

¿Cómo establezco tarifas para mi negocio de cuidado infantil?



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Esta guía y video cubren los pasos a seguir para establecer precios que sean "perfectos" para su negocio. El proceso de cinco pasos lo ayudará a establecer sus tarifas.

Establecer tarifas es una de las cosas más difíciles pero también más importantes que puede hacer como propietario de un negocio de cuidado infantil. Si el precio es demasiado alto, es probable que pierda familias, lo que generará menos ingresos y, a la larga, podría cerrar el negocio. Por otro lado, si le pone un precio demasiado bajo, corre el riesgo de no poder cubrir sus costos y, de nuevo, eventualmente cerrar. Encontrar esa tasa "adecuada", una que no sea demasiado alta ni demasiado baja, es muy importante para la salud y la longevidad de su negocio. Entonces, ¿qué hace para determinar esa tasa "correcta"?

El proceso consta de cinco pasos clave:

1. Determine cuánto son sus costos actualmente junto con cualquier costo futuro regular previsto o programado.
2. Investigue el mercado y observe cómo son las otras tarifas en su área. Su agencia local de Recursos y Referencias de Cuidado Infantil puede tener información de tarifas por condado.
3. Evalúe cuánto le está costando la atención en comparación con la tarifa actual del mercado en su área.
4. Establece sus tarifas.
5. Verifique su tarifa con regularidad y refínela al menos una vez al año para asegurarse de mantenerse al día con el mercado.

Antes de sumergirnos en esto, es importante comprender la diferencia entre el costo de la atención y el precio. El costo del cuidado se refiere a cuánto le cuesta realmente cuidar a los niños. El precio, por otro lado, toma esta información y la compara con otros factores, como cuánto pueden pagar realmente los padres y las familias en su área. A los efectos de esta herramienta, nos centraremos en los precios y le ayudaremos a determinar cuánto debe pedir a las familias que paguen.

Paso 1: Recopila sus datos

Desea comenzar reuniendo algunos datos para usar en sus cálculos. Recomendamos recolectar aproximadamente seis meses de costos si puede porque eso le dará una buena idea de cuánto está gastando regularmente. Para organizaciones más grandes y complejas, esto puede ser tan simple como extraer estos números de QuickBooks, su software de administración de cuidado infantil u otros sistemas. Para los proveedores de atención familiar más pequeños, puede ser tan simple como revisar su chequera, su chequera comercial y los estados de cuenta de su tarjeta de crédito o revisar sus registros de presupuesto mensual.

A medida que recopila sus costos, queremos que los divida en dos tipos diferentes: costos directos e indirectos. Los costos directos son aquellos que están directamente relacionados con el cuidado de los niños. Por ejemplo, en la sala de bebés de su programa, esto podría incluir el costo de proporcionar fórmula. En una sala de niños pequeños, podría ser el costo de los educadores asignados a esa sala de manera regular. Los costos indirectos son aquellos que cubren todo su negocio. En algunos casos, si tiene un negocio en el hogar, muchos de estos costos pueden estar relacionados con su hogar, como su hipoteca y servicios públicos. Si es un centro, estos pueden asumir una variedad de cosas, no solo el alquiler, la hipoteca y los servicios públicos, sino también artículos y gastos compartidos, como el mantenimiento del patio de recreo que utilizan muchas aulas diferentes dentro de sus instalaciones. Los costos indirectos también pueden incluir el costo de ejecutar sus operaciones, como los salarios de un gerente financiero o incluso un director ejecutivo.

Una vez que se recopilan los costos, puede organizarlos de dos maneras diferentes. Tener un costo general por niño puede ser lo más fácil, tomando la cantidad de niños que atendió en promedio durante esos seis meses y dividiendo el costo total por esa cantidad de niños. Para una operación más compleja, es posible que desee desglosar los costos por diferentes edades de cuidado, como el costo por niño en el cuidado de bebés y niños pequeños en comparación con el preescolar. Utilizará esta información en combinación con los datos recopilados en nuestro siguiente paso, los precios del mercado local, para ayudar a determinar sus tarifas.

