

## CRECER Nuevo México

### Hoja de trabajo del plan de proyecto

Como parte de su solicitud de financiamiento a través de CRECER Nuevo México, se le pedirá que reúna información sobre su plan de proyecto.

**Las solicitudes se aceptan hasta el 31 de mayo de 2024 o hasta que se agoten los fondos, lo que ocurra primero, dándose prioridad a las solicitudes presentadas antes del 31 de marzo de 2024.**

A continuación, encontrará una hoja de trabajo para guiarlo a través de las preguntas del plan de proyecto que verá en la solicitud. Esta hoja de trabajo no solo lo ayudará a preparar sus respuestas con anticipación, sino que también lo ayudará a pensar en los detalles de su plan con anticipación para ayudarlo a tener éxito en su viaje. También encontrará consejos para ayudarlo a redactar sus respuestas y resaltar información que ayudará a mejorar su puntuación.

Si tiene alguna pregunta, comuníquese con el equipo de CRECER Nuevo México al [info@crecernm.org](mailto:info@crecernm.org) o llame al 505-819-0111.

#### Plan de Proyecto

Como parte del primer paso para compartir su plan de proyecto con el equipo de CRECER Nuevo México, se le pedirá que proporcione una descripción general de su proyecto:

- Por favor, proporciona un resumen breve de tu proyecto propuesto y cómo impactará el acceso a cuidado infantil de alta calidad. Si tu plan de proyecto tendrá un impacto positivo en el acceso a cuidado de calidad para infantes o niños pequeños (0-36 meses), por favor proporciona estos detalles también. ¿Qué estás proponiendo y por qué? ¿Será esto una mejora en las instalaciones o una actualización del espacio? ¿Estás planeando invertir en capacitación para ti mismo o tu personal? ¿Cambiarás tus horarios o servicios?
- Por favor incluye el tipo de proyecto (por ejemplo, expandir la capacidad y/o aumentar el nivel de calidad/estrellas) y cómo tu plan afectará tu negocio de cuidado infantil.
- Aunque tu proyecto puede incluir una variedad de costos, hay costos que los fondos de la subvención no pueden ser utilizados. Para obtener más información y ver una lista de gastos permitidos, por favor visita la Guía de Solicitud de Subvención CRECER New Mexico en [www.crecernm.org](http://www.crecernm.org).

Aquí es donde querrás explicar qué planeas hacer y por qué. No necesitas escribir demasiado, bastará con varias oraciones describiendo tu plan. La solicitud incluirá varios ejemplos. A medida que leas cada uno, considera qué tan bien explican lo que el solicitante planea hacer y por qué:

*"Queremos hacer que nuestra área de juegos al aire libre sea más segura y divertida para los niños agregando nuevo equipamiento de juegos y áreas sombreadas. Esto les ayudará a mantenerse activos y explorar en un entorno protegido. También capacitaremos a nuestro personal para asegurarnos de que puedan supervisar adecuadamente el juego al aire libre y planificar actividades atractivas. Estos cambios nos ayudarán a mejorar la calidad de nuestro cuidado infantil. Gastaremos dinero en juguetes para exteriores, equipo de seguridad y capacitación del personal".*

*"Queremos hacer que nuestra instalación de cuidado infantil sea más segura instalando nuevo equipo de seguridad como extintores de incendios, detectores de humo y detectores de monóxido de carbono. Esto dará tranquilidad a los padres sabiendo que sus hijos están en un entorno seguro. También capacitaremos a nuestro personal en procedimientos de emergencia y medidas de seguridad infantil. Estas mejoras nos ayudarán a proporcionar un entorno seguro y de alta calidad para que los niños aprendan y jueguen. Los gastos incluirán suministros de seguridad y capacitación del personal".*

