

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

Al pensar en expandir, mejorar o iniciar un negocio de cuidado infantil familiar o grupal, es fundamental considerar todo el proceso desglosando las actividades en cuatro etapas: **planificación, predesarrollo, desarrollo y puesta en marcha.**

Aunque este documento enumera los pasos en orden, no todos aplicarán a cada proyecto. Algunos pasos pueden ocurrir al mismo tiempo, mientras que otros podrían no ser necesarios, dependiendo del tamaño y tipo de proyecto. Este documento describe muchas de las actividades comunes involucradas en el desarrollo de una guardería en el hogar; sin embargo, cada proyecto es diferente. Asegúrese de considerar si existen pasos adicionales específicos para su situación.

[Nevada CCSC.org](https://www.nvccsc.org) cuenta con numerosas herramientas útiles para apoyarle durante de este proceso. Cree una cuenta gratuita para acceder a los enlaces de recursos que se mencionan a continuación. Puede cambiar el idioma a español en la esquina superior izquierda.

Para recibir apoyo personalizado e individualizado en la apertura de su negocio de cuidado infantil, comuníquese con el equipo de Éxito para Proveedores al correo electrónico ProviderSupport@ChildrensCabinet.org o al 702-915-6906.

ETAPA DE PLANIFICACIÓN

La etapa de planificación es una de las partes más importantes al abrir o expandir un negocio. **Invertir tiempo y atención desde el principio ayuda a reducir el riesgo de cometer errores costosos más adelante.** Esta etapa también le ayuda a determinar desde el inicio si usted y su negocio están preparados para asumir los riesgos financieros involucrados en un proyecto de desarrollo.



DINERO NECESARIO DURANTE ESTA ETAPA: Capital propio (subvenciones de planificación, recursos internos) y deuda limitada (préstamos blandos).

Análisis de Mercado

- ☐ Si ya es propietario de una vivienda, este análisis deberá centrarse en el vecindario que le rodea. Si alquila su vivienda, necesitará autorización por escrito de su arrendador. Si está en el proceso de buscar una vivienda para operar su programa, deberá analizar las áreas objetivo revisando indicadores de demanda: población de niños pequeños, características demográficas de la fuerza laboral, zonificación y restricciones de asociaciones de propietarios (HOA).
- ☐ Estime la cantidad de familias que demandan servicios en su área y la tarifa que se cobrará. Nota: esto no es una estimación de quienes simplemente necesitan los servicios, sino de quienes demandan los servicios y pueden pagar sus tarifas o pueden utilizar vales para padres.
 - **Recurso:** [Hoja Informativa de Educación y Cuidado Temprano 2025](#)
 - **Recurso:** [Datos del Censo de Nevada](#)
 - **Recurso:** [Buscar Cuidado Infantil](#)
- ☐ Decida si sus servicios estarán dirigidos a familias de bajos ingresos, ingresos medios y/o familias de altos ingresos. Esta decisión afectará tanto las tarifas que cobre como su elegibilidad para

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

programas de subsidio. La mayoría de sus clientes probablemente provendrán de su vecindario cercano; tenga esto en consideración.

- **Recurso:** [*Guía Para Comenzar o Expandir el Negocio de Cuidado Infantil*](#)
- Decida a qué grupo(s) de edad estarán dirigidos sus servicios. Esto afectará su evaluación de la oferta y demanda local. Tenga en cuenta que los diferentes grupos de edad tienen distintos requisitos en cuanto a proporciones de personal y equipo requerido, lo cual impactará su presupuesto operativo.
 - **Recurso:** [*Definición de un Modelo de Negocio*](#)
- Evalúe si las tarifas que tiene la intención de cobrar generarán suficientes ingresos para cubrir los gastos operativos y la deuda adquirida durante la puesta en marcha.
 - **Recurso:** [*Planificación Financiera*](#)
 - **Recurso:** [*Ingresos y Establecimiento de Tarifas Competitivas*](#)
- Comience a redactar un plan de negocios que aborde los temas mencionados anteriormente.
 - **Recurso:** [*Definición de un Modelo de Negocio*](#)
 - **Recurso:** Comuníquese con la Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration, SBA) para conocer qué recursos locales están disponibles para usted (por ejemplo, Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas, Centros de Negocios para Mujeres y/o asesores del Servicio de Ejecutivos Jubilados). Esta información puede obtenerse llamando al 1-800-8-ASK-SBA o en línea en www.sba.gov.