Paso 2: Investigue los precios del mercado local

Como sabemos, los principales impulsores para los padres son la calidad de las instalaciones y la ubicación. Como tal, los precios del mercado local pueden variar drásticamente dependiendo de varios factores influyentes, por lo que es tan importante revisar los precios del mercado local en lugar de solo el mercado nacional. Por ejemplo, si hay muchas opciones dentro de un área determinada, los precios allí pueden ser un poco más bajos, aunque los precios pueden ser más altos dentro de su estado o nación, en general. Por el contrario, la falta de opciones puede aumentar el costo del cuidado infantil ya que los padres tienen opciones limitadas. Esta es la oferta y la demanda básicas en juego. Siempre que sea posible, desea comparar manzanas con manzanas, lo que significa que si es un proveedor de cuidado familiar, investigue los precios

locales sobre el cuidado infantil familiar. Si también obtienes información sobre los centros que es genial, agárrala. Pero la información más importante a medida que determine los precios será el cuidado infantil familiar, ya que será más comparable a lo que las familias probablemente le pagarán. Lo mismo suena cierto, si usted es un centro, es importante saber cuánto cobran los proveedores de atención familiar en su área, pero es más importante saber qué están haciendo otros centros.

Como punto de partida, consulte los resultados de la encuesta de precios de mercado más reciente de su estado. Estas encuestas le darán una idea de lo que cobran otras organizaciones similares en su zona. En el sitio web de la Red de Asistencia Técnica sobre Cuidado Infantil del [Departamento de Salud y Servicios Humanos de EE.UU.](#) encontrará más información y enlaces sobre determinados estados. Se trata de una gran fuente de datos que puede ahorrarle mucho tiempo. También puede complementarla con otros datos que usted mismo puede recopilar. Puede publicar en Facebook o en otras plataformas de medios sociales y preguntar a los padres lo que están pagando, o puede llamar a otros proveedores de su zona para preguntar sobre las tarifas actuales. Sin embargo, empezar con los datos de tarifas de mercado de su estado es un buen punto de partida y puede darle suficiente información para pasar al siguiente paso.

Para los proveedores de Georgia que reciben reembolsos por las becas CAPS, no es prudente desde el punto de vista financiero utilizar las tarifas CAPS como base para fijar todas las tarifas. Históricamente, las tarifas CAPS están situadas muy por debajo de la mayoría de las tarifas del mercado y de los costos reales. Utilizar las tarifas CAPS para fijar las tarifas de mercado conducirá a una disminución de los ingresos, lo que probablemente obligará al proveedor a tomar medidas drásticas para que el negocio sea sostenible, como pagar menos al personal e invertir menos en el programa. Estas acciones pondrán al proveedor en un mayor riesgo de enfrentar problemas a largo plazo, incluyendo el incumplimiento de los estándares de licencia, la incapacidad de cumplir con estándares de mayor calidad y una rotación frecuente de personal. En cambio, los proveedores deben establecer sus tarifas a un nivel que al menos les permita cubrir sus costos reales y mantener sus negocios.

Paso 3: Evalúe su tarifa

Hasta ahora, sabemos cuánto le cuesta cuidar a los niños y tiene una idea de lo que pagan los padres por el cuidado en su mercado local. Ahora, tenemos que llegar a una cantidad para su tarifa y para hacer esto necesitamos determinar su margen de ganancia. A veces, especialmente en la industria del cuidado infantil, los dueños de negocios se sienten incómodos hablando de ganancias, ya que suena tortuoso o incorrecto que están tratando de sacar provecho de las familias.

Las ganancias son fundamentales, ya que no solo lo ayudan a compensar sus largas horas y su arduo trabajo, sino que las ganancias también contribuyen a la viabilidad a largo plazo de su negocio y ayudan al IRS a ver su programa como un negocio legítimo,

no solo un pasatiempo caro. Generar una ganancia es lo que le permite apartar fondos para reparar esa cerca en el patio trasero en cinco años o invertir en la capacitación de sus maestros para que pueda mantenerse al día con las últimas necesidades de los niños y las familias. Las ganancias son importantes a largo plazo para su negocio, sus empleados y los niños a los que sirve. Si bien deberá jugar con los números para compensar las tasas del mercado local, como punto de partida, puede crear un margen de beneficio simplemente estableciendo un porcentaje, por ejemplo, un margen de beneficio del 15 al 20 %.

