

Comprensión del Flujo de Fondos

&

Qué Significa para Su Negocio de Cuidado Infantil

Creado por Civitas Strategies y Nielsen Training & Consulting



Introducción

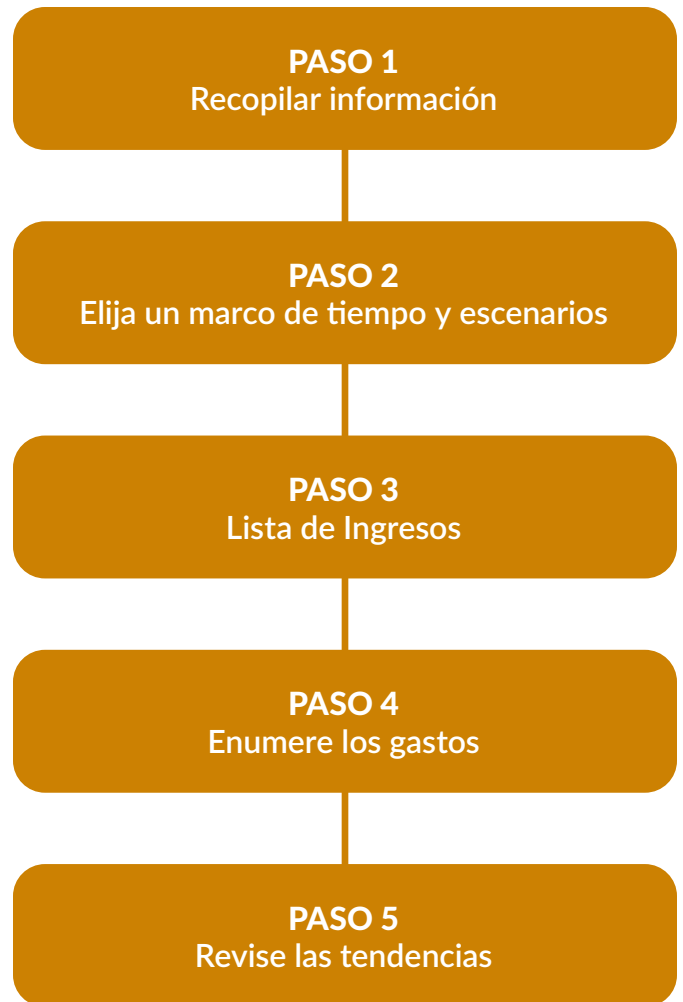
El pronóstico de flujo de fondos es una de las mejores herramientas que puede tener para comprender qué tan saludable esta su organización a corto plazo. Predecir el flujo de fondos no se trata de presupuestar. Un presupuesto es excelente como plan anual, pero conocer su flujo de fondos se trata de comprender cuánto dinero está recibiendo menos cuánto dinero está gastando. En el mejor de los casos, pero especialmente en tiempos de incertidumbre, como la pandemia del coronavirus, realizar predicciones periódicas del flujo de fondos le permitirá saber dónde esta vulnerable su negocio. Esta guía de flujo de fondos, creada a través del generoso apoyo de la Fundación Henry y Marilyn Taub, lo ayudará a aprovechar el poder del flujo de efectivo

El problema con el flujo de fondos es que puede tener una gran cantidad de dinero que se le debe, pero si no tiene dinero disponible para pagar las facturas, su empresa puede encontrarse en problemas financieros. Saber cuánto efectivo tiene a corto plazo se convierte en una forma no solo de saber lo que entra y sale, sino que también le da un aviso sobre los próximos desafíos para que tenga suficiente efectivo disponible.

El ejercicio lo guiará a través del proceso de realizar una predicción importante del flujo de fondos para su empresa durante los próximos seis meses. Hemos elegido deliberadamente el período de seis meses porque es una buena instantánea que le permite tomar decisiones dentro de unos meses, pero no es tanto tiempo como para que muchas cosas puedan cambiar.

Una vez que domines este ejercicio, probablemente querrás convertirlo en uno de tus hábitos semanales.

Generar flujo de fondos en 5 pasos sencillos



Generar flujo de fondos en 5 sencillos pasos

Paso 1: Reúna documentación ▶

Obtenga de 2 a 4 meses de documentos que muestren sus ingresos y gastos. Aquí hay una lista de documentos que pueden brindarle la información que necesita:

Intente usar cantidades reales cuando sea posible para mayor precisión. Si no tiene cantidades reales para todo, puede usar un promedio. Por ejemplo, es posible que deba usar su factura de electricidad promedio porque no sabe exactamente cuánta electricidad usará durante los próximos meses.

