



Aprender como mantenga su flujo de caja positivo.

Programa de Subvenciones de Estabilización de Cuidado Infantil de Virginia

## ¿Está administrando su flujo de caja?

MARZO 2022

### Contenido

Introducción .....	1
Generar flujo de caja en 5 sencillos pasos .....	1
Mejore su flujo de caja .....	6
Asistencia Está Disponible .....	7



**Una vez que tenga un presupuesto mensual, es posible que aún tenga preguntas:**

- ¿Cuánto estoy ganando con el tiempo?
- ¿Tendré suficiente dinero en efectivo para pagarme? ¿Mis cuentas?
- ¿Cuánto estoy ganando realmente?

**Si tiene alguna de estas preguntas, aprender sobre el flujo de efectivo puede ayudar.**

#### **Generar flujo de caja en 5 sencillos pasos**

- PASO 1 — Recopilar información
- PASO 2 — Elija un marco de tiempo y escenarios
- PASO 3 — Ingresos de la lista
- PASO 4 — Enumere los gastos
- PASO 5 — Revise las tendencias

## **Introducción**

El pronóstico de flujo de efectivo es una de las mejores herramientas que puede tener para comprender qué tan saludable es su organización a corto plazo. Predecir el flujo de caja no se trata de presupuestar. Se trata de comprender cuánto dinero está recibiendo menos cuánto dinero está saliendo.

El desafío con el flujo de efectivo es que puede tener una gran cantidad de dinero que se le debe, pero si no tiene dinero disponible para pagar las facturas, su empresa puede encontrarse en problemas financieros. Saber cuánto efectivo tiene a corto plazo se convierte en una forma no solo de saber lo que entra y sale, sino que también le da un aviso sobre los próximos desafíos con tener suficiente efectivo disponible.

El siguiente ejercicio de flujo de efectivo lo guiará a través del proceso de realizar una predicción importante del flujo de efectivo para su negocio durante los próximos seis meses. Hemos elegido a propósito el período de tiempo de seis meses porque es una buena instantánea que le permite tomar decisiones dentro de unos meses, pero no es tanto tiempo como para que muchas cosas puedan cambiar.

Una vez que domines este ejercicio, probablemente querrás convertirlo en uno de tus hábitos comerciales semanales.

## **Generar flujo de caja en 5 sencillos pasos**

### **Paso 1: Reúna documentación**

Obtenga de 2 a 4 meses de documentos que muestren sus ingresos y gastos. Aquí hay una lista de documentos que pueden brindarle la información que necesita.

#### **Documentos que muestran ingresos y gastos**

- Estados de cuenta bancarios
- Estados de cuenta de tarjetas de crédito
- Transacciones de Venmo
- Recibos de servicios públicos
- Cualquier otro registro de las formas en que recibe o gasta dinero

Intente utilizar cantidades reales cuando sea posible para mayor precisión. Si no tiene cantidades reales para todo, está bien usar un promedio. Por ejemplo, es posible que deba usar su factura de electricidad promedio porque no sabe exactamente cuánta electricidad usará durante los próximos meses.

## Paso 2: Elija un marco de tiempo y escenarios

Este no es un presupuesto. Trate de elegir un marco de tiempo que sea lo suficientemente largo como para permitirle tomar decisiones después de uno o dos meses, pero lo suficientemente corto en caso de que surjan desafíos o cambios en el futuro. Creemos que **seis meses** es un buen período de tiempo, pero ajústelo según sea necesario y elija lo que funcione para usted. Nunca use más de un año.

También debe considerar la planificación de escenarios, que puede ayudar a su organización en general, pero particularmente en tiempos de gran incertidumbre. A través de la planificación de escenarios, puede articular los cambios que pueden ocurrir con el tiempo para que pueda ver y planificar sus impactos potenciales. Aunque puede utilizar cualquier número de escenarios, normalmente es bueno desarrollar tres:

- 1 **Mejor caso:** donde los ingresos y los gastos cambian para aliviar el estrés de su negocio.
- 2 **Caso base:** generalmente el status quo, si el futuro se desarrolla como espera que suceda actualmente.
- 3 **En el peor de los casos:** donde los ingresos y los gastos tendrán una tendencia de formas que *podrían* suceder y resultarían en una posición más difícil para su negocio.

Para construir los escenarios, identifique los factores más significativos y cómo pueden tener tendencia en cada escenario. Asegúrese de considerar los factores relacionados con los ingresos y los gastos. Trate de ceñirse a los factores más importantes: los 3 a 5 que tienen más probabilidades de cambiar en el futuro y que podrían tener el impacto más significativo en su organización. Por ejemplo, un posible aumento de los costos de atención médica en un 50% sería un factor probable para el peor de los casos, mientras que un aumento del 1% en los suministros de oficina probablemente no se incluiría.