Viabilidad Financiera

- Estime el costo total inicial o de capital de la renovación. Un contratista puede ayudarle con estos cálculos. Divida los costos totales en:
 - Costos indirectos (diseño, permisos, honorarios legales y de financiamiento). ¿Necesitará renovaciones en el hogar?
 - Costos directos (adquisición, construcción, equipo). ¿Usará su vivienda actual o se mudará a una nueva ubicación? ¿Necesita instalar una estructura de juego?
 - Costos ocultos (su tiempo)
 - Costos de contingencia (una parte de los costos de construcción reservada para cubrir gastos inesperados)
 - Pérdida de ingresos (si el programa tiene que cerrar por algún período durante la construcción)
 - **Recurso:** [*Planificación Financiera*](#)
- Diseñe o actualice un presupuesto operativo para su negocio de cuidado infantil. Al identificar sus ingresos esperados (dinero recibido de cuotas de padres, vales, subsidios estatales, etc.), no debe proyectar que su programa estará lleno a más del 85 %, ya que normalmente toma al menos seis

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

meses alcanzar la capacidad total y, aun así, es común que las inscripciones fluctúen durante el año.

- **Recurso:** [Planificación Financiera](#)
- **Recurso:** [Los Ingresos Cubren el Costo por Niño](#)
- **Recurso:** [Calculadora del Costo de Cuidado](#)
- Identifique el financiamiento que necesitará para cubrir sus gastos iniciales y operativos.
 - **Recurso:** [Planificación Financiera](#)
- Analice su capacidad para solicitar financiamiento (por ejemplo, préstamos) determinando la capacidad de endeudamiento o la cobertura del servicio de la deuda.
 - **Recurso:** [Planificación Financiera](#)
 - **Recurso:** [Access Community Capital](#)
- Asegúrese de contar con suficiente capital de trabajo (efectivo disponible para cubrir la diferencia entre ingresos y gastos) al final del proceso de desarrollo de la instalación para cubrir, como mínimo, 3 meses de gastos operativos, ya que los ingresos tardan en llegar mientras aumenta la inscripción. Es mejor contar con una reserva de efectivo más grande si es posible, para prepararse ante posibles problemas de flujo de caja, especialmente en programas nuevos.
- Identifique relaciones con donantes y explore nuevas oportunidades para obtener subvenciones de desarrollo y donaciones de juguetes, equipos, muebles, disfraces, materiales de construcción, etc. También debe identificar posibles asociaciones con otras organizaciones comunitarias, como iglesias, hospitales y escuelas, que puedan colaborar con usted para proporcionar ciertos servicios y compartir algunos gastos.

Capacidad Organizacional

- Establezca un equipo de desarrollo formado por personas que lideren el proyecto de renovación. Busque asistencia voluntaria, pro bono o en especie antes de contratar consultores remunerados.
- Evalúe su preparación financiera identificando señales de alerta y señales positivas:
 - 🚩 Señales de alerta: dificultad para pagar facturas, déficits en años recientes, grandes cantidades de cuentas por cobrar no cobradas como cuotas de padres, y falta de reservas o fondos de emergencia.
 - 🟢 Señales positivas: los servicios están limitados por falta de espacio, usted se encuentra en una posición financiera sólida y en crecimiento, y existe una demanda clara de sus servicios.
 - **Recurso:** [Taller Go/No Go](#)

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

- ☐ Identifique el apoyo local: conozca la comunidad y la demanda de servicios; tenga relaciones más allá del campo de educación y cuidado infantil temprano; y asegúrese de que la comunidad conozca lo que usted tiene para ofrecer.

