**Iniciativa de ampliación de los proveedores de cuidado infantil**

**Desarrollar su plan de negocio**

# Un nuevo negocio de cuidado de niños en casa que aún no está **autorizado**

**Propuesta de valor (no se puntúa)**

Comparta con nosotros su propuesta de valor. La propuesta de valor es el "por qué usted", o por qué las familias de su zona eligen o elegirán su empresa de cuidado de niños por encima de otras. La propuesta de valor debe presentarse de la siguiente manera:

[Nombre de la empresa de cuidado infantil] atiende a familias con niños de entre [edades atendidas] en [zona geográfica]. A las familias les encanta [por qué las familias vuelven a usted, por qué es usted especial].

Por ejemplo: **Florence Perez Child Care atiende a** familias con niños de **0 a 5 años** en **Austin**. A las familias les encanta lo **mucho que nos preocupamos por sus hijos y las horas que estamos abiertos**.

* Por favor, introduzca su propuesta de valor. Esto no se puntúa.

**Experiencia**

Las respuestas de esta sección valen 10 puntos.

* ¿Cuál es la experiencia relevante del propietario en el negocio y/o campo del cuidado infantil? (ECE, K-12, negocios, gestión, dirección de programas, etc.)

**(Indique los años de actividad, las certificaciones, las acreditaciones y cualquier otra información pertinente. Si tiene previsto contratar personal con experiencia relevante, incluya esta información en la sección de Operaciones y Personal de su solicitud).**

**Mercado y ubicación**

Las respuestas de esta sección valen 25 puntos.

A continuación, explíquenos el mercado al que sirve y la información clave sobre la ubicación de su negocio de cuidado de niños. Sea lo más específico y detallado posible.

* ¿En qué código postal operará su empresa?
* ¿Cuál es la zona geográfica a la que va a prestar servicio? Por ejemplo, barrio(s), nombre(s) de calle(s), zonas designadas por puntos de referencia, etc.
* ¿Qué tipos de servicios de cuidado infantil se ofrecerán? **(Marque todo lo que corresponda)**
  1. Atención en base a la matrícula
  2. Cuidado de la beca (subsidio)
  3. Early Head Start/Head Start (seleccione sólo si tiene un contrato para prestar estos servicios actualmente)
  4. Por contrato (por ejemplo, con una empresa para apoyar a sus empleados)
  5. Cuidado antes de la escuela
  6. Atención diurna
  7. Cuidado después de la escuela
  8. Atención nocturna
  9. Cuidado de fin de semana
  10. Otros [describir]
* ¿Cuántos días y horas a la semana tiene previsto abrir?
* ¿Cómo sabe que las familias de su zona necesitan los servicios que va a prestar? Por ejemplo, ¿tiene una lista de espera? ¿Ha cambiado algo en su zona, como la apertura de una nueva gran fábrica en la que las familias necesitarán cuidados? ¿Están cerrando los proveedores de servicios de guardería cercanos? ¿Hay alguna otra razón por la que sepa que hay demanda de cuidados en su zona?
* ¿Qué es lo que hace que su programa esté especialmente calificado para atender a las familias de la zona seleccionada? ¿En qué se diferencia de sus competidores?
* ¿Cuánto espacio físico adicional, si lo hay, necesita abrir? (Por ejemplo, salas, tamaños de salas, nuevos edificios, etc.)
* ¿Habrá que construir, edificar o renovar? ¿Cuánto tiempo llevará?
* ¿El hogar donde se prestará la asistencia es alquilado o es propiedad suya y/o de su cónyuge?
  1. Si es "no":   
     ¿Cuál es la relación de la persona que alquila o es propietaria de la vivienda? Por ejemplo, su madre o un novio.

**Operaciones y personal**

Esta sección vale 10 puntos**.**

**Dependiendo de su respuesta, podría ser dirigido a otra página para continuar esta sección.**

Comprender las operaciones de su empresa y los planes de contratación de personal es fundamental para el desarrollo y el éxito de su plan.

