

Guía para Nuevas Empresas de Cuidado Infantil



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Lo que necesita saber y hacer antes de iniciar su negocio de cuidado infantil. Los requisitos específicos para iniciar un programa de cuidado infantil en Georgia se pueden encontrar aquí: Cómo iniciar un programa de cuidado infantil. Si tiene preguntas sobre las licencias, llame a nuestros asesores de admisión de cuidado infantil al 404.657.5562.

Comenzar un negocio de cuidado infantil puede ser muy gratificante. Está ayudando a las familias que necesitan atención de calidad para poder trabajar y contribuyendo al desarrollo temprano crucial de los niños pequeños. Está sirviendo a su comunidad local y a la economía en general como propietario de un negocio, y tal vez incluso como empleador local. Las familias necesitan una fuente confiable de cuidado infantil. Este aumento en la demanda ha llevado a un mayor interés en abrir negocios de cuidado infantil, tanto por parte de proveedores de cuidado infantil con experiencia como de aquellos que recién comienzan.

Pero administrar un negocio de cuidado infantil también puede ser un trabajo duro. Ya sea que tenga un negocio de cuidado infantil en su hogar o sea el director de un centro de cuidado infantil, a veces puede esperar días de trabajo más largos que las ocho horas típicas, ya que también tendrá que dedicar tiempo a la preparación. Requiere cumplir con las reglas y regulaciones estatales y locales y garantizar un plan de estudios de alta calidad y seguridad para los niños pequeños, todo mientras se abordan las operaciones básicas de administrar un negocio.

El camino de cada propietario hacia el éxito de su negocio es único, pero hay algunos pasos que todo aspirante a propietario de una empresa de cuidado infantil debe dar cuando decide poner en marcha su negocio. Esto es lo que debes saber -y hacer- antes de poner en marcha su nuevo negocio de cuidado infantil.

Invierta su tiempo

En primer lugar, debe tener en cuenta cuánto tiempo tiene para abrir y dirigir su negocio. Como aspirante a propietario de un negocio o empresario, usted es responsable de todo lo necesario para administrar su negocio. Debe actuar de inmediato y no puede esperar a que alguien le informe: debe buscar información por su

cuenta y ser proactivo en su trabajo. Esté presente y siga haciendo preguntas para que sepa todo lo que se espera de usted. Su inversión de tiempo no se detendrá cuando abra su negocio. Deberá comunicarse regularmente con las familias, presentarse, conectarse con el personal con frecuencia y buscar comentarios para que su negocio tenga éxito. No hay atajos cuando se trata de establecer un negocio exitoso.

Asegúrese de que sea legal

Antes de invertir el dinero que tanto le costó ganar en su nuevo negocio de cuidado infantil, deberá asegurarse de que lo está haciendo legalmente. Lo primero que debe hacer es pensar en la estructura de su negocio. ¿Se postulará como empresa unipersonal? ¿Tendrá empleados W-2? ¿Optará por incorporarse? Dependiendo de sus respuestas, es posible que deba tener un número de identificación de empleado (EIN), que es la identificación fiscal de su empresa, y otros documentos corporativos elaborados

Una vez elegido el lugar, debe consultar a la junta local de zonificación, al jefe de bomberos y a cualquier otro organismo local pertinente para asegurarse de que cumple los requisitos de zonificación de su ciudad o condado. Si va a abrir un programa de cuidado de niños desde casa, también debe comprobar que no existen restricciones en las escrituras de su propiedad o en las asociaciones de vecinos que impidan la apertura de un negocio desde casa. Si aún no ha elegido un local, es hora de empezar a buscar, teniendo en cuenta estos requisitos.

Si las leyes de zonificación y otras regulaciones parecen buenas, entonces querrá ponerse en contacto con su agencia local de licencias de cuidado de niños. Ellos le informarán de lo que tiene que hacer para cumplir los requisitos de autorización locales y estatales, incluidos los requisitos de cualificación que debe cumplir para ser propietario y dirigir un negocio de cuidado de niños. Los distintos estados tienen diferentes requisitos de formación y licenciatura para los propietarios y operadores de negocios de cuidado de niños, por lo que es importante asegurarse de que cumple los requisitos de su zona.

Conozca las reglas y regulaciones

Se aplican varios requisitos de seguridad y calificación a cualquier miembro del personal que contrate, incluido usted mismo. Las reglas de licencias de cuidado infantil incluyen proporciones de personal por niño, que dictan cuántos miembros del personal se requieren para cuidar a un cierto número de niños. Esas reglas de licencia también incluyen verificaciones de antecedentes para usted, su personal y cualquier persona en su hogar que pueda entrar en contacto con niños bajo su cuidado.