Asegúrese de incluir una lista de los factores; escribirlos recordará sus suposiciones. Si puede, exprese el impacto del costo en dólares reales (como lo que sucede si obtiene esa subvención de \$10,000) o un porcentaje (como un aumento del 10% en el costo de los suministros).

Utilice la siguiente tabla para capturar sus suposiciones para cada escenario. A medida que recorre el resto de los pasos, haga un conjunto de tablas para cada escenario para que pueda ver los impactos.

TABLA 1: ESCENARIOS

FACTOR	MEJOR CASO	CASO BASE	PEOR DE LOS CASOS
<b>Ejemplo:</b> Costo mensual de EPP	Va a \$0 en dos meses	Continúa siendo \$1,000 por mes	Dobla a \$2,000 por mes

### **Paso 3:** **Listar ingresos**

Clasifique el dinero que ingresa cada mes.  
Asegúrese de incluir siempre una categoría "Otro."

#### **Categorías de ingresos**

- Subvención
- Tarifa
- Subsidios
- PPP
- Otro

### **Paso 4:** **Lista de gastos**

Clasifique el dinero que sale cada mes.  
Nuevamente, asegúrese de incluir una categoría "Otro."

#### **Categorías de gastos**

- Personal
- Impuestos
- Renta
- Utilidades
- Vehículo
- Teléfono
- Alimentos/snacks
- PPE (equipo de protección personal)
- Limpieza
- Pagos de préstamos
- Comisiones bancarias
- Otro

**TABLA 2: INGRESOS**

CATEGORÍAS DE INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
Subvención							
Tarifa							
Subsidios							
PPP							
Otro							
<b>Total</b>							

**TABLA 3: GASTOS**

CATEGORÍAS DE GASTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
Personal							
Impuestos							
Renta							
Utilidades							
Teléfono							
Alimentos/ snacks							
EPI							
Limpieza							
Pagos de préstamos							
Comisiones bancarias							
Otro							
<b>Total</b>							

**TABLA 4: FLUJO DE CAJA MENSUAL Y TOTAL**

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
Los ingresos totales							
Gastos totales							
<b>Total Flujo de fondos (Ingresos totales - Gastos totales)</b>							

## **Paso 5:** **Revise las tendencias**

Su flujo de efectivo total durante los próximos seis meses será la cantidad total de ingresos en la **TABLA 2** menos la cantidad total de gastos en la **TABLA 3**. También puede ver el flujo de efectivo de cada mes restando sus gastos totales de sus ingresos totales para cada mes. (Observar el flujo de efectivo mes a mes puede ser útil porque algunos meses sus ingresos pueden ser menores que los gastos, pero otros meses pueden ser más. Esto le indica cuándo necesita ahorrar dinero de un mes a otro).

Ahora que tiene su proyección de flujo de caja, debe hacerse una serie de preguntas para cada escenario para comprender las tendencias que aparecen.

### **PREGUNTA 1**

**¿Eres rentable?**

sí

No

### **PREGUNTA 2**

**¿Hay meses que son "fiesta o hambruna"?**

sí

No

### **PREGUNTA 3**

**¿Qué mes (s) tiene la mayor ganancia?**

### **PREGUNTA 4**

**¿Qué mes (s) tiene el beneficio más bajo?**

### **PREGUNTA 5**

**¿Qué categorías son sus mayores gastos?**

### **PREGUNTA 6**

**¿Qué categorías son sus gastos más bajos?**

### **PREGUNTA 7**

**¿Qué categorías son sus mayores ingresos?**

### **PREGUNTA 8**

**¿Qué categorías son sus ingresos más bajos?**

## **Mejore su flujo de caja**

Si ha completado su análisis y descubre que necesita recortar algunos gastos para aumentar los ingresos, aquí hay algunas sugerencias sobre cómo hacerlo:

### **Incrementar la matrícula.**

Esta puede ser la forma más rentable de generar ingresos. Comience preguntando a sus familias actuales si saben de otras familias que necesitan atención y a las que podrían recomendarle. También comuníquese con CCR & R y otros proveedores para averiguar si hay familias que necesitan atención.

### **Considere la facturación semanal frente a la mensual.**

Si actualmente cobra \$1,000 por mes, la mayoría de las personas asume que equivale a \$250 por semana, pero los meses tienen *cinco* semanas, lo que se traduce en \$1,000 adicionales por año, por estudiante. Este método puede ser una forma eficaz de aumentar el efectivo disponible si tiene familias que pagan constantemente a tiempo. Si tiene familias que a menudo no hacen los pagos, esto puede ser difícil porque puede significar buscar dinero. También puede significar más viajes al banco y más entrada de datos por su parte.