*"Estamos planeando actualizar nuestra cocina doméstica para preparar comidas nutritivas para los niños a nuestro cuidado. Esto implica comprar nuevos electrodomésticos y utensilios de cocina para mejorar la calidad y seguridad de los alimentos. Además, invertiremos en suministros de cocina y artículos para servir para mejorar la presentación y variedad de las comidas. Estos cambios apoyarán la salud y el bienestar de los niños y asegurarán que cumplamos con sus necesidades dietéticas. Los gastos incluirán equipos de cocina, suministros y renovaciones menores".*

*"Estamos agregando 10 plazas para bebés en nuestro negocio de cuidado infantil. Nuestro plan es convertir un espacio no utilizado en una sala para bebés. Compraremos cunas y equipo de seguridad para bebés y capacitaremos a nuestro personal para cuidarlos adecuadamente. Nos ayudará a ofrecer un mejor cuidado para las familias en nuestra comunidad si podemos cuidar a los bebés. Los gastos incluirán cunas, equipo de seguridad y capacitación del personal".*

**CONSEJO PROFESIONAL:** La financiación tiene como objetivo aumentar la oferta de cuidado infantil de alta calidad en todo el estado. Recuerda: un aumento en la calidad puede manifestarse de muchas formas, al igual que un aumento en la oferta. Considera las siguientes preguntas mientras prepara sus respuestas:

1. **¿Tu clasificación de estrellas FOCUS se verá afectada por tu proyecto?** Esto puede significar un aumento o mantenimiento de tu nivel de estrellas, así como ingresar al sistema por primera vez.

2. **¿Tu proyecto te ayudará a obtener una licencia o cambiar de tipo de proveedor?** Quizás tu proyecto te ayude a pasar de un hogar de cuidado infantil familiar a un hogar de grupo familiar. O tal vez tu negocio registrado obtenga una licencia o tu nuevo negocio obtenga una licencia. (NOTA: Los negocios deben estar licenciados antes del 31 de mayo de 2024 para recibir financiamiento).
3. **¿Podrás cuidar a más niños como parte de tu proyecto?** Si estás aumentando tu capacidad con licencia como parte de tu proyecto, incluye esa información en tu descripción general. Aumentar tus horas o agregar otro turno para poder inscribir a más niños en tu negocio también cuenta como aumento de la oferta.
4. **¿Aumentarás la calidad o la oferta de cuidado infantil para bebés y/o niños pequeños como parte de tu proyecto?** Se da preferencia a los proyectos que ayudarán a aumentar la calidad y/o la oferta de cuidado infantil para bebés o niños pequeños, así que asegúrate de incluir esta información si aplica a tu plan.

A continuación, se te pedirá que expliques cómo tu plan impactará directamente en la calidad del cuidado que brindas en tu negocio de cuidado infantil:

- **¿Cómo mejorarán tus propuestas de mejoras (ya sea a través de capacitación del personal, mejoras en las instalaciones o mejoras en el programa) la calidad general del cuidado y la educación que brindas?**

Esta es tu oportunidad para contarnos más sobre por qué estás avanzando con tu plan de proyecto. ¿Qué hará y por qué es importante para ti, tu negocio y la comunidad? Unas pocas oraciones serán suficientes.

La siguiente pregunta será sobre la experiencia del propietario o director:

- **¿Cuál es la experiencia **relevante** del propietario o director en el negocio del cuidado infantil y/o en el campo? Por favor, incluya el número de años para cada uno. (Educación Infantil, Educación Primaria y Secundaria, Negocios, Administración, Dirección de Programas, etc.) También incluya cualquier título, certificación y/o acreditación de cualquier campo.**

Esto puede incluir experiencia trabajando en el cuidado de niños, administrando cualquier tipo de negocio, y educación o certificaciones independientemente del campo de estudio. Asegúrate de incluir información sobre ambos roles si tienes dos personas diferentes ocupando estos roles.

