

¿Cómo puedo preparar mi negocio para el cierre de año tributario?



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Aprenda a utilizar los datos de cierre de año tributario para fortalecer su negocio

Introducción

El final del año es a menudo un momento en el que reflexionamos sobre el año que ha pasado. Las resoluciones de Año Nuevo se discuten comúnmente para su vida personal, pero ¿qué pasa con sus asuntos comerciales? El proceso de cierre de año tributario puede significar más que finalizar cifras y organizarse con su preparador de impuestos. El cierre de un año fiscal es un buen momento para reflexionar sobre el pasado, presente y futuro de su negocio. Ya sea que su negocio involucre a una o quinientas personas, puede usar este tiempo para cerrar adecuadamente sus asuntos financieros de este año que termina y planificar para el próximo.

Usted es la persona que mejor conoce su negocio, y aunque sus experiencias aún están frescas, puede usar tanto los datos financieros como su experiencia para prepararse para el próximo año. Evaluar el estado de sus operaciones del año pasado puede ayudarlo a desarrollar una estrategia sobre cómo abordará el futuro de su negocio a corto y mediano plazo. Dada la actual incertidumbre económica causada por la pandemia de COVID-19, ahora más que nunca, es importante estar bien informado para su próxima declaración de impuestos. Si bien al principio esto puede sonar como una enorme tarea, seguir el proceso paso a paso le ayudará a sentirse más seguro a medida que toma decisiones comerciales para el próximo año.

Tómese su tiempo para repasar sus impuestos y recopilar cualquier información o lecciones aprendidas que puedan ayudarlo a fortalecer su negocio en el futuro. Esta guía lo ayudará a hacer una evaluación de su cierre de año tributario, lo que puede hacer ahora y lo que querrá hacer en el próximo año para tener un cierre de año tributario exitoso.

Mirando hacia atrás

¿Cómo fue su año financieramente? Es posible que tenga una idea general, pero es importante evaluar los números reales. Esto le ayudará a fundamentar los hechos.

Si tenía un presupuesto establecido para el año, compare sus ingresos y gastos estimados con los reales. Evalúe cada ítem de su lista de estimados, y compare con sus predicciones para lograr claridad sobre su rendimiento real.

Si no estableció un presupuesto para este año, puede examinar su [flujo de caja](#) a lo largo del año. Mire sus estados de cuenta bancaria para ver si terminó con un saldo positivo, y si lo hizo, por cuánto. Considere si un [presupuesto](#) habría sido útil, y si crear uno ahora sería útil para el próximo año.

Programe tiempo para revisar su flujo de caja y reflexionar sobre las preguntas a continuación. Le recomendamos llevar un registro de las reflexiones e ideas que puedan aparecer.

Tome notas en papel o su dispositivo electrónico para registrar o grabar su proceso de preparación de impuestos. No importa si es en formato de texto, audio o video o si lo guarda en su PC, tableta o teléfono celular, solo grabar esta información ahora puede hacer una gran diferencia para sus operaciones durante el resto del año. Esto no solo le ayudará a agilizar su proceso y organizarse, sino que también le proporcionará un registro tangible al que podrá recurrir en el futuro.

- ¿Fue rentable?
- ¿Hubo diferencias entre las cifras reales y las estimadas? (o, si no tenía un presupuesto, ¿cuánto pensó que gastaría y cuánto gastó)? Y en ese caso, ¿tiene una idea de cómo esas diferencias afectaron sus operaciones comerciales durante el año pasado?
- ¿Cuáles son las implicaciones para las diferencias en los ingresos y gastos planificados versus reales para el próximo año? ¿Hay alguna implicación a largo plazo?
- ¿Cómo afecta su conocimiento de las finanzas del año pasado a la forma en que considerará ajustar los montos planificados para este próximo año? Si sus ingresos fueron inferiores a los planeados, ¿qué cifra debe aspirar generar el próximo año para que su negocio pueda ser rentable?
- Si tuvo gastos inesperados, ¿qué ocurrió? ¿Podría haber evitado pasarse de su presupuesto de haber planificado o espaciado los gastos? ¿Qué podemos aprender de esta reflexión para aplicar a cómo planificamos y ejecutamos nuestras finanzas el próximo año?
- ¿Hay algún gasto que nos beneficiaría reducir para el próximo año? ¿Nos ayudarían tales reducciones a mantenernos dentro de los límites de los ingresos reales del trabajo?
- ¿Hay algún otro cambio externo que sepa que se va a producir y que deba tener en cuenta a la hora de planificar el próximo año? Algunos ejemplos podrían ser un cambio intencionado en la matriculación, la pérdida o ganancia de ingresos externos debido a cambios en la financiación estatal o de otras fuentes, o un

