



Programa de Subvenciones de Estabilización de Cuidado Infantil de Virginia

¿Es hora de hacer crecer su negocio?

Una práctica lista de los pasos a seguir para ayudarle a decidir si debe ampliar su negocio de cuidado infantil y cuándo hacerlo.

Contents

Paso 1: Evalúe su demanda	1
Paso 2: Alinee a su personal	2
Paso 3: Desarrolle una imagen clara de sus finanzas.	3
Paso 4: Crear un plan de negocio.	4
Paso 5: Acceda a capital para apoyar su crecimiento	4
¿Necesita ayuda?	4



La expansión de su negocio de cuidado infantil puede ser una gran estrategia a largo plazo que aumenta la productividad, aporta más ingresos y, lo que es más importante, lleva el cuidado infantil de calidad a más niños en todo el Estado de Virginia durante una época de gran necesidad. Sin embargo, intentar hacer crecer su negocio antes de haber tomado las medidas necesarias para apoyar este crecimiento puede ser intimidante y causar problemas para los que no está preparado. A veces, las pequeñas empresas crecen demasiado rápido o avanzan sin la estructura y la capacidad necesarias para realizar la ampliación, lo que puede debilitar, o incluso llevar a la ruina, un negocio en lugar de fortalecerlo.

Por ello, si está pensando en ampliar su negocio, le recomendamos que primero repase esta lista de verificación para decidir si está preparado para la ampliación y cuándo. Esta lista de comprobación fue creada utilizando décadas de experiencia de múltiples expertos en negocios de cuidado de niños en todo el país y le ayudará a tomar los pasos que necesita para la expansión sostenible de su negocio.

□ Paso 1: Evalúe su demanda

Uno de los factores más importantes para el crecimiento es tener clientes. Es fundamental que se asegure de que tiene el número de inscripciones que necesita para obtener los ingresos necesarios para mantener su crecimiento antes de iniciar el proceso de expansión. Es por eso que le recomendamos

que primero se asegure de que la demanda de los padres y las familias exista para apoyar el crecimiento que desea emprender.

Primero, ¿tiene una lista de espera?

El primer indicador de que puede ser una buena idea ampliar su programa es si tiene más demanda que plazas disponibles. Si sus plazas actuales están llenas y sigue recibiendo solicitudes de posibles familias, es una señal de que hay suficiente demanda para apoyar su ampliación. Por otro lado, si no tiene suficientes niños inscritos para mantener su negocio actual tal y como está, la ampliación le representará una carga adicional al intentar asumir los gastos adicionales de la expansión sin tener los ingresos previstos para mantenerla.

A continuación, ¿hay demanda del tipo de atención que planea ofrecer?

Aunque una lista de espera le dará una buena evaluación de la demanda, es posible que no refleje la información detallada sobre el tipo de servicios que se demandan. Asegúrese de hablar con sus familias actuales para entender mejor si estarían dispuestas a formar parte de su programa de cuidado infantil ya extendido. Por ejemplo, tal vez esté agregando espacios en sus instalaciones actuales y podría llenar fácilmente estos espacios utilizando su lista de espera existente. Sin embargo, si está abriendo una nueva ubicación en otra parte de la ciudad o está haciendo la transición de un entorno de atención familiar a un programa basado en el centro, estos podrían ser factores decisivos para sus familias si la ubicación no es buena para ellos o si prefieren el cuidado familiar en lugar de un centro. Por esta razón, es importante no asumir que una lista de espera equivale a ingresos instantáneos.

Hablar con las familias en su lista de espera con anticipación puede brindarle la información que necesita para determinar un número estimado de posibles inscripciones en su programa ampliado, proporcionando a su negocio los ingresos necesarios para mantener los costos adicionales asociados con el crecimiento.

Por último, ¿se ajusta su plan de crecimiento a las necesidades de su comunidad?