### **Acelere su facturación y cobros.**

Debe facturar lo antes posible y no deje que el dinero que se le adeuda espere. Puede ser una conversación difícil con las familias, pero el dinero en efectivo es fundamental para mantener vivo su negocio y el servicio del que dependen. Considere los sistemas de administración de cuidado infantil que pueden ayudar a acelerar

la facturación y al mismo tiempo reducir otros costos, o usar **Venmo** o aplicaciones similares para un pago rápido.

### **Encuentre los mejores precios para juguetes, materiales y equipos.**

Comprar juguetes usados puede ahorrarle cantidades significativas de dinero, y puede usar sitios que le brinden acceso a artículos de alta calidad y favoritos. Consulte sus grupos de ventas locales de Facebook. Goodwill y el Ejército de Salvación a menudo tienen juguetes disponibles. Intente visitar estas tiendas a principios de la semana después de que los artículos se hayan dejado durante el fin de semana. Además, busque formas de obtener descuentos a través de grandes programas de compras como el que está disponible para los miembros de NAEYC.

### **Busque suscripciones recurrentes para cortar.**

Eche un vistazo a los diferentes servicios y membresías en línea que tiene. A menudo, se acumulan con el tiempo; no nos damos cuenta de cuántos tenemos realmente o del impacto que tienen en el flujo de efectivo mensual. Determine qué suscripciones necesita y sin las que puede vivir.

### **Busque subvenciones y otras oportunidades de su agencia local de recursos y referencias de cuidado infantil (CCR & R).**

Esta es una excelente manera de conectarse con recursos, subvenciones y oportunidades de financiamiento adicional. Además, su CCR & R a menudo ofrecerá ayuda personalizada y experiencia si tiene preguntas e inquietudes sobre su negocio.

## Considere los programas federales.

Todavía está surgiendo un nuevo paquete de estímulo. Mientras tanto, programas como **Families First Leave** pueden proporcionarle pagos por el personal que está en casa cuidando de sí mismos o de los miembros de su familia con COVID, o de los niños que no están en el cuidado o la escuela. Se puede hacer de manera intermitente: puede tener una persona que lo use cinco días a la semana o incluso solo un día a la semana. El **Crédito Tributario por Retención de Empleados (ERTC)** está abierto a pequeñas empresas que no recibieron un Préstamo del Programa de Protección de Cheques de Pago. El ERTC proporciona hasta \$5,000 por cada empleado que mantuvo empleado durante la pandemia. El **Programa de préstamos de Main Street** puede proporcionar préstamos a muy bajo interés para con y sin fines de lucro con al menos 10 empleados.

## Aplazar o reducir los pagos de alquiler, servicios públicos e hipoteca.

Muchos propietarios, bancos y empresas de servicios públicos le permiten retrasar los pagos o realizar pagos parciales. El dinero todavía se debe, pero puede proporcionar dinero en efectivo vital para que continúe. Además, considere renegociar su contrato de arrendamiento o mudarse a un nuevo espacio (incluso contratar a un corredor para que lo haga): los bienes raíces comerciales están dispuestos a hacer tratos a medida que más personas trabajan desde casa.

## Automatización.

Busque formas de estirar su tiempo y el de su personal a través de aplicaciones y otros programas. Un sistema de administración de cuidado infantil puede ayudar con la facturación, la asistencia y otras funciones. Los sistemas en línea como **Gusto** y **FreshBooks** pueden ayudarlo

con la nómina y la contabilidad. Incluso un programa gratuito como **Google Docs** se puede utilizar para recopilar atestaciones y otros formularios en línea.

## Reducir personal.

Nunca es una decisión fácil, pero si es necesario, puede reducir el personal rápidamente para ahorrar efectivo. Tenga en cuenta que debe asegurarse de que las reducciones no afecten los requisitos estatales y federales ni la calidad y seguridad generales.



La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Civitas Strategies Early Start y no pretende constituir un consejo legal. Las partes han realizado esfuerzos razonables para recopilar, preparar y proporcionar esta información, pero no garantizan su exactitud, integridad, adecuación o vigencia. La publicación y distribución de esta presentación no tiene la intención de crear, y el recibo no constituye, una relación abogado-cliente. Queda expresamente prohibida la reproducción de esta presentación.

Este documento utiliza, con permiso, partes de guías anteriores creadas con el apoyo de Maher Charitable Foundation, The Henry and Marilyn Taub Foundation y el fondo New Jersey Pandemic Relief. Les agradecemos su continuo apoyo a las empresas de cuidado infantil.

**Preparado por Civitas Strategies Early Start.**