Los requisitos adicionales pueden incluir hacer modificaciones de seguridad si está abriendo un programa basado en el hogar o si está abriendo un centro en un espacio que no se usó anteriormente para el cuidado infantil. Esto es para asegurarse de que

tenga suficiente espacio (tanto en el interior como en el exterior) para los niños a su cargo. También es posible que necesite inspecciones por parte de su departamento de bomberos y del departamento de construcción.

Otro requisito legal a tener en cuenta es la contratación de un seguro para su negocio. Es posible que se le exija tener un seguro de responsabilidad civil, y este no es un requisito que desee ignorar. En el caso de los programas basados en el hogar, su seguro del hogar no cubrirá ninguna pérdida relacionada con su negocio de cuidado infantil. Obtenga más información sobre el seguro de responsabilidad civil comercial y la cobertura que necesita leyendo la publicación del blog de Tom Copeland [10 preguntas que debe hacer antes de comprar un seguro de responsabilidad civil comercial](#).

Comprenda sus responsabilidades como titular de una licencia

Al abrir un programa de cuidado infantil, debe asegurarse de comprender sus responsabilidades como titular del permiso. Entre ellas se encuentran:

1. Notificaciones obligatorias a organismos estatales, como el Departamento de Atención y Aprendizaje Tempranos de Georgia y la División de Servicios Familiares e Infantiles de Georgia. Es necesario que la información esté disponible públicamente para las familias
2. Políticas operativas
3. Requisitos de mantenimiento de registros, como registros de accidentes, incidentes y personal
4. Necesidades de personal
5. Proporción de niños por cuidador y tamaños de grupo
6. Requisitos básicos de atención, incluidos los cuidados nocturnos y el sueño seguro
7. Servicios de nutrición y alimentación
8. ¡Y más!

Asegúrese de leer y entender completamente los estándares básicos para los centros de aprendizaje de cuidado infantil con licencia, y los hogares de aprendizaje de cuidado infantil familiar con licencia en Georgia. Vea el enlace al final de esta guía de estudio.

Prepare su espacio

Cuando se trata del cuidado de los niños, nada es más importante que la seguridad. Su programa tendrá que cumplir con ciertos requisitos de construcción y seguridad para abrir y debe continuar cumpliendo con los estándares mínimos requeridos por su estado en todo momento. Su énfasis en mantener a los niños seguros no debe detenerse ahí. Usted debe realizar rutinariamente sus propias inspecciones de seguridad de su espacio de cuidado infantil fuera de las inspecciones del estado. Para asegurarse de que su programa sea lo más seguro posible, asegúrese de que todo el personal que contrate (si tiene personal) esté debidamente capacitado, que su edificio cumpla con los estándares, que su equipo sea apropiado para su edad y que se

inspeccione regularmente, y que siga sus procedimientos de seguridad de manera consistente.

Utilice una lista de comprobación para comparar los procedimientos de seguridad de su centro con las normas de autorización más recientes, de modo que pueda estar seguro de que ha cubierto todas las bases:

- Asegúrese de que todo el personal haya completado con éxito toda la capacitación de preparación para emergencias según lo requiera su estado. Esto incluye RCP pediátrica, primeros auxilios y/o entrenamiento en respiración boca a boca.
- Ningún niño debe quedar desatendido bajo ninguna circunstancia.
- Enseñe y fomente el manejo seguro de los juguetes.
- El personal siempre debe tener una visión clara de todo el espacio donde están los niños.
- Mantenga el entorno de juego bien organizado con un amplio espacio para evitar lesiones. A medida que los niños crecen, son capaces de ayudar a guardar juguetes y materiales.
- Para detener el desarrollo de virus y gérmenes que pueden provocar enfermedades y olores, siga las recomendaciones para limpiar y desinfectar materiales y espacios con regularidad.

Empieza a organizarse y manténgase así

Tenga todos sus contratos, políticas y procedimientos en orden antes de abrir sus puertas y antes de empezar a contratar. Deberá crear políticas para todos los aspectos de su negocio de cuidado infantil, incluidos:

- Horario de atención;
- Costos de los servicios y requisitos de pago (incluidos los cargos adicionales, como los cargos por pagos atrasados);
- Medidas que tomará para reducir los riesgos de enfermedad (incluido el momento en que los niños serán enviados a casa por enfermedad y se les permitirá regresar después);
- Qué sucede cuando usted, o los miembros del personal, se enferman;
- Pautas para jugar al aire libre;
- Procedimientos de excursión, si corresponde;
- Expectativas de comportamiento para los niños, la familia y el personal;
- Normas y políticas a la hora de comer sobre el suministro de alimentos;
- Procedimientos de descanso y siesta;
- Denunciar sospechas de abuso o negligencia; y
- Políticas de entrega y recogida.

