. Usted debe informarse sobre el SMSL y establecer la política de que los bebés siempre duerman boca arriba. (Para saber más sobre el SMSL, visite

www.sidscenter.org o consulte la guía *Legal and Insurance Guide*). Si un cliente le pide que ponga a su bebé a dormir boca abajo, proceda de la siguiente manera antes de aceptar:

• Pregunte a la institución que le haya otorgado la licencia si, en términos legales, usted puede (o debe) cumplir con esta solicitud.

• Pida que le médico del niño confirme por escrito que el bebé debe dormir boca abajo a causa de cierta afección médica.

• Obtenga la autorización por escrito del cliente.

Sin embargo, aun con el permiso de la institución que otorga las licencias, el doctor y el cliente, muchas proveedoras no permiten que los bebés duerman boca abajo involucrada.

Si un cliente deja un bebé que va dormido en el asiento de seguridad, asegúrese de que el bebé respire normalmente antes de que el cliente se retire. Se han dado casos en que los padres dejan al niño en el asiento de seguridad, aparentemente dormido, y la proveedora después descubre que el niño había muerto de SMSL.

**Administración de medicamentos**

Antes de escribir sus políticas sobre administración de medicamentos a los niños, averigüe si hay leyes estatales que haya que cumplir y si se le permite hacerlo. Incluso si su estado le permite dar medicamentos a los niños, siempre se puede optar por no hacerlo para protegerse de la responsabilidad legal en caso de que algo salga mal. (Si un niño tiene una incapacidad, consulte con la institución que le haya otorgado la licencia para saber si necesita darle algún medicamento). Si decide administrar medicamentos a los niños a su cuidado, siempre siga las instrucciones explícitas del cliente o el médico del niño. El siguiente es un ejemplo de una política de medicamentos: *Deberá firmar una autorización por escrito por cada medicamento que yo deba darle* *a su hijo. La medicina debe estar en su envase original, etiquetada con el nombre del* *niño y las instrucciones para su administración. (Pídale al farmacéutico que le dé la* *cantidad de medicamento que aparece en la receta en dos frascos, uno para usted y* *otro para mí, y cada uno deberá tener una etiqueta completa y las instrucciones).*

Si el medicamento no lo recetó un médico, debe obtener la autorización por escrito del cliente antes de su administración. Si usted tiene dudas de que un niño reciba el tratamiento médico adecuado, póngase en contacto con la institución que le haya otorgado la licencia.

Otra buena política es pedir a sus clientes que le avisen si le han dado a su hijo algún medicamento en casa en las últimas 24 horas.

**Las vacunas actuales son obligatorias**

La mayoría de los estados tienen leyes que exigen que los padres vacunen a sus hijos, y es posible que usted tenga la obligación de demostrar que las vacunas de cada niño que participe en su programa estén al día mediante un registro. Si uno de los clientes se niega a que vacunen a su hijo, usted puede negarse a cuidarlo. Sin embargo, si los padres se oponen a la vacuna por motivos religiosos, comuníquese con la institución que le haya otorgado la licencia para que la oriente antes de dejar de cuidar al niño, para asegurarse de que su rechazo no va en contra de las leyes contra la discriminación religiosa.

**Cigarro y alcohol**

Muchas leyes de concesión de licencias estatales prohíben fumar en cualquier hogar de cuidado infantil familiar. Pero incluso si en su estado no existe tal prohibición, tenga en cuenta que los fumadores pasivos corren riesgos reales de salud, así que es importante tomar medidas para evitar lo más posible el que los niños estén expuestos al humo.

Una vez una mujer llamó a nuestra oficina para quejarse de que su proveedora de cuidado infantil familiar se negó a dejarla fumar en el hogar de cuidado infantil, y pensó que se trataba de un caso de discriminación ilegal. Le contestamos que aunque efectivamente se trataba de un caso de discriminación, no era ilegal. De hecho, las leyes de su estado (al igual que en muchos estados) prohíben que los clientes fumen en un hogar de cuidado infantil familiar.

Algunos estados también exigen que las proveedoras de cuidado infantil familiar tengan una política respecto al alcohol y las drogas. Esto puede resolverse simplemente con que usted declare que no consume bebidas alcohólicas ni drogas, y que sus clientes deben seguir las mismas reglas mientras estén en su casa. También puede declarar que ni usted ni sus empleados consumen alcohol ni drogas durante el horario laboral.