Finalmente, comparte la fecha de inicio y la fecha de finalización de tu proyecto:

- **¿Cuáles son las fechas de inicio y finalización del proyecto? Si su proyecto tiene varias fases, incluya las fechas de la fase para la cual se usarían los fondos de CRECER New Mexico.**

Si tu proyecto tiene múltiples fases o si has estado trabajando en él durante algún tiempo, querrás incluir la fecha de inicio de la próxima fase en la que la financiación de CRECER New Mexico ayudará.

Por ejemplo, Rosa ha estado trabajando en crear una experiencia consistente para su negocio de cuidado infantil y compró un nuevo plan de estudios para niños de 3 a 5 años en 2023. Este año, planea comprar un nuevo plan de estudios para su salón de clases de niños pequeños en junio y quiere comenzar a capacitar a su personal en su uso en julio para comenzar a usarlo en el próximo año escolar 2024-2025. Planea utilizar la financiación para comprar el plan de estudios y cubrir las horas de capacitación para ella y su personal. Aunque Rosa ha estado trabajando en traer nuevas opciones de plan de estudios a su negocio desde 2023, las fechas de inicio y fin de su solicitud serían para el plan de estudios para niños pequeños para el que planea utilizar su financiación:

Fecha de inicio: junio de 2024

Fecha de finalización: octubre de 2024

- Por favor, comparta con nosotros su declaración de misión, que describe lo que su programa aspira a hacer y a quién aspira a servir. Esta es la "razón por la que usted", o por qué las familias en su área eligen o elegirán su cuidado infantil por encima de otros.
- Si no está seguro de qué incluir, considere el siguiente formato: [Nombre del negocio de cuidado infantil] sirve a familias con niños entre las edades de [edades atendidas] en [área geográfica]. Las familias adoran [por qué las familias siguen regresando a usted, por qué usted es especial].

Por ejemplo: **El Cuidado Infantil de Florence Pérez** atiende a familias con niños entre las edades de **0 a 5** en **Santa Fe**. A las familias **les encanta cuánto nos preocupamos por sus hijos y las horas en que estamos abiertos.**

Esta sección es como la declaración de misión que proporcionaste (o proporcionarás) como parte de tu solicitud de licencia de cuidado infantil. Considera qué hace que tu negocio de cuidado infantil sea especial y único. ¡El equipo de CRECER New Mexico quiere saber qué hace que tu negocio de cuidado infantil se destaque!

¿Qué tipo de ingresos recibe? **(Seleccione todas las opciones que correspondan)**

Pago Privado

Asistencia para el Cuidado Infantil (subsidio de ECECD)

Early Head Start/Head Start (seleccione solo si tiene un contrato para proporcionar estos servicios actualmente)

No recibo pago por brindar cuidado infantil

Otro, por favor especifique:

¿Su negocio de cuidado infantil proporciona o proporcionará alguno de los siguientes tipos de servicios de cuidado infantil? **(Seleccione todas las opciones que correspondan)**

Early Head Start/Head Start (seleccione solo si tiene un contrato para proporcionar estos servicios actualmente)

Cuidado antes de la escuela

Cuidado después de la escuela

Cuidado diurno

Cuidado nocturno

Cuidado de fin de semana

Cuidado ocasional

Cuidado de infantes para niños de 0 a 24 meses

Basado en contrato (por ejemplo, con una empresa para apoyar a sus empleados)

A continuación, se te pedirá que proporciones información básica sobre el tipo de ingresos que recibe tu negocio de cuidado infantil y los tipos de servicios que ofreces. Simplemente marca cada opción que corresponda a tu situación.

**CONSEJO PROFESIONAL:** Algunos tipos de servicios son más difíciles de encontrar que otros. Algunos ejemplos incluyen cuidado de bebés o niños pequeños, cuidado subsidiado, cuidado durante la noche o los fines de semana, y cuidado ocasional. Asegúrate de seleccionar estas opciones si ofreces estos tipos de cuidado en tu negocio de cuidado infantil.