ETAPA DE PRE-DESARROLLO



DINERO NECESARIO DURANTE ESTA ETAPA: Capital propio (subvenciones de planificación, recursos internos) y deuda limitada (préstamos blandos)

Viabilidad del Sitio

- ☐ El proveedor de cuidado infantil debe vivir en la vivienda donde brindan el cuidado. El cuidado debe proporcionarse en el primer piso de la vivienda y contar con un área de juegos adjunta para los niños.
 - *Recurso:* [Cómo Obtener la Licencia](#)
- ☐ Si usted no es propietario(a) de la vivienda, necesitará permiso por escrito de su arrendador para operar un negocio de cuidado infantil.
- ☐ La vivienda debe estar zonificada adecuadamente por la ciudad. Algunas ubicaciones pueden requerir permisos adicionales para operar una instalación de cuidado infantil.
 - *Recurso:* [Consulte con su departamento local de planificación para obtener detalles específicos sobre su ubicación.](#)
 - *Recurso:* [Guías Municipales de Cuidado Infantil](#)
- ☐ Si pertenece a una Asociación de Propietarios (HOA), verifique que pueda operar un negocio de cuidado infantil en su residencia.

Proceso de Aprobación

- ☐ Complete la capacitación del Proceso de Solicitud de Licencia (LAP) ofrecida por Licencias de Cuidado Infantil.
 - *Recurso:* [Capacitación LAP de Licencias de Cuidado Infantil](#)
- ☐ Comuníquese con el inspector local de Licencias de Cuidado Infantil para recibir orientación sobre los requisitos de licencia.
 - *Recurso:* [Lista de Contactos](#)
- ☐ Busque información sobre las aprobaciones públicas requeridas (por ejemplo: uso de suelo/zonificación, códigos de construcción, salud, seguridad, requisitos de licencias de cuidado comunitario, autorización de bomberos y seguros) y determine si el sitio identificado tendrá problemas para obtener estas aprobaciones una vez finalizado el proceso de desarrollo de la instalación. Trabaje con su departamento local de planificación.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

- *Recurso:* [Lista de Contactos](#)

Diseño de el Proyecto

- ☐ Hable sobre la renovación con un contratista o arquitecto para convertir el concepto del proyecto en un diseño físico que cumpla con sus objetivos y limitaciones presupuestarias, y que satisfaga los requisitos de aprobación pública. Incluya las opiniones de los padres, niños y personal al diseñar el proyecto.
- ☐ Revise los elementos de diseño requeridos frente a los recomendados para el proyecto.
 - *Recurso:* [Guía Integral de Diseño de Edificios](#)
- ☐ Visite otras instalaciones similares dentro y fuera de su comunidad y converse con otros proveedores de cuidado infantil para identificar diseños exitosos y errores que deben evitarse.
- ☐ Investigue opciones de diseño rentables, considerando los costos iniciales y las consecuencias a largo plazo en calidad y mantenimiento del uso de ciertos materiales y equipos.

Asegure un Contratista

- ☐ Solicite y revise al menos tres cotizaciones de contratistas calificados. Nota: los financiadores pueden tener requisitos específicos.
- ☐ Verifique licencias, referencias, calificaciones y seguros.
- ☐ Negocie un contrato que incluya el alcance del trabajo, el cronograma laboral, el calendario de pagos, la política de cancelación y acuerdos sobre qué sucede si hay sobrecostos o retrasos. También especifique el tipo de pago, ya sea suma global o precio máximo garantizado.

Obtención de Financiamiento para el Proceso de Desarrollo

- ☐ Finalice el plan de negocios con los siguientes componentes: un resumen ejecutivo del plan, el objetivo del proyecto, un análisis de mercado, un plan de mercadeo, un plan operativo, un plan de gestión financiera y documentos de respaldo.
 - *Recurso:* [Planificación Financiera](#)
- ☐ Determine el presupuesto inicial/de capital del proyecto, incluyendo: costos y depósitos relacionados con la instalación, costos de personal antes de la apertura, costos de suministros y equipos, y otros gastos como seguros, publicidad, honorarios legales, profesionales y de licencias, así como costos de contingencia para cubrir gastos inesperados.
 - *Recurso:* [Ahorro de Dinero](#)
- ☐ Identifique posibles fuentes de financiamiento (por ejemplo: fuentes públicas, filantrópicas, sin fines de lucro y comerciales). Busque primero en instituciones financieras con las que ya tenga una relación. Si no existen, considere prestamistas comunitarios locales y asegúrese de comparar opciones para obtener las mejores condiciones generales.
 - *Recurso:* [Subvenciones y Recursos para Aprendizaje Temprano](#)

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

- ☐ Solicite financiamiento, asegure compromisos, cierre préstamos y tenga efectivo disponible.