cambio en el horario o la programación que podría aportar más o menos ingresos.

Ahora, deje los detalles a un lado por un momento y concluya esta evaluación con un resumen conciso y general que pueda servirle para los próximos años.

- Financieramente, esto fue bueno para mi negocio el año pasado:
- Financieramente, esto no fue bueno para mi negocio el año pasado:
- Mientras hacía esta evaluación, me sorprendió mucho:
- Financieramente, si mi negocio funcionara exactamente como yo quisiera, mis números serían diferentes de esta manera:
- Quiero tomar las siguientes medidas para que mis números reales se acerquen a dónde quiero que esté mi negocio:

Felicitaciones: no solo ha realizado una revisión de fin de año, sino que ha sentado las bases para una estrategia a corto y mediano plazo para su negocio. Sin embargo, antes de dar pasos tangibles sobre esas ideas, centrémonos en el presente y asegurémonos de cerrar el año tributario adecuadamente.

En este momento

Hay algunos pasos fáciles que puede tomar para asegurarse de que su negocio de cuidado infantil esté en una base estable a medida que comienza su nuevo año tributario.

1. Respalde todos los archivos de su computadora.

Si su dispositivo electrónico dejase de funcionar mañana, ¿tendría otras copias actualizadas de todos sus archivos? Esto es imperativo. Hay diferentes formas en que puede respaldar o hacer una copia de seguridad de sus archivos.

Hacer una copia de seguridad de sus archivos en una unidad de almacenamiento en la nube es la opción más común y eficiente. Las unidades en la nube utilizan Internet para almacenar sus documentos en servidores remotos. Las unidades en la nube varían en seguridad, precios y capacidades de almacenamiento. Las unidades en la nube más utilizadas, confiables y gratuitas con la mayor cantidad de almacenamiento gratuito son Google Drive; Microsoft OneDrive; Apple iCloud; y Amazon Drive.

Si se siente menos cómodo con la tecnología, los discos duros externos son una alternativa al almacenamiento no tangible basado en la web. Los discos duros externos son dispositivos portátiles que se conectan a su computadora mediante un puerto USB. Con la suficiente capacidad de almacenamiento, puede respaldar todos los archivos de su empresa desde su PC a su disco duro externo.

Recomendamos almacenar el disco duro externo en un lugar seguro, idealmente

en una caja fuerte contra incendios. Para que sus archivos de copia de seguridad permanezcan actualizados, deberá continuar agregando copias de sus archivos al disco duro externo de forma regular. Esto presenta una desventaja en comparación con las unidades de almacenamiento en la nube, ya que estas pueden ser configuradas para realizar copias de seguridad automáticas de sus documentos.

Al decidir entre unidades de almacenamiento en la nube y discos duros externos, considere cuántos documentos desea almacenar. Las unidades en la nube comienzan a cobrar una tarifa mensual cuando se alcanza una cierta cantidad de almacenamiento. Esta tarifa mensual suele ser de solo unos pocos dólares al mes, pero puede acumularse a lo largo de los años para superar el costo de un disco duro externo. Si está almacenando documentos básicos de Word de los últimos años, lo más probable es que esté dentro de los límites de las opciones de almacenamiento basadas en la nube sin costo. Sin embargo, si toma cientos de fotografías al año y las almacena con fines de mercadeo, es posible que desee hacer una pausa y sopesar los costos y beneficios de su método de almacenamiento de documentos. Tenga en cuenta que si almacena contenidos para su empresa, esto puede considerarse un gasto empresarial.