**Política de urgencias**

Sus políticas deben explicar a sus clientes cómo se manejan las urgencias dentro de su programa, así como la manera en que usted (y sus empleados) responderá en caso de urgencia. Su plan podría explicar las medidas que toma para reducir el riesgo de incendios o accidentes, y las acciones que enseña a los niños para una situación de emergencia. Por ejemplo, podría mencionar:

*• Para reducir el riesgo de incendio, sigo las normas de seguridad contra incendios y las leyes estatales respecto a los detectores de humo y extintores.*

*• Les enseño a los niños que si alguna vez hay un incendio en la casa, deben salir corriendo y reunirse en el patio trasero.*

*• En caso de que se vaya la luz, guardo un botiquín de primeros auxilios, linternas y mantas extra en cada piso.*

*• Les enseño a los niños cuestiones de seguridad personal y del hogar cuando salimos de mi casa.*

*• Cerca de mi teléfono tengo una lista de números telefónicos de emergencia (policía, hospital, ambulancias) y los números de contacto de todos mis clientes.*

*• Llevo esos números de contacto conmigo cuando llevo a los niños a un viaje o excursión fuera de casa.*

**Importancia de la información de contacto de emergencia**

En sus políticas, haga hincapié en la importancia de poder comunicarse con sus clientes en caso de urgencia. En una ocasión, a un niño lo picó una abeja cuatro veces, y tuvo una reacción alérgica grave. Después de conseguir atención médica inmediata, la proveedora intentó comunicarse con los padres, pero se dio cuenta de que sus localizadores y teléfonos celulares estaban apagados. Para evitar este problema, pídales a sus clientes que revisen con frecuencia los mensajes de sus localizadores, correo de voz o teléfono celular. También pídales que le avisen si van a salir del trabajo temprano, si trabajarán en otro lado temporalmente o si su rutina normal cambia de alguna otra forma

**Lesiones durante el cuidado infantil familiar**

Esta sección de las políticas también debe explicar cómo actuará si se lesiona un niño que está a su cuidado. Si se le exige que tome clases de primeros auxilios o reanimación cardiopulmonar, menciónelo para que sus clientes sepan que usted está capacitada para manejar las lesiones comunes y los accidentes.

En la mayoría de los estados se exige que las proveedoras de cuidado infantil familiar sigan ciertos procedimientos de aviso cuando un niño se lesiona en su programa. Su póliza de lesiones podría exigir que los clientes recojan al niño herido en cuanto sea posible. Sin embargo, le sugiero que cuando un niño se lesione primero lo atienda de inmediato (si la lesión es grave, llame de inmediato al 911), y luego comuníquese con los padres en cuanto sea posible.

**Registro de lesiones a la hora de entrada**

Es posible que desee anotar rápidamente el estado físico de cada niño a la hora de entrada y de salida. Si el niño presenta algún síntoma médico o lesión física, puede pedir a los padres que firmen una declaración de que el niño llegó en tal estado. Esta política le puede ayudar a protegerse contra quejas falsas de maltrato infantil.

**Aparición de enfermedades durante el cuidado infantil familiar**

Su póliza de enfermedad debe indicar cómo va a atender a un niño que se enferma mientras usted lo está cuidando. Le sugiero que primero atienda las necesidades inmediatas del niño.

Si es necesario, llame al 911, y luego comuníquese con el padre del niño. (Para obtener más orientación sobre cómo tratar a los niños que se enferman, llame a su agencia de recursos y referencias de cuidado infantil de la localidad). Tal vez desee incluir una política que exija que el cliente pase por el niño en cuanto sea posible.

Su póliza de enfermedad también debe explicar que usted avisará a los clientes si los niños están expuestos a alguna enfermedad durante su programa. Si ve que un niño enfermo representa un riesgo para los demás niños de su programa, comuníquese con los demás clientes de inmediato y descríbales la enfermedad a la que los demás niños están expuestos.

**Mascotas**

Hay muchas clases de mascotas que pueden enseñarles mucho a los niños que cuide, como los peces, los pericos, los gerbillos, los ratones y las granjas de hormigas. Sin embargo, los perros y gatos pueden causar problemas especiales. Aunque su mascota sea muy tranquila con su familia, puede ser peligrosa para otras personas y niños. Por ello, algunas leyes estatales para otorgar licencias restringen el contacto de los perros y gatos con los niños que se encuentren en cuidado infantil familiar.

Si tiene un perro o gato en su casa, es importante informar a sus clientes en sus políticas y explicar cómo va a garantizar la seguridad de sus hijos. Usted deberá contar con un seguro de responsabilidad empresarial que la proteja en caso de que su mascota dañe a algún niño.

Pero tenga en cuenta que muchas empresas de seguros no la aseguran si tiene perro en casa.