ETAPA DE DESARROLLO



DINERO NECESARIO DURANTE ESTA ETAPA: Deuda (préstamos) y Capital propio (recursos internos, subvenciones)

Construcción o Renovación de el Sitio

- ☐ Identifique a la persona clave responsable de supervisar todos los desarrollos del sitio y del diseño.
- ☐ Asegúrese de que el proceso de construcción se realice de acuerdo con el diseño, presupuesto y cronograma establecidos.
- ☐ Desarrolle una "lista de pendientes" ("punch list") de correcciones que deban realizarse después de la inspección final.
- ☐ Libere el pago final ("retención") solo después de que se haya completado la lista de pendientes.
- ☐ Preparar un programa de mantenimiento para el edificio

Equipamiento da el Alula

- ☐ Compre muebles apropiados y materiales curriculares específicos para el/los salón(es) de clase. Asegúrese de que los muebles cumplan con los requisitos de licencias de cuidado infantil. Verifique que el momento de este paso coincida con el cronograma establecido para el desarrollo y apertura de la instalación.
 - *Recurso:* [Ahorro de Dinero](#)
- ☐ Desarrolle un plan para recibir, instalar y realizar el inventario de todos los suministros y equipos.

Aprobación de Licencia para la Instalación

- ☐ Presente una solicitud completa y pague las tarifas correspondientes a la Oficina de Licencias de Cuidado Infantil.
 - *Recurso:* [Cómo Obtener la Licencia](#)
- ☐ Presente copias de tarjetas de trabajo, pruebas de tuberculosis (TB), clases requeridas y solicitud de director a la oficina de licencias de cuidado infantil.
- ☐ Programe citas con el departamento estatal y/o local de bomberos y con el departamento local de salud para realizar inspecciones y obtener los permisos de aprobación.
 - *Recurso:* [Lista de Contactos](#)
- ☐ Obtenga una Licencia Comercial del Estado de Nevada y de su municipio local.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

- *Recurso:* [SilverFlume](#)
- ☐ Asegúrese de haber obtenido todas las aprobaciones públicas requeridas (consulte nuevamente la Etapa de Pre-Desarrollo).
- ☐ Programe una cita con Licencias de Cuidado Infantil para que inspeccionen la instalación. Ellos aprobarán o negarán su licencia. Si es negada, tendrá la oportunidad de realizar los cambios necesarios y volver a solicitarla.

Contratación de Personal

- ☐ Identifique cuántos miembros del personal necesitará. Los proveedores de Cuidado Infantil Familiar (FCC) cuidan de 1 a 6 niños y no cuentan con personal adicional. Los proveedores de Cuidado Infantil Familiar en Grupo (GFCC) cuidan de 7 a 12 niños y con frecuencia tienen al menos un miembro adicional del personal. Determine cuándo trabajará el personal, cuáles serán sus responsabilidades y cuánto se les pagará, incluyendo beneficios y oportunidades de capacitación.
 - *Recurso:* [Compensación y Beneficios](#)
- ☐ Comience a anunciar vacantes para el personal al menos 60 días antes de la fecha prevista de apertura, contactando maestros locales, oficinas de colocación universitaria, escuelas vocacionales y agencias locales de empleo. También publique anuncios de trabajo en bolsas de empleo. Incluya el título del puesto, una breve descripción, calificaciones requeridas, fecha límite de solicitud, solicitud de currículum, número de teléfono, dirección del centro y nombre del programa en el anuncio.
 - *Recurso:* [Reclutamiento y Contratación](#)
 - *Recurso:* [Anuncios de Trabajo](#)
 - *Recurso:* [Portal de Empleo del Registro de Nevada](#)
- ☐ Revise solicitudes, realice entrevistas, contacte referencias y notifique a todos los candidatos sobre sus decisiones.
 - *Recurso:* [Guías de Entrevista](#)
- ☐ Defina claramente las expectativas y responsabilidades del personal.
 - *Recurso:* [Descripciones de Puestos](#)
 - *Recurso:* [Manual del Empleado](#)
 - *Recurso:* [Capacitación/Entrenamiento del Personal – Registro de Nevada](#)
- ☐ Reclute voluntarios que puedan ayudar con tareas clericales y administrativas para ahorrar tiempo al personal. Todos los adultos en el hogar y los voluntarios deben pasar una verificación de antecedentes y tomar una clase sobre abuso y negligencia.
- ☐ Comuníquese con The Children's Cabinet y The Nevada Registry para conocer fondos públicos que cubran salarios de personas que necesiten capacitación laboral y experiencia de aprendizaje en entornos de cuidado infantil.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