Todas las políticas y procedimientos deben detallarse en un manual familiar, que puede escribirse o publicarse en línea. Se debe pedir a las familias que firmen un contrato en el que se indique que han leído y están de acuerdo con sus políticas.

Si su negocio de cuidado infantil requerirá empleados, querrá crear políticas y procedimientos similares con respecto a sus procesos de contratación y empleo. Una vez más, debe detallar estas políticas en un manual y se debe pedir a los empleados que firmen un contrato en el que reconozcan que han leído y aceptado toda la información.

Todas estas políticas y procedimientos son registros importantes de los que hay que hacer un seguimiento, al igual que sus documentos y archivos financieros. Cuando necesita un archivo, desea poder acceder a él de forma rápida y sencilla. Por eso es importante establecer un sistema de mantenimiento de registros.

Fíjese en la tecnología

En un esfuerzo por operar de manera eficiente y mantenerse organizado, el uso de la tecnología, como programas en línea, software de computadora o una aplicación en su teléfono o tableta, puede aumentar su productividad, simplificar sus procesos comerciales de cuidado infantil y liberar tiempo para usted. Su vida siempre se simplificará enormemente con cosas que se pueden poner en una forma o que se pueden organizar sistemáticamente. Investigue un poco e invierta en programas informáticos de administración empresarial y comunicación. Por ejemplo, es posible que desee automatizar sus pagos al personal e incluso sus ingresos de los padres. El sitio web Getapp.com ofrece varias sugerencias.

Escriba su plan de negocios

Este es un paso importante y, desafortunadamente, a menudo se pasa por alto. Tomarse el tiempo para escribir un plan de negocios para su programa de cuidado infantil puede ayudarlo a saber lo que necesita para comenzar su negocio y mantenerlo en funcionamiento, de manera rentable, en el futuro. Su plan de negocios no tiene que ser increíblemente largo o increíblemente detallado, pero debe incluir información básica sobre su programa. Debe incluir su propuesta de valor, un recordatorio conciso de lo que ofrece y por qué los niños y las familias están satisfechos con su servicio. Para obtener más información, consulte nuestra guía para crear un plan de negocios anual.

Establezca su presupuesto

Un presupuesto anual es una herramienta fundamental para gestionar su negocio de cuidado infantil. Le ayuda a planificar lo que gastará y a supervisar sus ingresos y gastos reales para mantenerse en el camino correcto. Le permite asignar recursos a áreas de su negocio que más los necesitan y planificar las fluctuaciones operativas en un negocio de cuidado infantil. Una vez que se acostumbre a hacer presupuestos, querrá comenzar a realizar un seguimiento de sus resultados reales mensuales, es decir, cuánto ingresó realmente y cuánto gastó realmente en las categorías

presupuestadas. Esto le permitirá ajustar su presupuesto en el futuro para asegurarse de que sea lo más realista posible. Un presupuesto simple incluirá sus ingresos previstos por nivel de cuidado. También debería incluir otros gastos comunes como alquiler o hipoteca, servicios públicos, personal, suministros, seguros, costos de alimentos y otros. Para obtener más información, consulte Creación de un Presupuesto Mensual.

Comprenda su flujo de caja

Un pronóstico de flujo de caja es una de las mejores herramientas que puede tener para monitorear la salud financiera de su negocio de cuidado infantil. No es un presupuesto; Es una forma de entender cuánto dinero está recibiendo en comparación con cuánto dinero está saliendo.

Por supuesto, predecir su flujo de caja con perfecta precisión es prácticamente imposible. Surgirán costos inesperados, las familias abandonarán su programa y los tutores pagarán tarde. Sin embargo, tendrá una noción justa de cuánto dinero tiene su negocio de cuidado infantil en su cuenta en un momento dado si es cuidadoso y organizado.

Para crear un flujo de caja, deberá enumerar sus ingresos de todas las fuentes y luego todos sus gastos. A continuación, reste sus gastos de sus ingresos. Este es su dinero final. Su negocio tiene un flujo de caja positivo para el mes si el número es positivo. La mayoría de las veces, el uso de programas informáticos o una hoja de cálculo es el mejor enfoque para realizar un seguimiento de su flujo de efectivo.