Paso 2: Elija un marco de tiempo y escenarios

Este no es un presupuesto. Intente elegir un marco de tiempo que sea lo suficientemente largo como para permitirle tomar decisiones después de uno o dos meses, pero lo suficientemente corto en caso de que surjan desafíos o cambios en el futuro. Creemos que seis meses es un buen período de tiempo, pero ajuste según sea necesario y elija lo que funcione para usted. Nunca use más de un año.

También debe considerar la planificación de escenarios, que puede ayudar a su organización en general, pero particularmente en tiempos de gran incertidumbre. A través de la planificación de escenarios, puede articular los cambios que pueden ocurrir con el tiempo para que pueda ver y planificar sus impactos potenciales. Aunque puede utilizar cualquier número de escenarios, normalmente es bueno desarrollar tres:

- 1 Mejor caso** — donde los ingresos y los gastos se desplazan para aliviar el estrés de su negocio.
- 2 Caso base** — generalmente el status quo, si el futuro se desarrolla como espera que suceda actualmente.

Documentos que muestran ingresos y gastos

- Estados de cuenta bancarios
- Estados de cuenta de tarjetas de crédito
- Transacciones de Venmo
- Recibos de servicios públicos
- Cualquier otro registro de las formas en que recibe o gasta dinero

- 3 Peor de los casos** — donde los ingresos y los gastos tendrán una tendencia de formas que *podrían* suceder y resultarían en una posición más difícil para su negocio.

Para construir los escenarios, identifique los factores más significativos y cómo pueden tener tendencia en cada escenario. Asegúrese de considerar los factores relacionados con los ingresos y los gastos. Trate de ceñirse a los factores más importantes: los 3 a 5 que tienen más probabilidades de cambiar en el futuro y que podrían tener el impacto más significativo en su organización. Por ejemplo, un posible aumento de los costos de atención médica en un 50% sería un factor probable para el peor de los casos, mientras que un aumento del 1% en los suministros de oficina probablemente no se incluiría.

Asegúrese de incluir una lista de los factores; escribirlos recordará sus suposiciones. Si puede, exprese el impacto del costo en dólares reales (como lo que sucede si obtiene esa subvención de \$ 10,000) o un porcentaje (como un aumento del 10% en el costo de los suministros).

Utilice la **TABLA 1** para capturar sus suposiciones para cada escenario. A medida que recorre el resto de los pasos, haga un conjunto de tablas para cada escenario para que pueda ver los impactos.

TABLA 1: Scenarios

FACTOR	MEJOR CASO	CASO BASE	PEOR DE LOS CASOS
<p><i>Ejemplo:</i> Costo mensual de EPP</p>	<p>Va a \$0 dentro de dos meses</p>	<p>Sigue siendo \$1,000 por mes</p>	<p>Dobla a \$2,000 por mes</p>

Paso 3: Lista de Ingresos >

Para determinar un ingreso mensual exacto, primero deberá calcular el dinero que traerá en función del número de niños a diferentes tarifas mensuales. Complete la **TABLA 2** para encontrar los ingresos totales por tarifas cada mes según las diferentes tarifas que podría ofrecer.

Ahora que ha determinado el dinero que proviene de las tarifas cada mes, ingréselo en los cuadros “Tarifas” en la **TABLA 3**.

Luego, categorice el resto del dinero que ingresa cada mes. Asegúrese de incluir siempre una categoría “Otro.”

Categorías de ingresos

- Subvención
- Tarifa
- Subsidios
- PPP
- Otro

TABLA 2: Calcular los ingresos mensuales a partir de las tarifas

TIPO DE CAMBIO	IMPORTE DE LA TARIFA MENSUAL	x	NUMERO DE NIÑOS	=	INGRESOS MENSUALES POR TARIFAS
<i>Ejemplo: Infantes</i>	\$800	x	2	=	\$1,600
Infantes		x		=	
Infantes con subsidio		x		=	
Niños pequeños		x		=	
Niños pequeños con subsidio		x		=	
Niños en edad preescolar		x		=	
Edad preescolar con subsidio		x		=	
Edad escolar		x		=	
Edad escolar con subsidio		x		=	
Otro		x		=	
Ingresos totales por tarifas del mes 1: Sume todos los “Cuadros de ingresos mensuales de tarifas” y escríbalos en la línea.					\$

Paso 4: Lista de gastos >

Clasifique el dinero que sale cada mes usando la **TABLA 4**. Nuevamente, asegúrese de enumerar una categoría "Otro."

Asegúrese de incluir TODOS sus gastos de PPE. Muchos proveedores están comprando PPE en varios lugares para obtener las mejores ofertas cuando surgen. Trate de guardar todos los recibos y súmelos para saber cuánto gasta. La mayoría de los proveedores se sorprenden al descubrir que están gastando más de lo que pensaban en PPE.

