

Deuda Empresarial Parte 2: Evaluar y Reducir la Deuda



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Aprenda a reducir la deuda cuando los niveles de deuda son demasiado altos

Si bien la deuda puede ser una herramienta útil para su negocio, ya que proporciona capital esencial para el crecimiento y las operaciones, también puede convertirse en un pasivo significativo si sus niveles de deuda se vuelven insostenibles. Las deudas elevadas pueden afectar su flujo de caja, obstaculizar su capacidad para invertir en nuevas oportunidades y aumentar el riesgo financiero. En esta guía, lo guiaremos a través de cómo evaluar sus niveles de deuda actuales y desarrollar un plan estratégico para reducir su deuda si es necesario.

¿Cuánto es demasiado?

Aunque no existe un umbral universalmente aplicable para un índice aceptable de deuda sobre activos, un punto de referencia comúnmente citado en el sector de la atención infantil sugiere que superar el 30% de deuda en relación con los ingresos anuales podría indicar un mayor riesgo. Esta pauta subraya la importancia de alinear los niveles de deuda con la capacidad de generación de ingresos para mantener la estabilidad financiera y la resistencia.

Un método eficaz para evaluar el nivel de deuda en relación con la situación financiera de una empresa de cuidado infantil es calcular la relación entre deuda y activos. Esta medida proporciona información sobre la proporción de activos financiados con deuda, sirviendo como indicador del grado de financiación. La fórmula para calcular el índice deuda/activos es sencilla:

$$\text{Relación deuda-activo} = \text{Deuda total} / \text{Activos totales}$$

Paso 1: Reúna sus documentos financieros

Reúna todos sus documentos de dinero, como estados de cuenta bancarios, facturas, recibos de compras como juguetes y suministros, documentos de préstamos (si pidió dinero prestado) y cualquier otro documento sobre dinero relacionado con su negocio de cuidado infantil.

Documentos comunes a reunir:

- Estados de cuenta
- Facturas de servicios públicos, alquiler o seguro
- Recibos de compras de juguetes, suministros y otros gastos comerciales
- Documentos del préstamo (si pidió dinero prestado)
- Facturas a los padres por servicios de cuidado infantil
- Registros de impuestos
- Contratos de arrendamiento (si alquila su edificio o equipo)

Paso 2: Haga una lista de lo que tiene

Piense en todas las cosas que tiene para su negocio de cuidado infantil, como:

- Dinero en efectivo en su cuenta de cheques comercial
- Dinero que los padres aún le deben por los servicios de cuidado infantil
- Juguetes, libros y materiales educativos
- Muebles como mesas, sillas y cunas
- Si es propietario de su edificio, su valor también cuenta

Paso 3: Averigüe cuánto vale todo

Averigüe cuánto vale cada cosa en su lista ahora mismo:

- El dinero en efectivo vale la cantidad que tiene.
- El dinero que deben los padres es lo que todavía tienen que pagar.
- Calcule el valor de los juguetes, los libros y los muebles en función de lo que pagó por ellos o de lo que cree que valen ahora.

Paso 4: Anote lo que debe

Piense en todo el dinero que debe devolver, como facturas, préstamos o cualquier otro dinero que haya pedido prestado:

- Facturas de servicios públicos, alquiler o seguro
- Cualquier préstamo que haya sacado para su negocio
- Si arrendó su edificio o equipo, incluya también esos pagos

Revise sus facturas, estados de cuenta de préstamos y cualquier otro documento para ver cuánto debe por cada artículo.

Paso 5: Vea cuánto vale su negocio

Sume todas las cosas que posee (sus activos), como dinero en efectivo, lo que le deben los padres y el valor de sus juguetes y muebles. Luego reste todo lo que debe dinero (su pasivo), como facturas y préstamos. La cifra que se obtiene se denomina capital neto, y muestra qué parte de la empresa de cuidado infantil es realmente de su propiedad.

Paso 6: Calcule su relación deuda-activos

Para calcular su proporción de deuda sobre activos, divida su pasivo total por su activo total y multiplíquelo por 100. Este porcentaje muestra la proporción de los activos de su empresa que se financian con deuda.

¿Qué hago si mi nivel de deuda es demasiado alto?

Reducir la deuda puede parecer desalentador, pero con el plan adecuado, puede tomar el control de sus finanzas y trabajar para conseguir un estilo de vida con deudas bajas o nulas. En esta guía, desglosaremos los pasos prácticos que le ayudarán a hacer frente a sus deudas y empezar a labrarse un futuro financiero más prometedor.