- Por favor ingrese las horas de operación actuales de su negocio de cuidado infantil:
- ¿Cambiarán las horas de operación como resultado de su plan de mejora de calidad? Si es así, ¿cómo?

Esta pregunta está diseñada para ayudar al equipo de CRECER New Mexico a entender si brindas algún horario no tradicional o si lo harás como parte de tu plan de proyecto. Ingresas tus horarios regulares de operación para cada día en la tabla seguido de una explicación de cómo cambiarán tus horarios como parte de tu plan de proyecto. Si tus horarios no cambiarán, puedes incluir esa información como tu respuesta.

- ¿Cómo sabe que las familias en su área necesitan los servicios que usted proporcionará?
- Por ejemplo, ¿tiene una lista de espera? ¿Ha ocurrido algún cambio en su área, como la apertura de una nueva fábrica grande donde las familias necesitarán cuidado? ¿Están cerrando proveedores de cuidado infantil cercanos? ¿Hay pocos proveedores en el área y sabe que están llenos? ¿Hay alguna otra razón por la que sabe que hay demanda de cuidado en su área?

Esta pregunta ayuda a nuestro equipo a comprender la demanda de tus servicios en tu comunidad. Explica cómo sabes que las familias en tu área desean los servicios que proporcionarás.

**CONSEJO PROFESIONAL:** Puedes demostrar la demanda de servicios de varias formas. Mientras prepara su respuesta, considera las siguientes preguntas:

- **Demanda de Padres o Familias:** ¿Tienes una lista de espera para tu guardería? ¿Recibes llamadas regulares preguntando si tienes vacantes? ¿Cuántas y para qué grupo(s) de edad?
- **Cambios en el Entorno:** ¿Hay algún cambio en tu comunidad que indique una mayor necesidad de cuidado infantil? Algunos ejemplos incluyen guarderías cercanas que están cerrando o nuevas fábricas que se están abriendo en tu área, o ofrecer cuidado para grupos de edad que los competidores no cubren.
- **Cuidado de Bebés o Niños Pequeños:** Dado que es más difícil de encontrar, automáticamente hay más demanda de servicios si estás ofreciendo cuidado para niños entre 0 y 36 meses.
- **Horarios no Tradicionales:** Si estás ofreciendo cuidado nocturno o los fines de semana, incluye esta información en tu respuesta, ya que también suele ser más difícil de encontrar.

- ¿Necesitará contratar nuevo personal como parte de su plan de mejora de calidad? En caso afirmativo, ¿cuál es su plan para encontrar y contratar nuevos empleados?

Entender su plan de contratación, si es necesario, es una parte importante para desarrollar un plan de proyecto exitoso. Al escribir su respuesta, asegúrate de incluir cuántos empleados necesitas contratar, qué posiciones necesitas y cuál es tu plan para encontrarlos. Por ejemplo:

*"Estoy contratando 2 asistentes de maestros, y publicaré anuncios de trabajo en Indeed.com."*

Si no necesitas contratar a nadie, puedes incluir eso como tu respuesta.

- o ¿Se requerirá una construcción, renovación o remodelación como parte de su plan de mejora de calidad?
  - Sí
  - No
  
- o ¿Cuánto tiempo tomará la construcción, renovación o remodelación y cómo financiará este trabajo?
  - **NOTA: La construcción principal y la compra de propiedad no pueden ser cubiertas por la financiación de subvenciones de CRECER New Mexico.**
  
- o Por favor, cargue cualquier estimación de contratista o planos de planta.