Reducir constantemente sus predicciones de entrada de caja y aumentar las de salida de efectivo es una práctica inteligente que le ayudará a presupuestar su flujo de caja. Una regla general decente es estimar su inscripción en no más del 85% de su capacidad total. De esta manera, incluso si algunas familias parten inesperadamente, aún puede cubrir sus gastos. En el caso de las nuevas empresas, es posible que desee ser aún más conservador, entendiendo que la mayoría no estará en la inscripción completa o cerca de ella el primer día.

Si bien podría llevar algún tiempo, debería poder predecir cuándo el dinero será escaso si administra su flujo de caja de manera efectiva y mantiene buenos registros.

Planifique la temporada de impuestos

Los impuestos a menudo se asocian con formularios confusos y abrumadores, ansiedad por futuras auditorías y temores de una gran factura de impuestos. Pero la temporada de impuestos puede ser una oportunidad para que los propietarios de pequeñas empresas ahorren dinero y eviten el riesgo de problemas futuros. Desea asegurarse de que está pagando sus impuestos estimados trimestrales y que, si tiene personal, esté clasificado correctamente y tenga los sistemas establecidos para retener los impuestos FICA de la nómina. Además de los impuestos trimestrales, tendrá que presentar sus impuestos anuales. Para estar mejor informado y maximizar las deducciones comunes

para las empresas de cuidado infantil, revise ¿Cómo me preparo para la temporada de impuestos?

Mantenga una reserva de efectivo en el banco

Incluso si actualmente tiene acceso a deudas, esfuércese por tener la mayor cantidad de efectivo disponible que pueda. El efectivo se puede utilizar fácilmente y es menos costoso que la deuda, especialmente a largo plazo. El efectivo es más fácil de acceder en casos de emergencia y no acumula intereses para ser devueltos más tarde de la manera en que lo hará la deuda. A veces escuchará la necesidad de tener tres o incluso seis meses de ingresos en una reserva de efectivo. Eso es genial si puede hacerlo, pero el dinero en efectivo adicional de cualquier cantidad puede ayudar.

Revise sus precios

Asegurarse de que sus tarifas están actualizadas, son exactas y adecuadas para su zona es fundamental para su éxito. Al fin y al cabo, lo que ingresa de las familias es probablemente la mayor parte de sus ingresos. Investigue las tarifas de su zona antes de decidir lo que va a cobrar. Para más información, visite ¿Cómo fijo las tarifas de mi negocio de cuidado infantil?

Comprenda el mercado del cuidado infantil

Es probable que el mercado de los programas de cuidado infantil sea muy competitivo. Es importante pensar en la comercialización de su negocio para que las familias potenciales sepan lo que ofrece y por qué su negocio de cuidado infantil es único. Comprender a su competencia es clave para un mercadeo exitoso, ya que querrá estar al tanto de factores como los precios y los servicios que ofrece su competencia. Examine sus fortalezas y compáralas con las suyas: ¿cómo se compara su negocio? ¿Cuál es la reputación de cada negocio? ¿Por qué las familias están eligiendo su programa actual de cuidado infantil? ¿Por qué las familias elegirán su negocio de cuidado infantil?

Una de las claves para el éxito de su negocio de cuidado infantil es tener un plan de mercadeo bien desarrollado. El mercadeo juega un papel importante en el establecimiento de su negocio y puede ayudar a garantizar el éxito futuro y una reputación positiva dentro de su comunidad. El mercadeo ayuda a las familias a conocer sus servicios y a saber por qué deberían usarlos. Tómese un tiempo para reflexionar sobre lo que ofrecerá su programa de cuidado infantil. ¿Qué lo diferencia del resto? Cuando piense en esta pregunta, sus primeras respuestas pueden reflejar los servicios únicos que ofrece. Tal vez ofrezca un currículo de aprendizaje temprano STEM, o tal vez utilice métodos de comunicación efectivos para mantener a las familias informadas de las actividades diarias de sus hijos.

Su programa de cuidado infantil sólo tendrá éxito si puede encontrar niños que necesiten cuidados. Asegúrese de que las familias potenciales conozcan su programa mediante acciones de mercadeo. Dedicar tiempo a crear un plan de mercadeo -y

mantenerlo actualizado- puede contribuir en gran medida al éxito de su negocio de cuidado infantil.