Si tiene un margen del 15 % o del 20 %, ¿cuánto se traduce eso en su tasa total? Esencialmente, lo que desea hacer es tomar los costos actuales que tiene, agregar lo que se llama el margen de ganancia, y luego ese total es su tarifa, por lo que los costos más el margen de ganancia es igual a su tarifa. Este cálculo se puede hacer usando la siguiente información.

Tabla 1. Margen de utilidad (método porcentual)

NÚMERO DE NIÑOS EN CUIDADO	COSTOS TOTALES DE LOS ÚLTIMOS 6 MESES	TASA DE MARGEN DE BENEFICIO	LA TASA PROMEDIO QUE DEBO COBRAR
40	$\$200,000 \times 2 =$ $\$400,000/\text{año}$	15% = \$60,000	\$11,500/año; \$958/mes
40	$\$200,000 \times 2 =$ $\$400,000/\text{año}$	20% = \$80,000	\$12,000/año; \$1,000/mes

Paso 4: Establezca su tarifa

Así que ahora ha creado algunas tasas diferentes para observar y con diferentes márgenes de ganancia, y también tiene datos sobre lo que el mercado puede soportar (lo que los padres pueden pagar). ¿Cómo se determina entonces una tasa? Lo primero que quiere hacer es mirar esas tasas que ha calculado. ¿Cómo se compara su tasa potencial con la del mercado? ¿Hay alguno que se acerque más a lo que está teniendo el mercado actualmente? También desea considerar lo que está cobrando actualmente en comparación con su nueva tarifa. ¿Cuánto pueden pagar los padres por los niños bajo su cuidado? También puede usar el cuadro a continuación y comparar sus tasas potenciales directamente con la tasa de mercado en el percentil 75, que es una tasa más alta que el promedio, y luego mostrar la diferencia en dólares. Esto le daría una idea de lo que está más cerca del mercado en este momento.

Si encuentra que la tarifa del mercado está muy por debajo de lo que está cobrando actualmente, considere ajustar sus tarifas para aumentar la cantidad de niños bajo su cuidado, si es posible. Por el contrario, si la tasa de mercado parece ser mucho más

alta que lo que está cobrando, tal vez sea un buen momento para aumentar su tasa. Una vez más, este aumento no se trata de tomar de las familias, sino de garantizar que su negocio siga siendo viable en el futuro para que pueda continuar brindando sus servicios a las familias en su área.

Paso 5: Reevalúe su tarifa anualmente

La fijación de precios es un ejercicio que debe hacer al menos una vez al año. Con las fluctuaciones actuales del mercado debido a la pandemia de COVID-19, es posible que desee volver a evaluar con más regularidad a corto plazo. Los comentarios de los padres y tutores sobre su tarifa también pueden ser otro factor que puede desencadenar una reevaluación de la tarifa. Si encuentra que se justifica un cambio de tarifa, es posible que desee pensar primero en probar nuevos precios. En algunos casos, si tiene que aumentar el precio, es tentador hacerlo todo de una vez y hacerlo tan pronto como se dé cuenta de que es necesario aumentar el precio. Sin embargo, es posible que desee hacerlo de forma incremental, en otras palabras, en lugar de aumentar su precio en un 15 % de una sola vez, tal vez aumente lentamente en un 5 % cada tres meses durante nueve meses. Este enfoque permite que los padres se ajusten a los nuevos precios y también le permite frenar los cambios de precios si comienza a recibir comentarios negativos.

Asegúrese de actualizar sus tarifas en su manual para padres y en cualquier lugar donde se pueda publicar su tarifa, como su sitio web. Con cualquier cambio, desea comunicarlo a los padres actuales, dando una fecha futura en la que el cambio entrará en vigencia.

Tabla 2. Configuración de sus tarifas utilizando números de ejemplo de la Tabla 1.

MARGEN DE BENEFICIO	TASA EN ESTE MARGEN	PERCENTIL 75 TASA PROMEDIO DEL MERCADO	DIFERENCIA DE TASAS	¿CÓMO COMPARO? ¿MÁS ALTO O MÁS BAJO?
15%	\$958/mes (\$43.54/día)			
20%	\$1,000/mes (\$45.45/día)			

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](#)