2. Asegúrese de que sus documentos financieros estén en orden.

A medida que haga una copia de seguridad de sus archivos, asegúrese de tener todos los documentos que usted (o su preparador) necesitará para presentar sus impuestos de este año. Ahora es el momento de identificarlos si aún no lo ha hecho para que esté listo para su declaración de impuestos.

Si contrató personal que declara impuestos como contratistas independientes, o 1099, deberá revisar los servicios que proporcionaron durante todo el año y cuánto les pagó, con esto podrá preparar la documentación que necesitan para presentar sus impuestos. Asegúrese de verificar también el nombre legal completo de la persona, la dirección actual y el número de identificación del contribuyente (TIN). El TIN del individuo generalmente es su Número de Seguro Social a menos que el [estado de residencia fiscal del individuo](#) sea No Residente o Extranjero Residente.

3. Cómo preparar su declaración de impuestos.

¿Se está preguntando cómo preparar su declaración de impuestos?

- Las empresas deben completar un Formulario 1099, generalmente un 1099-NEC, para contratistas independientes a quienes pagó más de \$600 en el transcurso

del año calendario. Si le pagó a un contratista independiente menos de \$600 dentro del año calendario, no necesita proporcionarles el Formulario 1099.

Debe completar dos copias del Formulario 1099 para su personal contratado 1099. El IRS designa una Copia A 1099 y una Copia B 1099. La Copia A y la Copia B requieren la misma información; La copia A se envía al IRS y la copia B se envía al empleado contratado.

- Si opera su negocio de cuidado infantil fuera de su hogar, asegúrese de [calcular qué porcentaje de su hogar se usa para negocios para](#) que pueda reclamar su deducción máxima permitida usando su porcentaje de espacio-tiempo.

Avanzando: Finanzas, Inscripción y Dotación de Personal

Finanzas

Los ingresos de su programa de cuidado infantil son fuertes cuando su tarifa por niño cubre sus costos; se cobran todas las tarifas; y su inscripción se maximiza. Esto se conoce como el “[triángulo de hierro](#)” en la gestión de las finanzas para los programas de educación de la primera infancia (Morgan & Emanuel, 2009; Stoney, 2019).

Comprender estas partes del Triángulo de Hierro es más urgente ahora que nunca, dados los complicados factores de la escasez de personal, que afecta a la capacidad de aumentar al máximo la matriculación, la inestabilidad de los gastos, que puede dificultar la comprensión de sus costos para establecer su tarifa por niño, y la pérdida de ingresos de los proveedores debido a cierres temporales impredecibles y ocasionales.

Los proveedores de hoy deben tomar más medidas que en el pasado para fortalecer su modelo de negocio financiero. Las acciones recomendadas a continuación pueden ayudarle a incorporar los fundamentos del triángulo de hierro y enfrentar los desafíos de hoy. Estas herramientas proporcionan pasos probados y verdaderos para analizar sus ingresos y gastos y equilibrar su presupuesto. Además, considere las acciones recomendadas para mitigar el impacto de las condiciones relacionadas con la pandemia de COVID-19 en su negocio, tenga presente: personal e inscripción. Al llevar a cabo estas acciones, tenga presente sus reflexiones sobre sus actividades presupuestarias del año pasado.

Presupuesto: Si no tuvo un presupuesto el año pasado, o si no estuvo involucrado en el proceso de presupuestación de su negocio, su primer paso debe ser crear o aprender sobre el [presupuesto mensual de su negocio](#). Las continuas repercusiones de la pandemia de COVID-19 han causado estragos en la estabilidad de nuestra economía. Es importante ahora más que nunca tomar conciencia de cualquier inconsistencia o cambio en sus ingresos y gastos para que pueda adaptarse de manera proactiva.

Pronóstico de flujo de caja: A continuación, puede [desarrollar un pronóstico de flujo de caja](#) para ayudarlo a comprender y proyectar cuánto dinero recibirá y gastará su negocio mensualmente. Un ejercicio de flujo de caja ayuda a planificar la posible escasez temporal de efectivo disponible.