**Riesgos relacionados con el agua**

Las piscinas inflables, las piscinas, los ríos y los lagos representan un grave riesgo de que los niños pequeños se ahoguen. Si hay riesgos relacionados con el agua en su propiedad o cerca de su casa, hable con la aseguradora al respecto para verificar que usted estaría cubierta en caso de accidentes. Tal vez la aseguradora le exija que adopte medidas específicas para otorgarle la cobertura, por ejemplo, si su casa colinda con un lago o un río, es posible que le pidan que construya una barda para obstruir el acceso al lago o río. En sus políticas, informe a sus clientes sobre los riesgos relacionados con el agua y las medidas que toma para mantener a los niños seguros. Las piscinas también son peligrosas para los niños. Si su propiedad tiene piscina, sus políticas deben informar a sus clientes y explicarles las medidas que toma para que los niños estén seguros. Siga todas las leyes estatales sobre las bardas que deben construirse alrededor de la piscina o de su propiedad, y siempre obtenga una autorización por escrito antes de dejar que un niño use la piscina.

**Políticas respecto al transporte de los niños**

Las diversas formas en que los clientes o usted transportan a los niños antes, durante y después de su programa pueden plantear cuestiones complejas y riesgos significativos para su negocio, por lo cual se podría necesitar seguro de responsabilidad civil y seguro para el vehículo, y es posible que usted esté obligada a informar a las autoridades. En sus políticas debe incluir si va a transportar a los niños en su propio auto, la manera en que va a manejar las excursiones, la persona autorizada para recoger y dejar a los niños y el modo en que los niños en edad escolar llegarán y se irán de su programa. (Consulte la *Legal and Insurance* *Guide* para obtener más información sobre estos temas).

**Transporte de los niños en su auto**

Cada vez más proveedoras de cuidado infantil familiar tienen una política de no transportar a los niños en su propio auto. Esto se debe al alto costo de los seguros de autos y al hecho de que muchas aseguradoras son cada vez más reacias a asegurar a las proveedoras de cuidado infantil familiar que transportan niños y, en los casos en que están dispuestas a otorgar el seguro, el valor del mismo es muy elevado.

Si desea transportar a los niños en su propio vehículo, siga los pasos que aparecen a continuación antes de hacerlo:

• Obtenga una autorización por escrito de sus clientes para transportar a los niños en su auto.

• Asegúrese de utilizar los asientos de seguridad o los cinturones de seguridad según se establezca en las leyes de su estado.

• Asegúrese que su póliza de seguro de automóvil cubra los accidentes que puedan ocurrir cuando utilice el auto para fines comerciales.

Si alguien más va a ayudarle a transportar a los niños en otro auto, también tendrá que obtener una autorización por escrito para que dicha persona pueda transportarlos, incluso si el otro conductor es uno de sus clientes.

**Excursiones**

Su póliza de excursiones le da la oportunidad de describir las actividades de aprendizaje que los niños realizarán fuera de su casa. Sin embargo, como los viajes fuera de casa también plantean problemas de seguridad, su política de excursiones debe explicar las precauciones de seguridad que tomará en todas las excursiones, por ejemplo:

*Siempre llevo un botiquín de primeros auxilios y los números de contacto de emergencia de todos los padres. También tengo un plan de emergencia para las excursiones.*

Si usted misma u otra persona van a transportar a los niños en auto, tendrá que tomar las precauciones de seguridad descritas en el apartado anterior.

También debe obtener una autorización por escrito antes de llevar a los niños a cualquier excursión. La carpeta de formularios del CD incluye un formulario de autorización para las excursiones. Podría pedir a sus clientes que firmen un formulario general de autorización para las excursiones cuando se inscriben, y luego pedirles que firmen un formulario de autorización específico para cada viaje (consulte también la guía *Legal and Insurance Guide*).

**Personas autorizadas para dejar y recoger a los niños**

Sus políticas también deben explicar las reglas sobre las personas autorizadas para recoger a un niño de su programa. Para evitar problemas legales, debe tener una política estricta en que se especifique que solamente dejará que un niño salga con el cliente o con la persona a la que el cliente haya autorizado por escrito para recoger al niño. Sus políticas pueden pedir a cada cliente que den el nombre de al menos otras dos personas autorizadas para recoger al niño.

Pida fotografías de las personas autorizadas, y si es posible reúnase con ellas, de modo que pueda estar segura de reconocerlos cuando se presenten en su casa.