Investigue el mercado laboral

El mercado laboral es competitivo. Si su negocio de cuidado infantil tendrá empleados, debe investigar las tarifas de pago en su área para asegurarse de que está ofreciendo salarios competitivos a sus empleados. Lo último que desea al iniciar un nuevo negocio es una rotación rápida, ya que es una amenaza para sus operaciones. Es costoso para su empresa tomarse continuamente el tiempo para reclutar, entrevistar, contratar, incorporar y capacitar a nuevos empleados. Las familias se preocupan por la calidad de la atención que reciben sus hijos cuando ven regularmente a nuevos empleados. Los niños necesitan proveedores de cuidado constantes para que puedan crecer y prosperar en su programa. La alta rotación también afecta la moral y los niveles de estrés de sus empleados existentes, creando un ambiente de trabajo estresante. Al invertir en la retención de empleados, su empresa se beneficia en todos los sentidos. Los niños tienen menos conductas disruptivas cuando tienen el mismo cuidador. Las familias están más contentas, ya que han desarrollado una relación con el proveedor de su hijo. Su personal es más fuerte, ya que pueden confiar y depender unos de otros, creando un entorno de trabajo más solidario y saludable. Y en lugar de reclutar, entrevistar, contratar e incorporar nuevos empleados, puede invertir en el crecimiento y desarrollo de sus empleados actuales, lo que fortalecerá su negocio a largo plazo.

A pesar de la emoción, tómese su tiempo para contratar

Elija a las personas adecuadas. Además de tener aptitudes, conocimientos y talento, trabajar con niños pequeños exige compromiso, experiencia y entusiasmo por el trabajo. Si está interesado en abrir una empresa de cuidado infantil, es probable que reúna estos atributos. Es importante asegurarse de que los empleados que contrate también los tengan. Y, dado que para abrir una empresa de cuidado infantil se necesita una licencia, querrá asegurarse de que el personal que contrate tenga también la formación específica que necesita para cumplir estos requisitos.

Marque todas las casillas. Si va a contratar personal adicional, tómese con calma. Es mejor tomar la decisión correcta para su negocio que una decisión rápida que acabe siendo la equivocada. Tomarse el tiempo necesario para seleccionar personal de calidad al principio puede ahorrarle tiempo y dinero a largo plazo.

Comprenda las calificaciones mínimas y qué orientación debe incluir para los nuevos empleados. Es muy importante asegurarse de que sus empleados tengan las licencias o la capacitación necesarias y que pasen las verificaciones de antecedentes. Esto incluye cuándo son contratados, pero también, que se mantenga al día con cualquier capacitación y desarrollo profesional que deban hacer a lo largo del tiempo. Además, debe comprender qué debe incluir la orientación para los empleados de su programa.

Asegúrese de estar preparado financieramente. También es importante asegurarse de haber asignado dinero en el presupuesto de su empresa para la capacitación de

personal. Por lo general, tendrá que invertir dinero en la incorporación del personal y pagarles antes de comenzar a recibir pagos de matrícula o subsidios. Al hacer esto, estará listo para el crecimiento sin tener que preocuparse de que su negocio pueda cerrar como resultado de no estar preparado.

Comprenda los requisitos de proporción de niños por personal. Antes de comenzar a contratar y antes de abrir, deberá comprender la proporción de niños por personal. Es posible que ya haya pensado en cuántos niños pueden estar legalmente en su espacio. ¿Ha pensado en cuánto personal necesitará para cuidar a estos niños? Siempre debe tratar de alcanzar el punto de equilibrio, como mínimo, con cada grupo de niños. Para ello, asegúrese de comprender el costo de la atención del espacio, que depende en gran medida del número de niños inscritos (ingresos para el grupo) y del número de miembros del personal asignados (gastos del espacio). Esta no siempre es una decisión clara, ya que su propuesta de valor puede centrarse en una proporción baja de niños por personal, lo que podría aumentar la calidad de su programa y atraer a más familias y permitirle cobrar tarifas más altas.

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](#)

[Normas y Reglamentos para la concesión de licencias en el Estado de Georgia](#)

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@decals.ga.gov

Para más información:

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

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

DESARROLLADO Y DISEÑADO POR CIVITAS STRATEGIES

Advertencia: La información contenida aquí ha sido preparada por Civitas Strategies y no pretende constituir asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies ha realizado esfuerzos razonables para recopilar, preparar y proporcionar esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o vigencia. La publicación y distribución de esta información no tiene la intención de crear, y la recepción no constituye, una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. Queda expresamente prohibida la reproducción de esta información. Solo se permiten usos no comerciales de esta obra.

Copyright © 2024 Civitas Strategies, LLC