Cálculo de gastos en función del porcentaje espacio-temporal

Cuando ofrece cuidado de niños en su hogar, puede determinar qué porcentaje se está utilizando para sus negocios y basar sus gastos, como impuestos a la propiedad, servicios públicos, reparaciones del hogar y seguro del propietario de la vivienda en esta cantidad. Esto le ayuda a comprender qué parte de los gastos de su hogar debe cubrir su negocio.

Este porcentaje se determina calculando su **Porcentaje de tiempo** y luego multiplicándolo por su **Porcentaje de espacio**.

Su **Porcentaje de tiempo** se calcula sumando la cantidad de horas que usa su casa para fines comerciales y dividiendo esta cantidad por la cantidad total de horas en el año. Hay 8,760 horas en un año.

Su **Porcentaje de espacio** se calcula dividiendo la cantidad de pies cuadrados que su casa se utiliza habitualmente para el negocio por la cantidad total de pies cuadrados de su casa.

Ejemplo:

Supongamos que ofrece atención durante 40 horas a la semana durante 50 semanas en el año. Su porcentaje de tiempo es el 23%.

$$\text{Tiempo \%} = (40 \text{ horas} \times 50 \text{ semanas}) \div 8,760 = 23\%$$

Supongamos también que usa su sótano como espacio de guardería. Su sótano es de 1,000 pies cuadrados y su casa es de 2,000 pies cuadrados en total. Tu porcentaje de espacio es 50%.

$$\text{Espacio \%} = 1,000 \div 2,000 = 50\%$$

$$\text{Tiempo \%} + \text{Espacio \%} = \text{Porcentaje de tiempo-espacio}$$

$$23\% + 50\% = 73\%$$

Por lo tanto, su porcentaje de espacio-tiempo es del 73%.

TABLA 4: Gastos

CATEGORÍAS DE GASTOS TOTALES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
Publicidad							
Vehículo							
Seguro de responsabilidad comercial							
Pago de préstamos comerciales							
Legal / Seguros							
Material de Oficina							
PPP							
Alquiler de equipo							
Reparaciones / Mantenimiento de artículos domésticos							
Suministros							
Impuestos / Licencias							
Viajes							
Salarios de los empleados							
Impuestos sobre la nómina de empleados							
Comida							
Artículos para el hogar							
Limpiando suministros							
Suministros para actividades							
Juguetes							
Desarrollo Profesional							
Impuesto sobre la propiedad (por % de tiempo-espacio)							
Pago hipotecario (por % de tiempo-espacio)							
Utilidades totales (por % de tiempo-espacio)							
Reparaciones del hogar (por % de tiempo-espacio)							
Alquiler (si opera fuera de una residencia personal)							
Impuestos estimados (si se sabe)							
Otro							

Paso 5: Revise las tendencias

Su flujo de fondos total durante los próximos seis meses será la cantidad total de ingresos en la TABLA 3 menos la cantidad total de gastos en la **TABLA 4**. También puede ver el flujo de fondos para cada mes restando sus gastos totales de sus ingresos totales para cada mes. (Analizar el flujo de fondos mes a mes puede ser útil porque algunos meses sus ingresos pueden ser menores que los gastos, pero otros meses pueden ser más. Esto le indica cuándo necesita ahorrar dinero de un mes a otro).

TABLA 5: Flujo de caja mensual y total

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
Los ingresos totales (de la Tabla 3)							
Gastos totales (de la Tabla 4)							
Total flujo de efectivo (Ingresos totales - Gastos totales)							—

Ahora que tiene su proyección de flujo de fondos, debe hacerse una serie de preguntas para cada escenario para comprender las tendencias que aparecen.

PREGUNTA 1

¿Eres beneficioso?

- Sí
 No

PREGUNTA 2

¿Hay meses que son “fiesta o hambre”?

- Sí
 No

PREGUNTA 3

¿Qué mes(es) tiene la mayor ganancia?

PREGUNTA 4

¿Qué mes(es) tiene la menor ganancia?

PREGUNTA 5

¿Qué categorías son sus mayores gastos?

PREGUNTA 6

¿Qué categorías son sus gastos más bajos?

PREGUNTA 7

¿Qué categorías son sus mayores ingresos?

PREGUNTA 8

¿Qué categorías son sus ingresos más bajos?

Mejore su flujo de fondos

Si completó su análisis y encuentra que necesita recortar algunos gastos para aumentar los ingresos, aquí tiene algunas sugerencias sobre cómo hacerlo:

Incrementar la matrícula.

Esta puede ser la forma más benéfico de generar ingresos. Comience preguntando a sus familias actuales si saben de otras familias que necesiten atención a las que podrían remitirle. También comuníquese con CCR & R y otros proveedores para averiguar si hay familias que necesitan atención.