La última forma que recomendamos para medir la demanda antes de emprender la planificación del crecimiento es evaluar las necesidades de su comunidad hablando con las familias que actualmente están a su cargo, las que están en su lista de espera e incluso otras de la comunidad. Puede ponerse en contacto con las familias por su cuenta o invitar a su personal a participar para comprender mejor quién necesita atención en la zona en la que está considerando crecer. También es útil conocer el entorno de la zona y saber qué otros tipos de establecimientos y programas de cuidado infantil existen. Por ejemplo, ¿hay servicios o características particulares sobre la ubicación y las familias de la zona que deba tener en cuenta? ¿Qué horarios y otros servicios, como el servicio de atención antes y después de la escuela, buscan las familias? ¿Y las edades de los niños a los que se pretende atender? Asegurarse de que su plan de crecimiento se ajusta a las necesidades de la comunidad en la que desea crecer le ayudará a ampliar las posibilidades de éxito de su negocio.

Debido al impacto inmediato sobre los ingresos previstos, o la falta de ellos, comprender el nivel y el tipo de demanda en su zona es un paso fundamental que debe realizarse antes de emprender cualquier otra planificación de crecimiento. Este conocimiento puede ayudarle a formarse una idea de su posible situación financiera y darle una idea de si está o no

preparado para crecer. Si realiza este paso y descubre que no tiene suficientes familias a su cargo para justificar una expansión, entonces querrá dedicar tiempo a encontrarlas y trabajar para alcanzar la inscripción completa en su actual negocio de cuidado infantil para comenzar a pensar en el crecimiento a corto plazo.

Paso 2: Alinee a su personal

Al igual que las posibles familias, usted querrá contratar al menos una parte del personal que necesitará para apoyar su expansión antes de empezar a aplicar su plan de crecimiento. Es importante que piense en organizar su personal con antelación, ya que la falta de personal puede ser tan peligrosa para su negocio de cuidado infantil como la falta de demanda entre las familias de su zona cuando está intentando expandirse. Para empezar, comience con conversaciones con sus empleados actuales sobre su interés en un nuevo local (si va a añadir uno), o con personas que conozcan que puedan estar interesadas en trabajar en el programa. Si se expande a una nueva localidad, también es útil preguntar a personas familiarizadas con la zona sobre las formas de atraer a los empleados, como por ejemplo una junta local de personal. No es necesario que se cubran todas las vacantes antes de empezar a crecer, pero debería tener una idea clara de cuáles van a ser sus necesidades de personal y un plan para conseguir ese talento. Es posible que quiera considerar algunas formas de reclutar y atraer personal de alta calidad para asegurarse de que tiene un grupo de candidatos competentes entre los que puede elegir. A veces, los propietarios de empresas asumen que podrán encontrar fácilmente el personal que necesitan cuando llegue el momento de crecer, lo que es especialmente cierto en estos momentos en

que nos enfrentamos a una escasez de mano de obra tan aguda. Por ello, asegúrese de ser realista sobre sus necesidades de personal y su capacidad para atraer y retener a los empleados. Para saber más sobre cómo **atraer talento a su negocio**, consulte los recursos disponibles en vecf-cses.com.

□ Paso 3: Desarrolle una imagen clara de sus finanzas

Algunos proveedores de servicios de cuidado infantil ven la oportunidad de ampliar su negocio y no se dan cuenta de que su negocio actual no se encuentra en una situación financiera lo suficientemente estable como para asumir los costos adicionales asociados al crecimiento. Si un proveedor intenta hacer crecer su negocio cuando no está en una posición financiera sólida, esto puede resultar en demasiada presión en su negocio para generar ingresos que puede dañar el negocio de cuidado infantil en el proceso, o incluso hacer que el proveedor de cuidado infantil cierre el negocio. Por lo tanto, si aún no tiene uno, asegúrese de tener un **presupuesto** para el año en curso que sirva de guía para su crecimiento y planificación. A continuación, debe partir de esta información para asegurarse de que tiene una imagen clara de su situación financiera elaborando una **proyección del flujo de caja** para los próximos 6 a 12 meses. En cualquier momento, puede ponerse en contacto con un **asesor empresarial** para que le ayude en estos procesos.