Si estás asegurando un nuevo espacio o expandiendo uno existente, comprender tus necesidades de espacio será una parte importante de tu plan de proyecto. Aunque los fondos no pueden usarse para la compra de propiedad o para renovaciones/construcciones importantes, incluye información sobre tus planes para asegurar la propiedad o la construcción para que CRECER New Mexico pueda comprender completamente los detalles de tu proyecto. Aquí tienes algunos ejemplos:

*"Estoy convirtiendo un espacio sin usar en mi negocio de cuidado infantil en un nuevo área de juego para bebés. El contratista comenzó las renovaciones el 1 de febrero de 2024 y dijo que tomaría 6 semanas terminar el proyecto."*

*"Estoy en proceso de firmar un contrato de arrendamiento para mi nuevo negocio de cuidado infantil. La ubicación solía ser un centro de cuidado infantil, por lo que no se necesita ninguna renovación. Esperamos estar licenciados para fines de abril de 2024."*

### Presupuesto del Proyecto y Financiamiento de la Subvención

- ¿Cuántos fondos de subvención está solicitando? **NOTA: La solicitud máxima es de \$10,000 por hogar o por salón.**
- Por favor, cargue un presupuesto para su proyecto. Consulte la Plantilla de Presupuesto del Proyecto para obtener más información. **NOTA: Esto es diferente de un presupuesto operativo y debe incluir todos los costos asociados con su proyecto.**

Saber lo que necesitas gastar en un proyecto es una parte importante de la planificación y te ayudará a prepararte para el éxito. Al elaborar tu presupuesto de proyecto, considera cuánto financiamiento solicitarás a través del programa. Aunque puedes solicitar hasta \$10,000 a través del programa de subvenciones de CRECER New Mexico, asegúrate de incluir todo tu presupuesto de proyecto. Puedes usar tu propio presupuesto, si ya lo tienes, o utilizar nuestra [Plantilla de Presupuesto](#) para crear uno.

**CONSEJO PROFESIONAL:** Mientras creas tu presupuesto, asegúrate de haber considerado todos los gastos que esperas encontrar y si ya has asegurado ese financiamiento. Si tienes un colchón incorporado en tu presupuesto para tener en cuenta lo inesperado, ¡inclúyelo también en tu presupuesto!

### Finanzas

- Por favor, sube un pronóstico de flujo de efectivo proyectado para los próximos 6-12 meses. Puedes utilizar el libro de trabajo de flujo de efectivo y subir tu libro de trabajo completado (se aceptan escrituras a mano y/o imágenes) o proporcionar uno propio.

La proyección de flujo de efectivo es una de las mejores herramientas que puedes tener para entender qué tan saludable es tu organización a corto plazo. Predecir el flujo de efectivo no se trata de presupuestar. Se trata de comprender cuánto dinero estás recibiendo menos cuánto dinero estás gastando. Un flujo de efectivo se puede crear simplemente sumando el total del dinero que tu empresa

está recibiendo y restando el total del dinero que se está gastando. Esto te permitirá saber cuánto dinero le queda a tu empresa cada mes para que puedas planificar con anticipación.

Si ya utilizas un flujo de efectivo para tu empresa, puedes cargarlo como parte de tu solicitud. Si no lo haces, puedes utilizar nuestro [Libro de Trabajo de Flujo de Efectivo](#) para armar uno. El libro de trabajo te guiará a través de la suma de tus ingresos y gastos para ayudarte a entender qué puedes esperar tener disponible cada mes. También puedes comunicarte con un coach para obtener más ayuda contactándonos en [info@crecernm.org](mailto:info@crecernm.org).

- Por favor, cargue al menos **dos** de los siguientes documentos, según corresponda:
  - Declaraciones de impuestos comerciales de 2022
  - Declaraciones de impuestos personales de 2022
  - Estado de pérdidas y ganancias para 2023
  - 12 meses de estados de cuenta de la cuenta bancaria comercial
  - Declaración jurada firmada

Finalmente, se te pedirá que cargues documentación financiera junto con los detalles de tu solicitud. Puedes seleccionar cualquier dos opciones de documentos que desees proporcionar. Si tienes alguna pregunta, contáctanos al [info@crecernm.org](mailto:info@crecernm.org).