

Deuda Empresarial Parte 1: Entendiendo la Deuda



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Aprenda a tomar decisiones informadas sobre la deuda comercial

Endeudarse puede ayudar a las personas a alcanzar objetivos importantes como comprar una casa, financiar su educación o expandir un negocio. Sin embargo, endeudarse es más que simplemente obtener acceso al dinero que necesita para alcanzar sus metas. Puede tener graves desventajas si no está preparado. Esta guía le ayudará a entender cómo la deuda puede afectar a su negocio y si es la herramienta financiera adecuada para sus objetivos.

¿Cuál es el problema de la deuda?

Ya sea por razones personales o de negocios, casi todo el mundo se encuentra con deudas en algún momento de la edad adulta. Debido a que es tan común, puede ser fácil concentrarse más en sus ventajas, a veces pasando por alto los riesgos potenciales de pedir dinero prestado. Si bien la deuda puede ser una herramienta que apoya la resiliencia, la sostenibilidad y el crecimiento cuando se usa correctamente, hay dos cuestiones notables que es importante reconocer.

En primer lugar, cuando pide dinero prestado, normalmente tendrá que **pagar intereses**, lo que significa que en última instancia pagará más que el monto total que debe. Aunque se trate de una inversión que valga la pena, si no conoce realmente las condiciones de su acuerdo o no tiene un buen plan para devolver lo que le han prestado, podría acabar perdiendo mucho más dinero del que se imagina o, peor aún, acabar metido en un ciclo en el que es difícil salir de las deudas.

En segundo lugar, dependiendo de sus circunstancias actuales y del tipo de deuda que esté contrayendo, pedir dinero prestado puede conllevar **un gran riesgo**.

Comprometerse con el pago de la deuda puede afectar sus finanzas, especialmente si ya tiene un presupuesto ajustado. Los pagos mensuales elevados pueden limitar su capacidad de ahorro, inversión o cobertura de gastos imprevistos, lo que aumenta el estrés y la inestabilidad financiera. Además, algunos tipos de deuda, como las hipotecas y las líneas de crédito con garantía hipotecaria (HELOC), están garantizadas por su

propiedad. Si no puede hacer frente a los pagos según lo acordado, se arriesga a una ejecución hipotecaria y a perder su casa.

¿Es la deuda la herramienta financiera adecuada para mí?

La deuda puede ser una gran herramienta que ayuda a conseguir muchas cosas; pero como cualquier herramienta, si no se utiliza correctamente, puede causar problemas a su empresa. Antes de endeudarse, es importante considerar los beneficios, el verdadero costo del préstamo y su capacidad para devolver la cantidad prestada.

¿Hay algún beneficio?

Antes de hacer cualquier cosa, es importante asegurarse de que haya un beneficio claro. Para empezar, hágase las dos preguntas siguientes:

- **¿Cuál es el propósito de la deuda?** Defina claramente por qué necesita la deuda. ¿Es para expansión, compra de nuevos equipos, administración del flujo de caja u otro propósito específico? Comprender el propósito ayudará a determinar si la deuda es justificable.
- **¿Cómo mejorará la deuda el negocio?** Evalúe cómo los fondos prestados afectarán a su negocio. ¿Aumentará los ingresos, mejorará la eficiencia o proporcionará otros beneficios significativos?

A medida que responda estas preguntas, piense en cómo los impactos le ayudarán a largo plazo. Por ejemplo, las deudas pueden ser una buena opción si le ayudarán con:

1. **Expansión y crecimiento:** La deuda puede proporcionar el capital necesario para expandir su centro de cuidado infantil, ya sea abriendo nuevas ubicaciones, renovando las existentes o invirtiendo en recursos y equipos adicionales.
2. **Invertir en calidad:** Pedir dinero prestado puede permitirle invertir en mejoras de calidad para su negocio de cuidado infantil, como la contratación de personal calificado, la mejora de los programas educativos, la mejora de las instalaciones o la obtención de certificaciones y acreditaciones.
3. **Alivio financiero o resiliencia:** La deuda puede proporcionar alivio financiero o resiliencia al ofrecer una red de seguridad para cubrir gastos inesperados o navegar a través de períodos de márgenes de beneficio más bajos.