Una vez que haya construido el caso base de su pronóstico de flujo de caja, puede continuar con el ejercicio desarrollando los mejores y peores escenarios. Considere cómo asignaría el exceso de ingresos si el próximo año presentara el mejor caso financiero. Alternativamente, también debe planificar cómo manejará las disminuciones de ingresos y / o los aumentos de gastos en caso de que ocurriera.

Plan de contingencia: A medida que redacta su presupuesto y proyección de flujo de caja para el nuevo año, le recomendamos que incorpore una red de seguridad en su presupuesto. Debe crear o mantener un fondo de emergencia para los casos en que el flujo de caja sea negativo al final de un mes. Si aún no ha creado un fondo de emergencia, podría establecer el acceso a una línea de crédito comercial.

Involúcrese: Si aún no ha estado involucrado con el proceso de presupuestación de su negocio, considere integrarse en la planificación financiera de su operación. Los expertos en organización de la primera infancia Talan y Bloom (2011) recomiendan que los administradores de negocios se involucren en los informes de ingresos y gastos, incluso si contrata a un contador u otro profesional financiero para que se encargue del trabajo. Esto no solo le involucra en la responsabilidad en sus prácticas comerciales, sino que también le brinda las herramientas necesarias para maximizar el rendimiento financiero de su negocio para continuar conectando las finanzas con la planificación comercial durante todo el año.

Si no tiene una copia del presupuesto de su empresa, considere comunicarse con su contador y tener una conversación sobre el presupuesto. Guarde una copia de su presupuesto anual en archivo. Incluso si su contador actualiza los libros sin su participación o si usted no quiere o no tiene tiempo para participar, solicite copias de los estados financieros mensuales en el futuro.

Aumentar sus ingresos: Dado que la inscripción probablemente constituyen la mayor parte de sus ingresos, observe cuidadosamente sus niveles de inscripción en el transcurso del último año. Considere dónde le gustaría ver sus niveles de inscripción en el año próximo para que pueda generar los ingresos que desea. Si desea aumentar la inscripción, el marketing y número de [personal](#) serán componentes clave de su estrategia comercial.

Inscripción

Inscribir a más niños está directamente relacionado con su capacidad para mejorar la sustentabilidad a largo plazo de su negocio. Cuanto más fuerte sea su inscripción,

mayor será la probabilidad de que pueda brindar una mejor calidad de atención a más niños con el tiempo.

Cuando considere por primera vez aumentar la inscripción, es posible que se sienta abrumado. Después de todo, usted puede controlar cuántas familias quieren y pueden inscribir a sus hijos bajo su cuidado ... ¿no es así?

No exactamente. Hay acciones tangibles que puede tomar para promover o hacer publicidad su negocio y generar más interés en la inscripción.

Pída a su personal y a las familias actuales que lo recomienden a otras familias. Es más probable que nuevas familias confíen en la opinión de otras familias y amigos. Considere ofrecer un pequeño regalo o felicitaciones públicas para las familias que recomiendan con éxito su negocio y a las familias que se inscriben debido a una recomendación.

Desarrolle o amplíe sus redes sociales y presencia en la web. Las familias utilizan la web y las redes sociales como un recurso clave. Use estos lugares para enfatizar lo que hace que su operación sea única y por qué las familias deben enviar a sus hijos a su cuidado. Asegúrese de que su empresa aparezca en los resultados de dónde los miembros de la comunidad pueden buscar centros de cuidado infantil, como Google o Yelp. Aproveche el poder de aplicaciones como Nextdoor y grupos de Facebook locales o de la ciudad para compartir que tiene vacantes disponibles.