**Personas no autorizadas para recoger a los niños**

Si una persona no autorizada llega a recoger a un niño, tome todas las medidas razonables para evitar que se lo lleve. No le abra la puerta a un extraño. Pídale a la persona que se retire. Amenácela con llamar a la policía si no se retira inmediatamente. Sin embargo, no impida que la persona se lleve al niño con contacto físico. Si la persona se lleva al niño, anote el número de placas del vehículo y llame de inmediato al 911. Posteriormente avísele al cliente.

**Padres biológicos y conflictos de custodia**

Otro de los temas que puede incluir en sus políticas es la cuestión de los padres biológicos y los conflictos de custodia. Usted está obligado a entregar al niño a sus padres biológicos a menos que algún tribunal les haya quitado la custodia. En otras palabras, ninguno de los padres puede impedir que el otro recoja al niño. Desgraciadamente, esto significa que las proveedoras de cuidado infantil familiar se ven atrapadas en medio de conflictos de custodia con mayor frecuencia.

Por ejemplo, si un día una de sus clientes le dice: “Mi marido y yo nos estamos divorciando.

Me da miedo de pase por Elise y se la lleve a otro estado. Ya no quiero que usted deje que se vaya con él”. ¿Qué debe hacer? ¿Cuál es su responsabilidad?

Los padres biológicos de un niño siempre tienen derecho a su custodia (incluido el derecho a recogerlos de su programa en cualquier momento), a menos que una orden judicial haya limitado tales derechos. Por ello, usted siempre debe suponer que ambos padres biológicos tienen todos los derechos de custodia, incluso si uno de ellos no ha autorizado al otro para recoger al niño. Sin embargo, si un cliente le da una copia de una orden judicial o sentencia de divorcio que limite los derechos del otro padre de familia, entonces usted debe cumplir con dicho documento. Por ejemplo, si la orden judicial especifica que el padre sólo puede tener la custodia de los niños los lunes y los miércoles, entonces usted sólo podrá permitirle que recoja al niño esos dos días.

¿Pero qué le va a contestar a la madre que le pidió que no deje que el padre recoja a la niña?

Tendría que contestarle:

*Perdóneme pero no puedo hacer eso. La ley dice que ambos padres tienen derecho de recoger al niño, así que no puedo impedir que él la recoja a menos que usted me entregue una orden judicial que limite los derechos de custodia del padre. Si me da la orden judicial, con mucho gusto cumpliré con lo que se especifique en ella.*

Asegúrese de que la madre entienda que es su responsabilidad el obtener la orden judicial y entregársela a usted antes de que usted pueda hacer cualquier cosa. Lea la orden judicial y utilice su criterio para entender lo que dice. Si tiene dudas, pídale a la madre que le explique. Si el padre dice que no es cierto, que la orden judicial dice otra cosa, entonces explíquele que necesitará que un abogado o un juez le aclaren el asunto.

**Política para dejar y recoger a los niños**

Usted debe tener una política para dejar y recoger a los niños que explique las funciones que tiene usted para garantizar la seguridad de los niños cuando sus clientes pasan a dejarlos o a recogerlos. Si un cliente deja o recoge a un niño y usted nota que está ebrio o drogado, o que no trae un asiento de seguridad adecuado para el niño, usted se enfrenta a dos posibles riesgos:

• En la mayoría de los estados usted está legalmente obligada a notificar el descuido o maltrato infantil. Si no informa que vio a un niño en una situación peligrosa (con un conductor ebrio, drogado o sin un asiento de seguridad adecuado) podría violar esta ley y perder su licencia para cuidar niños.

• Si el niño resulta herido en un accidente automovilístico después de salir de su casa, los padres pueden demandarla porque usted sabía que el niño estaba en peligro y no hizo nada para evitarlo, y podrían ganar la demanda. En ese caso, el tribunal podría considerarla parcialmente responsable del accidente.

Sin embargo, si no tiene ninguna razón para creer que el conductor estaba ebrio o drogado, o si no vio que el niño no iba en un asiento de seguridad (porque usted se encontraba en otra habitación y no alcanzaba a ver el auto), entonces es poco probable que la consideren responsable.

Su política para dejar y recoger a los niños debe indicar que, dado que su principal preocupación es la seguridad de los niños a su cuidado, usted no permitirá que los clientes no utilicen un asiento de seguridad apropiado o que transporten a los niños cuando están ebrios o drogados. Y en caso de que esto se presente, tomará las medidas necesarias para mantener la seguridad del niño. Dichas medidas incluyen el que le pida al cliente que le dé el nombre de otra persona que pueda recoger al niño, llamar a un taxi o alguna otra alternativa. Si el cliente se niega a obedecer su política e insiste en llevarse al niño, llame al 911. (Siempre es recomendable anotar los números de licencia de todos los autos que usen sus clientes para recoger a sus hijos, para que usted los tenga disponibles en esa situación).