Paso 1: Crear un excedente de flujo de caja

Disminución de costos

- **Use y mantenga un presupuesto:** Presupuestar le ayuda a planificar lo que va a gastar. Utilizar un presupuesto le ayudará a controlar los ingresos y gastos reales para mantener un buen rumbo. Asegúrese de revisar su presupuesto con frecuencia y conserve las versiones anteriores para ver cómo han cambiado sus ingresos y gastos reales con el paso del tiempo. Utilice nuestro cuaderno de trabajo para su presupuesto a corto plazo.
- **Utilice la tecnología y la automatización para ahorrar tiempo:** El programa informático de productividad y los sistemas en línea como Microsoft Office, Apache OpenOffice, FreshBooks, QuickBooks y Gusto pueden ayudar con las operaciones, la contabilidad y las nóminas, reduciendo el tiempo necesario.
- **Investigue las tarjetas de crédito con tasas más bajas o transferencias de saldo sin intereses:** Utilice una tarjeta de crédito con un tipo de interés más bajo o una transferencia de saldo para reducir los gastos por intereses.
- **Revise sus facturas para identificar las suscripciones que desea cancelar:** Busque suscripciones periódicas que pueda eliminar. Los pequeños gastos mensuales o recurrentes pueden acumularse rápidamente. Revise sus cuentas bancarias y tarjetas de crédito en busca de transacciones recurrentes de las que pueda prescindir
- **Revise sus facturas para identificar las suscripciones que debe cancelar:** muchas de estas serán cantidades pequeñas, pero se acumulan rápidamente.
- **Busque alianzas de servicios compartidos en su área:** Las alianzas de servicios compartidos para empresas de cuidado infantil pueden reducir los costos al permitir la colaboración, compartir recursos y acceder a mejores tarifas en suministros y servicios. Ofrecen funciones centralizadas como el procesamiento de nóminas y el desarrollo profesional, lo que reduce la carga administrativa y los gastos, al tiempo que le permite asignar más recursos para mejorar la calidad del cuidado infantil.

Aumento de los ingresos

- **Únase al Programa de Alimentos para Niños y Adultos:** El Programa de Alimentos para el Cuidado de Niños y Adultos (CACFP, por sus siglas en inglés) es un programa federal que proporciona reembolsos por comidas y refrigerios para niños elegibles inscritos en empresas de cuidado infantil participantes. Los pagos varían para desayunos, meriendas, almuerzos y cenas. Obtenga más información sobre la elegibilidad y las tarifas actuales en [Tarifas de reembolso del CACFP](#).
- **Conviértase en un proveedor de subsidios aprobado:** Proporcionar cuidado infantil subsidiado puede ayudar a aumentar la inscripción, garantizar pagos confiables y respaldar su estabilidad financiera. Al convertirse en un proveedor aprobado, puede atraer a una clientela más grande, diversificar sus fuentes de financiación y estabilizar aún más sus ingresos.
- **Reevalúe sus tarifas y manténgase actualizado sobre el mercado:** Revise sus precios con regularidad para asegurarse de que sus tarifas actuales se alineen con sus costos actuales y las tarifas del mercado en su área. Los precios deben ser lo suficientemente altos como para cubrir sus costos y seguir siendo competitivos en el mercado actual, pero también lo suficientemente bajos como para atraer a las familias a su negocio. Asegurarse de mantener esa tasa "justa" es importante para la salud general y la longevidad de su negocio.
- **Aproveche los créditos fiscales y las deducciones para el cuidado de niños:** Como propietario de un negocio de cuidado infantil, tiene varias oportunidades para aprovechar los créditos fiscales, lo que devuelve el dinero a su bolsillo. Puede obtener créditos fiscales por cosas que ya esté haciendo, desde reembolsos por contribuciones al seguro de salud comercial y planes de jubilación hasta la contratación de personal que pertenece a grupos específicos.

Paso 2: Destine su excedente al pago de la deuda

¡Establezca una meta de pagos mensuales mínimos y cúmplala! Calcule lo máximo que puede pagar por el total de su deuda cada mes. Para comenzar, considere crear un presupuesto mensual y un flujo de efectivo de 6 meses para comprender claramente sus finanzas. Determine qué cantidad puede dedicar al pago de sus deudas cada mes, incluidos los pagos mínimos totales adeudados y la mayor cantidad posible de dinero extra. Recuerde, pagar la deuda rápidamente puede ayudarlo a mantener la mayor cantidad de dinero posible en su bolsillo.

