**Proceso de revisión y puntuación de la Iniciativa de Expansión de Proveedores de Cuidado Infantil**

**Proceso de revisión de solicitudes**

Las solicitudes presentadas por las entidades elegibles para la Iniciativa de Expansión de Proveedores de Cuidado Infantil serán calificadas con un total de 100 posibles puntos. Sobre la base de estas puntuaciones, los planes de negocio completos y viables de los solicitantes elegibles recibirán financiación a través de la Iniciativa para apoyar los costos asociados con el lanzamiento del programa. Debido al interés extremadamente alto en esta Iniciativa, no todas las solicitudes pueden ser revisadas de inmediato. TWC continuará monitoreando regularmente el volumen de solicitudes para comprender el interés y la necesidad. Las solicitudes se revisarán de manera que se garantice la diversidad geográfica y de los solicitantes. Específicamente, se reservará tiempo para darle prioridad a solicitantesrevisar a un solicitante prioritario en cada categoría de elegibilidad por Junta: asociaciones de empleadores basadas en el desierto, basadas en el sitio y solo en la expansión infantil. Se asignará tiempo adicional para revisar las solicitudes de a los solicitantes elegibles restantes en cada Junta en función del número relativo de niños menores de cinco años de esa Junta y el porcentaje relativo de códigos postales que se encuentran en un desierto. Para obtener más información, consulte nuestro [Proceso de revisión inicial del solicitante](https://19993137.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19993137/Y2%20Module%20Files/Initial%20Applicant%20Review%20Process%20-%20Spanish%20v2.xlsx) en childcare.texas.gov.

Si es necesario un asesoramiento empresarial adicional para mejorar el plan de negocio para que se considere completo y viable, se invitará al proveedor a participar en sesiones de asesoramiento en grupo y en un promedio de tres sesiones de asesoramiento individual para realizar ajustes y mejoras en su solicitud. El objetivo de estas sesiones será que el plan sea calificado con éxito para que el proveedor pueda recibir financiación a través de la Iniciativa. Una vez finalizado asesoramiento, el proveedor revisará y volverá a presentar su plan para una revisión adicional. Se volverá a calificar para determinar si se debe otorgar un premio.

El proceso de puntuación seguirá los siguientes pasos:

**Paso 1: Confirmar la elegibilidad**

El evaluador confirmará que el solicitante cumple con la elegibilidad básica para el programa, es decir, los programas deben estar aumentando la disponibilidad de cuidado infantil en el hogar o en el centro en al menos una de estas categorías a partir del 1 de marzo del 2022 para ser elegible para solicitar esta financiación post-CCRF:

* Situado dentro de un desierto de cuidado infantil predefinido (determinado por el código postal de la ubicación);
* Operar en una asociación documentada con un empleador o consorcio de empleadores para proporcionar atención a los hijos de sus empleados; y/o
* Aumentar las plazas de atención a los bebés (0-17 meses).

Si el solicitante cumple los criterios, pasa al paso 2. En caso contrario, se enviará un correo electrónico al proveedor para notificarle que no cumple los requisitos. Si se envía a un proveedor información que lo descalifica por error, se le permitirá volver a presentar su solicitud para su revisión.. En este momento se revisará cualquier información adicional del proveedor que sea necesaria para aclarar su elegibilidad para la iniciativa.

**Paso 2: Puntuación**

El plan de negocio introducido en el sistema de solicitud será revisado y calificado. Los puntos y su peso en la calificación reflejan los elementos más críticos para el éxito de la empresa, por lo que en este caso hay un peso adicional para las preguntas sobre la demanda de servicios, la disponibilidad de personal (si es necesario) y los elementos financieros. Parte del proceso de solicitud incluye una entrevista con el solicitante tras la presentación de la solicitud escrita que vale 10 puntos. Los proveedores también pueden ganar hasta 10 "puntos adicionales" durante la entrevista si ofrecen explicaciones claras sobre las áreas en las que han perdido puntos en su plan de negocio. Los informes de crédito, tanto del consumidor como de la empresa (cuando corresponda), se ejecutarán como parte de la revisión del paquete de solicitud completo, sin embargo, los informes de crédito no se calificarán.

A continuación se ofrece información sobre la puntuación de cada sección de la solicitud.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Categoría** | **Puntos** | **Puntos clave revisados** |
| Experiencia | 10 | ¿Cuál es la trayectoria del propietario y/o director y cómo contribuirá esto al éxito del programa?* Experiencia relevante del propietario y/o director (como en educación infantil, educación K-12, gestión empresarial, etc.)
* Experiencia empresarial
* Experiencia con niños
* Formación y credenciales
 |
| Mercado y ubicación | 25 | ¿Cómo sabe que su empresa o expansión tendrá éxito en su zona?* Ubicación geográfica (la zona en la que está o estará ubicado su programa, incluyendo el código postal y el barrio)
* Explicación de la demanda (a quién va a servir y cómo sabe que hay demanda de sus servicios en esta base de clientes)
* Servicios ofrecidos (como las edades atendidas, las horas disponibles y cómo se ajusta a la demanda que ha descrito anteriormente)
* Comprensión de las necesidades de espacio (incluyendo la necesidad de cualquier actualización de su edificio no cubierta por esta financiación)
 |
| Operaciones y personal\* | 10 | ¿Cuántos y qué tipo de personal se necesita para prestar los servicios que propone?* Número de personal necesario
* Funciones y calificaciones del personal (como profesor asistente o director de programa y cualquier calificación específica que necesiten)
* Plan de contratación (dónde los encontrará, cuándo los contratará, cómo los capacitará)

\* Los proveedores de servicios de guardería familiar que no necesiten empleados deberán explicar que no es necesario contratar personal adicional |
| Finanzas | 30 | ¿Dispone de un presupuesto y un flujo de caja para el proyecto, completos y minuciosos que contengan todos los gastos importantes y relevantes, como el personal, los suministros, las instalaciones y los ingresos?* Tarifas (cómo ha determinado sus tarifas y cuáles son)
* Presupuesto del proyecto (es claro, realista y completo)
* Previsión del flujo de caja (es clara, realista, completa y predice la rentabilidad)
 |
| Cronograma | 15 | ¿Incluye un cronograma claro y realista de los pasos para la implementación, incluyendo todos los pasos necesarios para la apertura?* El personal y la formación ya se han definido
* Mercadeo y lanzamiento del programa
* Licencias (incluidas las condiciones mínimas)
* Actualizaciones o mejoras del edificio para preparar los servicios
* Meses hasta la finalización
 |
| Entrevista\* | 10 | Una vez revisada la solicitud presentada, los solicitantes participarán en una entrevista individual para revisar su plan de negocio y describir información como:* Articulación clara de los detalles del plan
* El "cómo" y el "por qué" de los elementos del plan de su empresa

\*Los solicitantes también pueden ganar hasta 10 puntos adicionales por proporcionar explicaciones sobre los puntos perdidos en las secciones anteriores |
| Total de posible puntuación | 100 |  |

Los solicitantes con una puntuación de **95 puntos o más pasarán** a la fase de financiación, mientras que los que tengan **menos de 95 puntos** serán remitidos para que reciban asesoramiento para perfeccionar y mejorar su plan. Tras el asesoramiento, se volverá a evaluar el plan y se tomará la decisión de seguir adelante.

Los planes de negocio no se considerarán completos hasta que el proveedor proporcione toda la documentación solicitada con su plan de negocio.