* ¿Tendrá que contratar a algún profesor, ayudante u otro personal?
* En caso afirmativo,
  1. ¿Cuántas personas necesitará contratar? ¿Qué función desempeñará cada persona?
  2. ¿Ha contratado ya al personal que necesita? Describa sus progresos actuales y sus planes futuros de contratación.
  3. ¿Qué es lo que más le preocupa en cuanto a la conratación de personal para respaldar sus operaciones comerciales previstas?
     1. Encontrar personal
     2. Retención del personal
     3. Pagar al personal
     4. Formación del personal
     5. Otros (especifique)
     6. Ninguna de las anteriores
  4. ¿Cómo abordará sus preocupaciones sobre la contratación de personal?
  5. ¿Tendrá que formar al personal? Si es así, ¿cuánto tiempo le llevará?

Siguiente paso: Ver las preguntas sobre [las finanzas y el calendario](#_Financials_and_Timeline)

**Finanzas**

Las respuestas de esta sección valen 30 puntos.

Háblenos de los aspectos financieros de su ampliación o de su nuevo negocio de cuidado de niños.

* ¿Ha determinado las tarifas que cobrará a las familias? ¿Cómo ha determinado el importe?
* Por favor, cargue el presupuesto inicial previsto que cubra los primeros seis a doce meses de operaciones. Por favor, tenga en cuenta que hay [una plantilla narrativa de presupuesto](https://19993137.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19993137/Y2%20Module%20Files/Project%20Budget%20Narrative%20Template%20v4%20Spanish.docx) disponible que apoya esto. NOTA: Revise los gastos permitidos que figuran en la [Guía de Solicitudes](http://www.childcare.texas.gov/es/expansion-introduction) de y tenga en cuenta que la construcción y las renovaciones importantes no son un gasto permitido; sin embargo, si su proyecto lo requiere, tendrá que demostrar que dispone de financiación a través de otras fuentes para cubrir esos costos.

Los empresarios individuales pueden incluir su salario en el presupuesto siempre que se emita de acuerdo con la [guía "Pagarse a sí mismo](https://www.childcare.texas.gov/paying-yourself?hsLang=en)".

* 1. [PRESUPUESTO NARRATIVO](https://19993137.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19993137/Y2%20Module%20Files/Project%20Budget%20Narrative%20Template%20v4%20Spanish.docx)
* Describa la situación de tesorería prevista de la empresa para el primer año de expansión. Tenga en cuenta que se le pedirá que presente un estado de flujo de caja proyectado que lo respalde. Aprenda más sobre el flujo de caja en childcare.texas.gov.
  1. [HOJA DE CÁLCULO DEL FLUJO DE CAJA](https://f.hubspotusercontent30.net/hubfs/19993137/pdf/Keep+Your+Cash+Flow+Positive.pdf?__hstc=203526031.7e0c328d54d23e196d404adb98bcedda.1632857735473.1655397490551.1655406784461.230&__hssc=203526031.2.1655406784461&__hsfp=67369463&hsCtaTracking=8395dcf7)
* ¿Qué financiación debe obtener para su puesta en marcha y su primer año de actividad o expansión, aparte de la financiación de esta iniciativa? Esto podría incluir sus propios fondos, un préstamo empresarial, la matrícula y las tasas. **Indique las cantidades estimadas, las fuentes de financiación y la finalidad de los fondos.**
* Si ha seleccionado otras fuentes de financiación, aparte de esta iniciativa y su propia inversión, ¿ha conseguido ya esos recursos? Por favor, explique su respuesta.
* ¿Tiene un seguro de responsabilidad civil? En caso afirmativo, indique un breve resumen de lo que cubre.

**Línea de tiempo**

Las respuestas de esta sección valen 15 puntos.