La clave es que la responsabilidad del pago de la deuda, la experiencia de mantenerse al día con ellos y el dinero perdido por intereses son superados por los beneficios de lo que está comprando. Así, por ejemplo, un préstamo para renovar una habitación en su centro de cuidado infantil que le permitirá tener más niños podría proporcionarle suficientes ingresos para pagar rápidamente el dinero que ha pedido prestado y también conducir a un aumento permanente de los ingresos.

¿Cuál es el verdadero costo de los préstamos?

Comprender el costo real de pedir prestado va más allá de solo mirar la cantidad que pide prestada. También deberá considerar la tasa de interés, la duración del pago, las consecuencias de no poder pagar lo que pidió prestado como se esperaba y el dinero perdido en comparación con el dinero ahorrado.

- **Interés**

Existen dos tipos de interés: **el interés simple y el interés compuesto:**

- **El interés simple** se calcula solo sobre el monto principal de un préstamo o inversión. Es posible que vea intereses simples cuando pide préstamos sencillos, como préstamos a corto plazo de familiares o amigos o algunos préstamos para automóviles, donde el interés se calcula solo sobre el monto inicial prestado y no sobre los intereses adicionales acumulados con el tiempo. Por ejemplo, usted pide un préstamo de \$1,000 a su tía. Le cobra un 10% de interés mensual. En este caso usted añadiría \$100 de intereses al mes (es decir, $\$1,000 \times 10\% = \100).
- **El interés compuesto** se produce cuando los intereses de un préstamo o inversión se calculan no solo sobre el importe del capital inicial, sino también sobre los intereses acumulados de periodos anteriores. Es posible que vea este tipo de interés en préstamos a largo plazo, como cuando compra una propiedad o un equipo importante. El interés compuesto puede acumularse rápidamente. Si toma nuestro ejemplo de un préstamo de \$1,000 al 10% de interés, el primer mes será el mismo: \$1,000 más \$100 en intereses. Pero el próximo mes, si no se paga nada, los intereses se calcularán sobre el total de \$1,100. Por lo tanto, el interés de ese mes ahora es de \$110 (es decir, $\$1,100 \times 10\%$), que se suma a los \$1,100 para un total adeudado de \$1,210. De nuevo, si no se paga, es de $\$1,210 \times 10\% = \121 .

Sea cual sea el tipo de interés, asegúrese de que conoce el importe total que deberá devolver a lo largo del tiempo, ya que puede ser muy diferente de la cantidad que pidió prestada en un principio.

- **Duración**

La duración del pago puede ser fija, como en el caso de un préstamo tradicional, o puede extenderse indefinidamente, como en el caso de una tarjeta de crédito.

Estas son algunas consideraciones importantes con respecto a la duración:

- Los tiempos de pago más largos a menudo significan pagos mensuales más bajos, pero pueden terminar costando más en general debido a los intereses.
- Los plazos de pago más cortos pueden significar pagos mensuales más altos, pero podrían ahorrarle dinero a largo plazo.

Asegúrese de saber cuánto tiempo tiene para pagar su deuda, pero también recuerde que cuanto más tarde, más intereses tendrá que pagar.

- **Riesgo**

Al considerar pedir dinero prestado, es importante reconocer las posibles consecuencias si por alguna razón no puede pagar lo que debe:

- **Cargos por pagos atrasados:** Estos cargos por pagos atrasados pueden acumularse rápidamente, lo que reduce su presupuesto. Es crucial conocer el monto y la frecuencia de estas tarifas.
 - **Cobros:** Si se atrasa en los pagos, su cuenta puede ser enviada a cobros. Esto puede provocar llamadas persistentes de los cobradores de deudas, lo que podría interrumpir las operaciones de su negocio.
 - **Impacto crediticio:** Los pagos atrasados pueden dañar su puntaje crediticio, afectando su capacidad para asegurar financiamiento futuro o términos favorables. Mantener un buen puntaje de crédito es esencial para la salud financiera de su negocio.
 - **Acción legal:** Si no cumple con el pago de su préstamo, los acreedores pueden emprender acciones legales, incluida la presentación de una demanda, el embargo de salario, el embargo bancario, la imposición de gravámenes sobre la garantía o la incautación de activos para recuperar la deuda.
 - **Recuperación o ejecución hipotecaria:** Si su préstamo está garantizado por una garantía, como una propiedad o equipo, la falta de pago podría resultar en una recuperación o ejecución hipotecaria. Esto podría interrumpir las operaciones de su negocio y provocar pérdidas financieras significativas.
- **Costo de oportunidad**