Considere la facturación semanal frente a la mensual.

Si actualmente cobra \$ 1,000 por mes, la mayoría de las personas asume que equivale a \$ 250 por semana, pero los meses tienen cinco semanas, lo que se traduce en \$ 1,000 adicionales por año, por estudiante. Este método puede ser una forma eficaz de aumentar el efectivo disponible si tiene familias que pagan constantemente a tiempo. Si tiene familias que a menudo no hacen los pagos, esto puede ser difícil porque puede significar perseguir dinero. También puede significar más viajes al banco y más entrada de datos por su parte.

Acelere su facturación y cobros.

Debe facturar lo mas pronto posible y no permita que el dinero que se le adeude se tarde. Puede ser una conversación difícil con las familias, pero el dinero en efectivo es fundamental para mantener vivo su negocio y el servicio del que dependen. Considere los sistemas de administración de cuidado infantil que pueden ayudar a acelerar la facturación y al mismo tiempo reducir otros costos, o usar Venmo o aplicaciones similares para un pago rápido.

Encuentre los mejores precios para juguetes, materiales y equipos.

La compra de juguetes usados puede ahorrarle una cantidad significativa de dinero y puede utilizar sitios que le brinden acceso a artículos de alta calidad y predilectos. Consulte sus grupos de ventas locales de Facebook, Goodwill y el Ejército de Salvación a menudo tienen juguetes disponibles. Intente visitar estas tiendas a principios de la semana después de que los artículos se hayan entregado durante el fin de semana. Además, busque formas de obtener descuentos a través de grandes programas de compras como el que está disponible para los miembros de NJ NAEYC.

Busque suscripciones recurrentes para cortar.

Eche un vistazo a los diferentes servicios y membresías en línea que tiene. A menudo, se acumulan con el tiempo; no nos damos cuenta de cuántos tenemos en realidad o del impacto que tienen en el flujo de fondos mensual. Determina qué suscripciones necesitas y sin las que puedes vivir.

Busque subvenciones y otras oportunidades de su agencia local de recursos y referencias de cuidado infantil (CCR & R).

Esta es una excelente manera de conectarse con recursos, subvenciones y oportunidades de financiamiento adicional. Además, su CCR & R a menudo ofrecerá ayuda personalizada y experiencia si tiene preguntas e inquietudes sobre su negocio. Visite [4CS of Passaic County](#).

Considere los programas federales.

Todavía está surgiendo un nuevo paquete de estímulo. Mientras tanto, programas como **Families First Leave** pueden proporcionarle pago por el personal que está en casa cuidando de sí mismo o de miembros de su familia con COVID, o de niños que no están en el cuidado o la escuela. Se puede hacer de manera intermitente: puede tener una persona que lo use cinco días a la semana o incluso solo un día a la semana. Obtenga más información sobre el programa Families First Leave en [inglés](#) y en [español](#).

El Crédito Tributario por Retención de Empleados (ERTC) está disponible para pequeñas empresas que no recibieron un Préstamo del Programa de Protección de Cheques de Pago. El ERTC proporciona hasta \$ 5,000 por cada empleado que mantuvo empleado durante la pandemia. Obtenga más información para obtener información sobre el ETRC en [inglés](#) y en [español](#).

El Programa de préstamos de Main Street puede proporcionar préstamos con intereses muy bajos para organizaciones con y sin fines de lucro con al menos 10 empleados.

Aplazar o reducir los pagos de alquiler, servicios públicos e hipoteca.

Muchos propietarios, bancos y empresas de servicios públicos le permiten retrasar los pagos o realizar pagos parciales. El dinero aún se debe, pero puede proporcionar dinero en efectivo vital para que continúe. Además, considere renegociar su contrato de arrendamiento o mudarse a un nuevo espacio (incluso contratar a un corredor para que lo haga): los bienes raíces comerciales están dispuestos a hacer negocios a medida que más personas trabajan desde casa.

Automatización

Busque formas de ampliar su tiempo y el de su personal a través de aplicaciones y otros programas. Un sistema de administración de cuidado infantil puede ayudar con la facturación, la asistencia y otras funciones. Los sistemas en línea como **Gusto** y **FreshBooks** pueden ayudarlo con la nómina y la contabilidad. Incluso un programa gratuito como **Google Docs** se puede utilizar para recopilar atestaciones y otros formularios en línea.

Reducir personal.

Nunca es una decisión fácil, pero si es necesario, puede reducir el personal rápidamente para ahorrar efectivo. Tenga en cuenta que debe asegurarse de que las reducciones no afecten los requisitos estatales y federales ni la calidad y seguridad generales.

Creado por Civitas Strategies y Nielsen Training & Consulting

