

# Estrategias de gasto para empresas nuevas o en expansión



**DECAL**  
**Thriving Child Care**  
**Business Academy**

## **Navegar por los costos comunes asociados con el lanzamiento de un nuevo programa de cuidado infantil o el crecimiento de uno existente**

---

Incluso antes de abrir o ampliar su negocio de cuidado infantil, tendrá que hacer frente a muchos gastos. Tendrá que tener en cuenta el costo de las licencias, los materiales, los suministros, la dotación de personal (incluida la formación del personal, el mercadeo, el equipo) y mucho más. Esta lista ni siquiera incluye lo que podría tener que pagar para asegurar su ubicación y asegurarse de que está en condiciones y listo para servir a los niños pequeños.

Planificar con anticipación y decidir dónde gastar su dinero puede parecer abrumador, pero no tiene por qué serlo. Esta herramienta le ayudará a navegar por los costos comunes asociados con el lanzamiento de un nuevo programa de cuidado infantil.

### **¿Cómo planifico mis gastos?**

Una vez que haya decidido abrir un nuevo negocio de cuidado infantil, es probable que su primer pensamiento sea dónde encontrará el dinero para abrirlo. Hay dos tipos de costos a tener en cuenta mientras se prepara: los costos iniciales y los costos operativos. Los costos iniciales son los costos asociados con el lanzamiento de su negocio de cuidado infantil nuevo o ampliado. Los costos operativos son cuánto cuesta continuar administrando su negocio una vez que está abierto. Tendrá que tener en cuenta ambos tipos de gastos.

### **Costos de puesta en marcha**

Lo mejor es tener una idea realista de los costos iniciales y compararlos con la financiación prevista para el negocio para entender si hay alguna brecha. Seguir estos cuatro pasos básicos le asegurará de que está utilizando estratégicamente sus recursos financieros como parte de su plan para una puesta en marcha exitosa:

- Paso 1: Haga una lista de todos sus costos.
- Paso 2: Haga una lista de todas sus fuentes de financiación.

- Paso 3: Haga coincidir sus costos y fuentes de financiamiento.
- Paso 4: Desarrolle un plan para cualquier financiamiento adicional necesario.

### **Paso 1: Haga una lista de todos sus costos.**

Su presupuesto inicial debe incluir una lista de todo lo que necesita para lanzar su nuevo negocio de cuidado infantil. Por lo general, estos costos se dividen en estas categorías:

- Personal (incluye los salarios, beneficios e impuestos sobre la nómina de su personal; también podría incluir gastos de capacitación).
- Suministros (incluye suministros para aulas, oficina y edificios en general),
- Equipo (incluidos muebles para aulas y oficinas, equipos para exteriores y tecnología),
- Costos de construcción o renovación,
- Costos operativos (incluye alquiler o hipoteca, servicios públicos, comunicaciones y seguros),
- Mercadeo y publicidad,
- Tasas de permisos,
- Impuestos
- Matrícula (cubriendo las cuotas de los niños matriculados), y
- Categoría de otros/varios.

Piense en su proyecto de expansión o puesta en marcha y elabore una lista de todos sus gastos anticipados y estimaciones de costos dentro de estas categorías. Incluya tantos detalles como sea posible, incluido cuánto espera que le cueste cada parte. Puede encontrar hojas de trabajo que le ayudarán a comenzar su lista en [el Anexo A](#).

### **Paso 2: Haga una lista de todas sus fuentes de financiamiento.**

La mayoría de las empresas tienen que gastar dinero antes de empezar a generar ingresos. Dado que es posible que no tenga ningún ingreso para invertir en su negocio, deberá identificar las fuentes de las que provendrá este financiamiento inicial. Su lista de fuentes de financiamiento incluirá fuentes que ya están comprometidas, pendientes o anticipadas, y cuánto contribuirá cada una. Por ejemplo, si necesita financiamiento para su puesta en marcha, querrá comprender si esos fondos ya están en proceso de pagarse y/o cuál será la probabilidad de recibirlos. Tómese un momento para enumerar todas sus fuentes de financiamiento disponibles y si hay alguna restricción sobre cómo usar esos fondos, como en el siguiente ejemplo.

Hoja de Trabajo de Fuentes de Financiamiento Disponibles		
Fuente de financiación	Importe	Limitaciones de gasto S/N
Préstamos para la puesta en marcha de pequeñas empresas	\$ XX.XX	Sí
Inversiones Personales	\$ XX.XX	No
Ayudas/Subvenciones	\$ XX.XX	Sí
<b>TOTAL</b>		

Consulte [el Anexo A](#) para ver las hojas de cálculo de financiamiento y costos.

### Paso 3: Haga coincidir sus costos y fuentes de financiamiento.

Ahora que ha identificado todos sus gastos y sus fuentes de financiamiento, puede hacer coincidir sus fondos disponibles con sus costos anticipados. Configure una lista simple o una tabla, como la que se muestra a continuación (consulte el [Anexo A](#)):

Hoja de trabajo de asignación de fondos		
Descripción del costo	Importe	Fuente de financiación asignada
<b>TOTAL</b>		

A medida que comience a asignar una fuente de financiamiento a cada costo anticipado, asegúrese de dar prioridad a cómo pagar estos costos.