Conéctese con otros proveedores, especialmente aquellos que podrían jubilarse o cerrar el negocio. La creación de redes con otros proveedores de cuidado infantil puede beneficiar a toda la comunidad, incluidos sus clientes y su operación. Saber lo que otros proveedores están haciendo le hace consciente de qué estrategias de mercadeo parecen estar funcionando (y qué no parece estar funcionando) en su comunidad. Además, comprender lo que otros proveedores están ofreciendo ayuda a comprender qué hace que sus ofertas sean únicas y exitosas. Sus clientes potenciales apreciarán si usted sabe que su operación no es la ideal para una determinada familia, pero puede recomendar otra que sí lo sea. De la misma manera, otros proveedores con los que se conecte pueden recomendarlo a usted.

Estas son solo algunas de las muchas estrategias para aumentar su inscripción

Personal

Recientemente, el número de personal ha presentado un gran desafío para la fuerza laboral de cuidado infantil, no solo en Texas, sino también en todo el país. Atraer y retener al personal es un tema que vale la pena considerar durante este ejercicio de reflexión y registro de ideas.

¿Tiene el personal para lograr su objetivo de inscripción? Aunque retener personal ha sido difícil, tiene acceso a técnicas para atraer solicitantes de alta calidad. Si le

preocupa retener al personal en el nuevo año, es posible que desee considerar agregar [beneficios](#) a los paquetes de empleo u ofrecer aumentos salariales temporales para reforzar su competitividad en el mercado local.

Además, hay formas gratuitas de hacer de su negocio un lugar más atractivo para que las personas quieran trabajar en él. Puede tomar medidas para evaluar y mejorar la cultura de su lugar de trabajo.

En una encuesta reciente de [Boston Consulting Group y The Network](#), se preguntó a 200.000 personas de 186 países qué factores les hacían más felices en el trabajo. Los factores que ocupan los primeros puestos, por orden, son recibir el reconocimiento por un trabajo bien hecho; tener buenas relaciones con los compañeros; tener un buen equilibrio entre la vida laboral y la personal; y tener buenas relaciones con sus superiores. El salario ocupa el octavo lugar de la lista. ¿Qué se deduce de esto? Como empresario, usted tiene el poder de crear oportunidades de empleo competitivas en su comunidad. Para aprovechar ese poder, sólo tiene que centrarse en desarrollar y comunicar la cultura laboral de su empresa.

No es una novedad que todos hemos experimentado el estrés de forma más aguda debido a los retos y cambios que ha traído la pandemia. Reducir el estrés para usted y sus empleados puede ser increíblemente beneficioso para el bienestar personal y profesional. Si el personal se siente apoyado para valorar su tiempo fuera del trabajo y para tomarse el tiempo personal que necesita, será más probable que realice un trabajo de alta calidad mientras esté en el trabajo, que se sienta más comprometido con su trabajo y que considere su trabajo como algo más importante.

[Investigaciones](#) muestran que los niveles de estrés de las personas disminuyen cuando sus niveles de gratitud aumentan. Puede desarrollar una cultura en la que elogie a su personal por un trabajo bien hecho y aliente a su personal a felicitarse y agradecerse entre ellos. Esto solo puede aumentar la satisfacción de sus empleados en sus horas en el trabajo.

Estamos todavía navegando por las consecuencias de la primera pandemia mundial ocurrida en 100 años. Ante desafíos aparentemente insuperables, usted continúa brindando un servicio invaluable a los niños y familias.

Lo hemos escuchado mientras ha compartido sus historias que reflejan su estrés y sacrificio, así como hemos escuchado sus historias de perseverancia, mentalidad de crecimiento y motivación para continuar apoyando y sirviendo a la comunidad.

Se desconoce lo que se avecina para el próximo año; sin embargo, no necesita estar inseguro cuando se trata de la planificación de su negocio. Tiene las herramientas a su alcance para navegar por circunstancias ambiguas y salir de esta pandemia con exponencialmente más conocimientos de negocios que cuando comenzó este año.

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](#)

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@decal.ga.gov

Para más información:

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

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

Advertencia: La información aquí contenida ha sido preparada por Civitas Strategies y no pretende constituir un asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies se ha esforzado razonablemente en la recopilación, preparación y suministro de esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o actualización. La publicación y distribución de esta información no pretende crear, y su recepción no constituye una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. La reproducción de esta información está expresamente prohibida. Solo se permiten usos no comerciales de esta obra.