Si ésta es una de sus políticas, asegúrese de que sus clientes comprendan sus expectativas. Pídales que la firmen para hacer hincapié en su importancia. Si un cliente se niega a cooperar con esta política, rescinda el contrato. Si al cliente se le olvida traer un asiento de seguridad, sugiérale que compre uno extra y lo deje con usted, para que pueda usarlo cuando lo olvide.

No les preste a los clientes sus asientos de seguridad. Si hay un accidente y el asiento se encuentra defectuoso, el cliente puede demandarlo.

Si un cliente pasa a dejar a un niño en su programa cuando está ebrio, drogado o no trae asiento de seguridad apropiado, no tiene caso llamar a la policía porque el niño ya no está en el auto. Pero adviértale al cliente que usted no tolerará ese comportamiento, y que si vuelve a suceder, dejará de cuidar a su hijo de inmediato.

Si el cliente se opone a su política para dejar y recoger a los niños diciendo que no es de su incumbencia si usa un asiento de seguridad apropiado cuando conduce a su casa o cuando se va, respóndale con mucho tacto que la seguridad del niño es su principal preocupación y que usted no desea que haya lesiones innecesarias. (Si el cliente continúa la discusión, recuérdele que usted está obligada a informar a las autoridades). Pero la mayoría de los clientes estarán agradecidos de que usted muestre tanta preocupación por la seguridad de sus hijos.

**No les pida a los clientes que firmen una exención de responsabilidad**

Algunas proveedoras abordan los problemas que se presentan cuando los clientes dejan a sus hijos y pasan por ellos pidiéndoles que firmen una exención de responsabilidad, como la siguiente:

*El cliente se compromete a no hacer responsable a la proveedora en caso de lesiones sufridas mientras el niño se encuentra en el auto del cliente, por ejemplo, antes de dejarlo y después de recogerlo.*

Se pueden incluir otras políticas con redacción similar para las excursiones, o incluir una renuncia de responsabilidad civil por cualquier accidente que ocurra mientras el niño está en casa de sus padres. Sin embargo, todas estas exenciones de responsabilidad no tienen caso porque no las reconocen los tribunales; los clientes no pueden renunciar a su derecho de demandarla. (Incluso los niños que están a su cuidado pueden demandarla posteriormente). La mejor manera de protegerse de los riesgos de responsabilidad civil es comprar un seguro de responsabilidad empresarial y adoptar una política para recoger a los niños similar a la del Ejemplo de política 3 que se encuentra en el Anexo A.

(También consulte el recuadro de la página 30.)

**Transporte de niños en edad escolar**

Es posible que se presenten otras cuestiones cuando los niños lleguen a la edad escolar y necesiten transportarse a la escuela o se les permita viajar solos. Es posible que un cliente le pida que recoja o deje al niño en la escuela o en la parada de autobús todos los días. Tal vez otro cliente le avise que está intentando que su hijo se vaya caminando o en bicicleta a su casa o a una parada de autobús después de su programa. Y probablemente otro cliente le pregunte si estaría dispuesta a recoger a su hijo en la escuela si se enferma durante el día. Antes de aceptar cualquiera de estas solicitudes, tome las siguientes medidas:

• Verifique con la institución que le haya otorgado la licencia que el acuerdo propuesto no viole ninguna de las leyes de concesión de licencias estatales que regulan el cuidado de niños.

• Póngase en contacto una agencia de protección infantil local y pregunte si la propuesta se considera peligrosa para el niño, y en tal caso recuerde que usted está obligada a informar a las autoridades.

• Llame a su agente de seguros de responsabilidad empresarial para averiguar si su póliza cubre las lesiones del niño en ese periodo.

• Si todos los puntos anteriores tienen una respuesta positiva, pregúntese si realmente se siente cómoda con la propuesta. Si no, no la acepte. Es mejor confiar en su instinto que aceptar algo que le molesta.

• Si está cómoda con la propuesta y quiere aceptarla, debe obtener la autorización por escrito de ambos padres, aunque la propuesta venga de ellos.

Puede ser útil explicar su política sobre el transporte de niños en edad escolar antes y después de su programa. A continuación le ofrecemos algunos ejemplos de las maneras en que puede explicarlo:

*• No recojo a los niños de la escuela cuando están enfermos.*

*• Estoy dispuesta a aceptar la responsabilidad de acompañar al niño desde y hacia la parada de autobús todos los días.*

*• Los niños no pueden irse solos; alguno de los padres o una persona autorizada debe pasar por ellos*