Observe cualquier barrera que tenga para abrir o expandir un programa de cuidado infantil y luego de prioridad a esas áreas con su financiamiento. Si tiene áreas que necesitan ser actualizadas debido a problemas de seguridad, como el área de la cocina, el sistema de extinción de incendios, las cercas y/o las necesidades de seguridad, entonces de prioridad a sus fondos para esa área. Además, fíjese en sus gastos más grandes. La nómina suele ser el mayor gasto que tiene un centro. En el caso de una casa, podría ser el alquiler continuo o los pagos de la hipoteca y los servicios públicos.

### Paso 4: Desarrolle un plan para cualquier financiamiento adicional necesario.

Una vez que haya completado la asignación de sus fondos disponibles para sus costos anticipados, es posible que se encuentre en una situación en la que aún necesite

fondos adicionales. Hay un par de tareas que puede realizar para hacer un plan para financiar su proyecto de manera efectiva.

1. Revise sus precios: Asegúrese de que sus precios (matrícula) sean precisos y estén actualizados. A menudo, las empresas de cuidado infantil subestiman el precio de sus servicios en un esfuerzo por aumentar el acceso a la atención o aspirar a una inscripción más completa. Sin embargo, como empresa, es importante asegurarse de que sus precios reflejen con precisión las necesidades de su negocio y lo preparen para el éxito financiero. *Para obtener más información sobre los precios, consulta nuestra guía sobre [cómo establecer tarifas](#).*
2. Recorte sus gastos: ¿Son necesarios todos sus gastos? Mire su presupuesto y vea si hay algún recorte o aplazamiento que se pueda hacer. Fíjese en los costos recurrentes, como las suscripciones o los artículos, que puede incluir en una lista de objetivos futuros. *No olvides mirar las opciones de [automatización](#) que pueden ayudarle a administrar mejor su [tiempo](#).*
3. Explore las opciones de préstamo: Pedir un préstamo es una gran responsabilidad. Sin embargo, a veces los beneficios superan los riesgos de contraer deudas adicionales. *Aprenda a comprender cuándo un préstamo es una buena opción para su negocio en nuestra [guía en línea](#).*
4. Bootstrapping es un término que hace referencia a la creación de una empresa utilizando una combinación de ahorros personales e ingresos generados por la empresa para financiar su crecimiento. Las empresas que optan por este enfoque pueden experimentar un crecimiento más lento, pero también pueden tener menos deudas y (por tanto) mayores beneficios. Aunque requiere un poco de ahorro, planificación y reinversión continua en la empresa, también significa que se mantiene el control y la propiedad sin contraer deudas externas.

## Costos Operativos

Una vez que su programa esté en funcionamiento, también tendrá que cubrir los costos operativos regulares. Aquí hay dos pasos que puede seguir para asegurarse de estar bien preparado y de que su negocio esté configurado para el éxito.

### Paso 1: Elabore un presupuesto mensual.

Al planificar su negocio, un presupuesto funciona como un mapa detallado que guía su viaje financiero, delineando su ruta planificada y ayudándole a evitar desvíos. Un presupuesto es una herramienta sencilla que le ayudará a planificar con antelación lo que esperas gastar, así como lo que espera recibir en términos de ingresos. Cree su presupuesto reuniendo la documentación de ingresos y gastos de su negocio, elaborando estimaciones por mes y luego haciendo un seguimiento de los datos reales para mejorar sus estimaciones. Para obtener más información, consulte nuestra herramienta sobre cómo crear un [presupuesto mensual](#).

## Paso 2: Cree su previsión de flujo de caja.

Mientras que su presupuesto es su hoja de ruta financiera, el flujo de caja es la brújula que lo orienta en tiempo real, indicando su dirección financiera inmediata y permitiéndole ajustar el rumbo según sea necesario para mantenerse en el camino. En su forma más simple, un flujo de caja es una comparación entre sus gastos y sus ingresos que le ayuda a comprender cuánto efectivo tendrá su empresa disponible cada mes. Al utilizar una comparación de plazos y escenarios históricos, su flujo de caja puede proporcionarle las mejores posiciones de efectivo, las posiciones de efectivo básicas y las peores para ayudarle a planificar con antelación.

Para crear su flujo de caja, le recomendamos que utilice nuestro cuaderno de flujo de caja. No olvide tener en cuenta los costos de iniciación, así como el tiempo necesario para alcanzar el número total de inscripciones cuando abra, ya que ambos factores influirán en su [flujo de caja](#).

## 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](mailto: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](mailto: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](#)

## DESARROLLADO Y DISEÑADO POR CIVITAS STRATEGIES

**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 vigencia. 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.

Copyright © 2024 Civitas Strategies, LLC

**Anexo A**