Una última consideración a la hora de determinar si un préstamo es adecuado para usted es comprender el costo de oportunidad: el dinero que se pierde frente al dinero que se ahorra al utilizar un préstamo como herramienta. Piense en lo siguiente: cuando pide un préstamo, básicamente está pagando intereses a un tercero. Sin embargo, si invirtiera esa misma suma en ahorros para usted, podría generarle beneficios. El tiempo que pasa perdiendo dinero en intereses podría afectar significativamente a sus ahorros totales. Además, en lugar de aumentar el riesgo para su empresa, estaría protegiéndola de problemas financieros imprevistos. Así pues, aunque la deuda puede ser una herramienta financiera de gran impacto, es igualmente importante reconocer el costo de oportunidad de invertir en deuda frente al ahorro. Tómese el tiempo necesario para evaluar qué enfoque financiero se adapta mejor a las necesidades y objetivos de su empresa.

¿Puedo pagar lo que estoy pidiendo prestado?

Cada vez que asuma una deuda, ya sea que tenga otra opción o no, es importante pensar si podrá pagarla fácilmente y qué deberá hacer para asegurarse de tener éxito en el pago. Esto significará que necesita entender sus pagos mensuales mínimos en comparación con la acumulación de intereses, porque cuanto más espere para pagar, más puede acabar pagando.

- Por ejemplo, supongamos que ha pedido un préstamo de \$100,000 con una tasa de interés fija del 5% (lo que significa que la tasa de interés no cambiará durante el período del préstamo) para comprar bienes raíces para su negocio de cuidado infantil. En este caso, si pagara de forma constante a lo largo de un plazo de 30 años, o la duración del préstamo, habría pagado un total aproximado de \$193,000, **casi el doble del costo original del precio de compra.**
- También es importante tener en cuenta que el tipo de interés suele ser mucho más alto para las tarjetas de crédito, a menudo en torno al 21-22%. Imagine que ha hecho una compra con tarjeta de crédito para una estructura de juego que cuesta \$10,000. Con estas tasas de interés más altas, el saldo de \$10,000 en su tarjeta de crédito podría **duplicarse en menos de 4 años**, lo que significa que está pagando el doble en su compra original.

Para evitar que esto le suceda, comience por crear un plan de pago de deudas que tenga en cuenta la cantidad máxima que puede pagar cada mes y que minimice los costos de intereses. Puede crear su plan de pago de deudas en 5 sencillos pasos:

1. **Haga un pronóstico de flujo de caja:** Comience por crear un pronóstico de flujo de caja para comprender sus ingresos y gastos mensuales. Esto le dará una imagen clara de su situación financiera y le ayudará a determinar cuánto puede destinar al pago de la deuda.
2. **Calcule la capacidad de pago:** Con base en su pronóstico de flujo de caja, determine cuánto puede permitirse asignar de manera realista para el pago de la deuda cada mes.
3. **Establezca su meta de pago:** Decida una meta específica para el pago de la deuda, como pagar una cierta cantidad en una fecha determinada o pagar lo que ha pedido prestado dentro de un período de tiempo determinado.
4. **Haga pagos adicionales cuando sea posible:** Siempre que tenga fondos adicionales disponibles, considere hacer pagos adicionales para su deuda. Esto le ayudará a pagar la deuda más rápidamente y a ahorrar en cargos por intereses.
5. **Supervise el progreso:** Realice un seguimiento regular de su progreso hacia su objetivo de pago de deudas. Ajuste sus pagos mensuales según sea necesario en función de los cambios en su situación financiera.

Asumir una deuda comercial es una decisión importante, pero si se preparas para la responsabilidad, puede ser una gran herramienta para su negocio. Al hacerlo, puede aprovechar los fondos prestados para impulsar el crecimiento, mejorar la eficiencia operativa o cualquier otra cosa que lo ayude a alcanzar sus objetivos comerciales.

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

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

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 contenida aquí ha sido preparada por Civitas Strategies y no pretende constituir asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies ha realizado esfuerzos razonables para recopilar, preparar y proporcionar esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o vigencia. La publicación y distribución de esta información no tiene la intención de crear, y la recepción no constituye, una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. Queda expresamente prohibida la reproducción de esta información. Solo se permiten usos no comerciales de este trabajo.