Comercialización del Programa en la Comunidad

- ☐ Cree un mensaje único sobre el negocio que describa clara y concisamente qué hace especial a su programa de cuidado infantil.
 - *Recurso:* [Cómo Crear un "Elevator Pitch"](#)
- ☐ Comience a promocionar sus servicios al menos tres meses antes de abrir. Incluya el nombre del programa, dirección, horario de operación, edades de los niños atendidos, tarifas, información de contacto, su mensaje único y la fecha prevista de apertura en todos los materiales publicitarios..
 - *Recurso:* [Comercialización de su Programa](#)
- ☐ Diseñe un plan efectivo para promover sus servicios y su mensaje. Este plan dependerá de su comunidad y del tipo de organización que está promoviendo, pero probablemente incluirá varias estrategias, como redes de recomendaciones boca a boca, creación de un logotipo distintivo, distribución de tarjetas de presentación, volantes, letreros y folletos, participación en eventos comunitarios, búsqueda de cobertura gratuita en medios, ofrecimiento de talleres y charlas en el lugar, creación de un sitio web, organización de una jornada de puertas abiertas y causar una buena primera impresión.
 - *Recurso:* [Sitio Web Comercial](#)
 - *Recurso:* [Marketing en Facebook](#)
- ☐ Después de obtener la licencia, asegúrese de que su programa esté registrado con The Children's Cabinet para que puedan referir a padres que necesiten cuidado infantil a los espacios disponibles en su programa.
 - *Recurso:* Correo electrónico: providersupport@childrenscabinet.org

ETAPA DE INICIO



MONEY NEEDE DINERO NECESARIO DURANTE ESTA ETAPA: Capital propio

Incorporación Gradual de Personal y Niños

- ☐ Recuerde que necesitará aumentar gradualmente hasta alcanzar la capacidad total. No comenzará con el personal completo ni con la inscripción completa el día de apertura.
- ☐ Trate de iniciar operaciones a principios del otoño (agosto/septiembre) o en enero, si es posible, ya que son las épocas del año en que los padres tienen más probabilidades de cambiar los arreglos de cuidado debido a los recesos escolares.
- ☐ Cree contratos entre padres y proveedores para establecer de antemano todas las expectativas y responsabilidades tanto para usted como para los padres de los niños inscritos en su programa de cuidado infantil.
 - *Recurso:* [Manual para Familias](#)

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA PLANIFICACIÓN DE EL CUIDADO INFANTIL FAMILIAR

○ **Recurso:** [Acuerdo de Inscripción](#)

- Mantenga su imagen y publicidad incluso después de que la instalación esté en funcionamiento. Por ejemplo, lleve tarjetas de presentación cuando salga con los niños, haga camisetas para que los niños las usen en excursiones y asegúrese de que sus servicios sean bien conocidos en toda la comunidad.
- Establezca una lista de espera si es posible, ya que la inscripción en programas de cuidado infantil puede fluctuar fácilmente y usted querrá llenar las vacantes lo más rápido posible para garantizar un flujo constante de efectivo..

○ **Recurso:** [Seguimiento de Inscripciones](#)

Sostenibilidad de el Programa

- Mantenga relaciones con financiadores y desarrolle constantemente nuevas relaciones con posibles financiadores, incluso cuando no necesite dinero, ya que es importante mantenerse al tanto de oportunidades de financiamiento.
- Establezca un presupuesto de reservas operativas para estar preparado ante gastos inesperados e inconsistencias en el flujo de efectivo.
- Sea realista sobre las tarifas que cobra y ajústelas con el tiempo a medida que cambien sus gastos, pero siempre avise a los padres con anticipación sobre estos cambios.

○ **Recurso:** [Principios del Triángulo de Hierro](#)

○ **Recurso:** [Ingresos y Establecimiento de Tarifas Competitivas](#)

- Sobre todo, equilibre sus obligaciones de servicio con sus obligaciones comerciales. ¡Si no atiende los asuntos comerciales de su programa de cuidado infantil, no podrá brindar servicios de alta calidad!