Paso 3: Dar prioridad al reembolso de las deudas

Evaluar su deuda y determinar la mejor estrategia de pago es un paso simple pero impactante para reducirla. Evalúe varios factores, como las tasas de interés, los pagos mínimos y el saldo total, para crear un enfoque estructurado para priorizar qué deudas abordar primero. A continuación, le explicamos cómo puede empezar:

- 1. Recopile información sobre deudas:** Reúna toda la información relevante sobre sus deudas, incluidos los saldos pendientes, las tasas de interés y los pagos mínimos. Organice esta información en una lista u hoja de cálculo para facilitar su consulta.
- 2. Evalúe el saldo total:** Evalúe el saldo total de cada deuda en relación con su situación financiera. De prioridad a las deudas con saldos totales más bajos, ya que pueden ser más fáciles de pagar rápidamente.
- 3. Considere los pagos mínimos:** Evalúe los pagos mínimos requeridos para cada deuda. Concéntrese en las deudas con pagos mensuales mínimos más altos, ya que pueden tener un impacto significativo en su presupuesto mensual.
- 4. Evalúe las tasas de interés:** Identifique las deudas con las tasas de interés más altas, ya que acumulan más intereses con el tiempo, lo que significa que pierde más dinero cuanto más tiempo mantenga estos saldos. Las deudas con las tasas de interés más altas, generalmente asociadas con tarjetas de crédito o préstamos con intereses altos, deben priorizarse para el pago a fin de ahorrar la mayor cantidad de dinero a largo plazo.

Revisa su lista y de prioridad a las deudas para el pago.

Paso 4: Determine cuánto necesita reducir

Ahora que ha calculado su relación deuda-activo actual, es hora de averiguar cuánta deuda necesita eliminar para alcanzar su relación objetivo. Siga estos pasos para establecer su meta y determinar la reducción de deuda necesaria:

- 1. Establezca un objetivo de proporción entre deuda y activos:** Decida un porcentaje objetivo realista y saludable para su empresa. Un objetivo comúnmente recomendado es el 30%. Este porcentaje equilibra unos niveles de deuda manejables con un grado de endeudamiento suficiente para las operaciones y el crecimiento de la empresa.
- 2. Determine el nivel de deuda objetivo:** Una vez que haya elegido su objetivo de relación entre deuda y activos, calcule su nivel objetivo de deuda multiplicando este ratio por sus activos totales:

$$\text{Relación Deuda-Activos Objetivo} \times \text{Activos Totales} = \text{Nivel de Deuda Objetivo}$$

Ejemplo: Si sus activos totales son de \$100,000 y su porcentaje objetivo es del 30%, entonces:

$$30\% (0.30) \times \$100,000 = \$30,000.$$

- 3. Calcule la reducción de la deuda necesaria:** A continuación, calcule de cuánta deuda necesita deshacerse para alcanzar su objetivo:

$$\text{Deuda actual total} - \text{Nivel de deuda objetivo} = \text{Cantidad de deuda a pagar}$$

Ejemplo: Si su deuda actual es de \$50,000 y su nivel de deuda objetivo es de \$30,000, entonces:

$$\$50,000 - \$30,000 = \$20,000$$

Paso 5: Cree su plan de pago

Ahora que ha evaluado su relación deuda-activo, ha establecido su objetivo de reducción de deudas y ha dado prioridad a sus deudas para el pago, es hora de crear su plan.

He aquí un ejemplo: Conozca a Aisha, la dueña de un pequeño negocio de cuidado infantil llamado "Little Learners". Aisha está decidida a mejorar la estabilidad financiera de su negocio reduciendo su relación deuda-activos del 54.4% al 30%. Así es como logra su objetivo paso a paso:

- 1. Calcule la relación deuda-activo actual:** Aisha calcula su relación deuda-activo actual como 54.4%, con \$125,000 en activos y \$68,000 en pasivos.
- 2. Establezca una meta de reducción de deuda:** Su meta es reducir su relación deuda-activos al 30%, lo que requiere reducir sus pasivos a \$37,500.
- 3. Determine la capacidad de pago de la deuda mensual:** Aisha puede dedicar \$1,200 por mes al pago de la deuda, lo que incluye un excedente de flujo de caja de \$315 más lo que paga actualmente como pagos mínimos de sus deudas (\$885).
- 4. Dar prioridad y pagar las deudas:** Aisha examina sus deudas y decide darles prioridad en función de sus tasas de interés y saldos para optimizar su plan de pago:
 - **Deudas de tarjetas de crédito:**
 - **Saldo:** \$3,000
 - **Tasa de interés:** 21.5%
 - **Pago mensual:** \$365 (incluye \$315 de excedente de flujo de caja y \$50 de pago mínimo)
 - **Tiempo de pago:** Alrededor de 6 meses, calculado como $\$3,000 / \$365 \approx 8.2$ meses, pero redondeando hacia abajo para simplificar y posibles pagos adicionales.
 - **Préstamo de automóvil:**
 - **Saldo:** \$15,000
 - **Tasa de interés:** 3%
 - **Pago mensual:** \$635 (incluye \$365 redirigidos de la tarjeta de crédito después de su pago y el mínimo original de \$270)
 - **Tiempo de pago:** Alrededor de 12 meses, calculado como $\$15,000 / \$635 \approx 23.6$ meses, pero simplificado a 12 meses para el ejemplo.

5. Aplicar la capacidad de pago total a la hipoteca

Una vez que Aisha ha pagado sus deudas más pequeñas y con intereses altos, redirige toda su capacidad de pago hacia la deuda restante:

- **Hipoteca:**
 - **Saldo:** \$50,000 inicialmente, reducido a \$37,500 para cumplir con el nivel de deuda objetivo
 - **Tasa de interés:** 5%
 - **Pago mensual:** \$ 1,200 (presupuesto mensual total después de pagar otras deudas)
 - **Tiempo para reducir a \$37,500:** 10.4 meses, calculado como la reducción necesaria dividida por el pago mensual:
 - Reducción necesaria: $\$50,000 - \$37,500 = \$12,500$
 - Reducción mensual: \$1,200
 - Tiempo requerido: $\$12,500 / \$1,200 = 10.4$ meses

6. Logre la relación deuda-activos objetivo

Al aplicar sistemáticamente su estrategia de pago, Aisha reduce eficazmente su relación deuda-activos del 54.4% al 30% en aproximadamente 28.4 meses:

- Cálculo del tiempo total:
 - 6 meses para tarjeta de crédito
 - 12 meses adicionales para el préstamo de automóvil
 - 10.4 meses para ajustar la hipoteca a \$37,500
 - Total: $6 + 12 + 10.4 = 28.4$ meses

Consejos y trucos

- **Pague más que el mínimo:** Evite la trampa de pagar solo el monto mínimo adeudado, ya que esto prolongará su pago de deudas. Asigne fondos adicionales a su deuda para acelerar el pago y minimizar los costos de intereses.
- **Mantenga pagos constantes:** Siga haciendo pagos constantes, incluso cuando los pagos mínimos disminuyan o se paguen las deudas. Continúe asignando el mismo monto total para el pago de la deuda.
- **Manténgase disciplinado:** Mantenga el enfoque en sus metas y manténgase disciplinado en sus hábitos financieros. Supervise regularmente su progreso y esté preparado para ajustar su plan según sea necesario.
- **Configure pagos automáticos:** automatice sus pagos para asegurarse de que se realicen a tiempo cada mes.
- **Use recordatorios:** Utilice alertas de calendario, recordatorios telefónicos o aplicaciones de programación para recordarle cuándo vencen los saldos.
- **Configurar notificaciones:** Habilite las notificaciones para que le avisen cuando venzan las facturas.
- **Escalonar los pagos:** Si se pagan quincenalmente, considere escalonar los pagos entre los cheques de pago. Utilice los ingresos adicionales para acelerar el pago de la deuda o reforzar los ahorros.

Ahora que sabe cómo evaluar y manejar la deuda de su empresa, está bien equipado para mantener y mejorar la salud financiera de su centro de cuidado infantil. Con la constante aplicación de estos pasos, fortalecerá la base financiera de su negocio. Si

considera que sus niveles de deuda son difíciles de controlar o si la situación parece grave, no dude en pasar a la tercera parte de nuestra guía, "Cómo hacer frente a las deudas elevadas", donde ofrecemos estrategias especializadas para retos financieros más complejos. Recuerde, tomar medidas proactivas ahora puede asegurar el futuro de su empresa y conducir a un crecimiento sostenible.

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@decals.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 aquí contenida ha sido preparada por Civitas Strategies y no pretende constituir un asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies se ha esforzado razonablemente en la recopilación, preparación y suministro de esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o vigencia. La publicación y distribución de esta información no pretende crear, y su recepción no constituye una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. La reproducción de esta información está expresamente prohibida. Solo se permiten usos no comerciales de esta obra.*