La diferencia entre su flujo de caja y presupuesto es importante: un presupuesto le dirá cuánto cree que va a gastar y cuánto está gastando durante un año, el flujo de caja le dirá cuánto dinero tiene entrando y cuánto tiene saliendo mensualmente. Tener un flujo de caja adecuado es esencial para las nuevas empresas. Para muchas ampliaciones de centros nuevos, hay que invertir mucho dinero por adelantado, incluidos los costos de personal, suministros, marketing, mobiliario y cualquier renovación, antes de comenzar a inscribir a los niños y, ciertamente, antes de conseguir todo el potencial de inscripción en el programa. Debe tener suficiente dinero en efectivo para sacar a flote su negocio hasta que pueda al menos alcanzar un punto de equilibrio. El dinero es la esencia de cualquier negocio y, por lo tanto, garantizar la solidez financiera es fundamental antes de embarcarse en cualquier crecimiento. Esto le permitirá saber cuánto planea gastar y cuánto está ganando, para que tenga una idea de cuánto dinero tiene para invertir en el crecimiento de su negocio.

Una mirada más detenida a la importancia de conocer su flujo de caja: Supongamos que tiene \$5,000 en gastos durante el año, y que tiene \$6,000 en ingresos, eso puede parecerle bien. Lo ves y sabes que vas a obtener un beneficio de 1,000 dólares en el año. Ahora, suponga que tendrá los \$5,000 en gastos en enero, pero que no le pagan los \$6,000 hasta marzo. Utilizando el flujo de caja, puede ver que tiene un problema en potencia porque debe pagar los gastos antes de que llegue el efectivo. ¿Puede su empresa soportar estos gastos flotantes antes de que lleguen los ingresos?

	ENE	FEB	MAR	ABR	M	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	FIN DE AÑO
Escenario A: Presupuesto	No se entiende el flujo de caja												+\$1,000
Escenario B: Flujo de Caja	-\$5,000	+6,000											+\$1,000

Independientemente del apoyo que reciba para ampliar su negocio, le va a costar dinero adicional de alguna manera, ya sea mediante el pago de préstamos o invirtiendo su propio capital en el negocio directamente. Debes ser consciente de cuánto está gastando frente a cuánto está recibiendo al mes para que pueda entender si esta carga adicional va a ser una que puede asumir o una que podría ser devastadora.

□ **Paso 4: Crear un plan de negocio**

El siguiente paso es crear un plan de negocios. Hay muchos tipos diferentes de planes de negocios disponibles, pero le recomendamos que utilice un plan de negocios simple que proporcione los elementos más indispensables. Tanto si utiliza un formato sencillo como cualquier otro, es fundamental que tenga un plan de acción para su crecimiento y que se asegure de que tiene muy claro 1) lo que piensa emprender, 2) cómo va a conseguir las familias y los niños que necesita para obtener ingresos, 3) si tiene el personal necesario para que sea un éxito, 4) que tiene todos los permisos y licencias de las instalaciones que necesita para abrir el negocio a tiempo y 5) que tendrá el flujo de caja durante al menos el primer año para poder seguir pagando sus facturas y obligaciones. Tener un plan de negocios por escrito no sólo le ayudará a tener un objetivo para hacer crecer su negocio, sino que también le ayudará a identificar dónde puede necesitar atención o fondos adicionales.

□ **Paso 5: Acceda a capital para apoyar su crecimiento**

En muchos casos, cuando planea crecer, va a necesitar fondos adicionales para hacerlo realidad. Ya sea que solo esté agregando un aula a sus instalaciones actuales, construyendo un centro completamente nuevo o un negocio de atención familiar, incurrirá en costos adicionales. En estos casos, acceder al capital puede ser útil porque proporciona dinero para ayudarlo a crecer para luego ganar más dinero. Sin embargo, debe asegurarse de poder manejar cualquier costo asociado con el acceso al capital.

Descargo de Responsabilidad

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Civitas Strategies Early Start y no pretende constituir asesoramiento legal, fiscal, o financiero. El equipo de Civitas Strategies Early Start ha realizado esfuerzos razonables para recopilar, preparar y proporcionar esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o moneda. La publicación y distribución de esta presentación no pretende crear, y la recepción no constituye, una relación abogado-cliente ninguna otra relación de asesoramiento. Queda expresamente prohibida la reproducción de esta presentación.

Rev Jan 2023