**Proveedores que aún no han recibido su licencia nueva o modificada:** Proporcionar una línea de tiempo de los pasos más importantes en la expansión o la apertura de su negocio de cuidado de niños y cuando comienzan y cuando terminarán.

**Proveedores que han recibido su licencia nueva o modificada:**

Proporcione una línea de tiempo histórica de los pasos más importantes en la expansión o apertura de su negocio con fechas de inicio y finalización. Incluya las fechas de inicio y finalización previstas para los pasos que aún no se han completado.

Reconocemos que los plazos pueden cambiar debido a acontecimientos imprevistos, por lo que esta debe ser su mejor estimación en este momento.

Una tabla simple tendrá tres columnas: Paso, Fecha de inicio y Fecha de finalización.

Puede subir su línea de tiempo a continuación.

Hay [una plantilla de línea de tiempo](https://19993137.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19993137/Y2%20Module%20Files/Timeline%20Template%20v2%20Spanish.xlsx) que puede utilizar y cargar.

**Documentos e información de apoyo**

* Por favor, suba sus declaraciones de impuestos empresariales de los últimos tres años (2019, 2020 y 2021). Si no tiene una empresa actualmente, proporcione sus declaraciones personales de los últimos tres años.

Puede subir las tres declaraciones de impuestos como un solo documento o subir las tres declaraciones de impuestos como documentos separados.

NOTA: Para los propietarios únicos, esto es el Anexo C en su declaración de impuestos 1040.

Por favor, adjunte una prueba de su permiso actual si está actualmente autorizado. En caso contrario, deje esta sección en blanco.

* Adjunte su permiso actual.

**Elegibilidad**

**En las tres preguntas siguientes se le pide que verifique la prueba de su elegibilidad para la financiación. Indique todas las que correspondan.**

* ¿Su negocio está ubicado/estará ubicado en un desierto de cuidado de niños? Si es así, por favor, suba una prueba de la ubicación de la dirección. Entre los documentos que demuestran la ubicación de su dirección se incluyen una factura de servicios públicos, un contrato de alquiler, una escritura de propiedad o una factura hipotecaria.
* ¿Se ha asociado con un empleador para ofrecer servicios de cuidado infantil? En caso afirmativo, adjunte un acuerdo por escrito en el que se describa la apertura o ampliación en asociación con un empleador o consorcio de empleadores. Incluya el período de tiempo cubierto por el acuerdo, el número de plazas ofrecidas a los niños de los empleados, el rango de edad de estas plazas y cómo se ofrecerán las plazas a los empleados.
* ¿Va a añadir plazas para el cuidado de bebés? En caso afirmativo, suba [una declaración](https://19993137.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19993137/Y2%20Module%20Files/Infant%20Capacity%20Increase%20Attestation%20v5%20Spanish.docx) firmada de aumento de la capacidad de acogida de bebés. Esta declaración debe enumerar el número de plazas de cuidado de bebés que se van a añadir, los pasos necesarios para cumplir los requisitos de la licencia para esta adición, y un calendario de cómo/cuándo se completarán los pasos.

Presupuestos de construcción o renovación

Por favor, cargue lo siguiente, si lo tiene y es relevante para su plan:

* Estimación del contratista para una obra, construcción o renovación.
* Planos para su construcción o renovación.

**Tenga en cuenta que estas estimaciones no están cubiertas por los fondos de la adjudicación, pero deben tenerse en cuenta en su presupuesto general de expansión.**

**Envíe su solicitud**

¿Está listo para presentar su solicitud? Los solicitantes que seleccionen "no" volverán al inicio de la sección del plan de negocio para continuar con su solicitud (sus respuestas se guardarán).

Los solicitantes tendrán la posibilidad de guardar sus solicitudes y su currículum hasta que estén listos para presentarlos y puedan volver utilizando el enlace del formulario de interés original. Sin embargo, por motivos de seguridad, los **proveedores tendrán que volver utilizando el mismo dispositivo**.