



Nº 1104  
**DOCUMENTO PLANNING**  
Publicación periódica coleccionable  
Por Carlos Alberto Mejía Cañas  
Consultor / Gerente

## LAS DOS BILLETERAS

En la vida empresarial de las microempresas y de las pequeñas y medianas empresas existen niveles de desarrollo diferentes, según el grado de avance y formalización de las mismas. Así, hablamos de empresas que están en formación, en consolidación o en expansión, las cuales hacen el tránsito, a través de los años, desde el primer escenario de desarrollo (en formación) hacia el último (en expansión).

Las empresas en formación son aquellas que se encuentran en períodos iniciales de desarrollo, frecuentemente recién creadas por emprendedores, o con pocos años de desenvolvimiento. En este tipo de empresas, y, especialmente, al nivel de las microempresas o pequeñas empresas, en sus períodos de formación se detectan muchas dificultades en su funcionamiento, tales como: los métodos de producción y comercialización son débiles y no completamente estructurados, sus finanzas no son fuertes, su conocimiento administrativo es insuficiente, no existen estructuras organizacionales apropiadas, hay poca o ninguna formación de relevos gerenciales, entre otras características.

En la mayoría de los casos también hay informalidad, es decir, pocos registros, ausencia de contabilidad, procedimientos que no permiten su legalización, falta de contratos laborales, falta de contribuciones impositivas o asociativas, falta de vigilancia por parte de organismos del estado, no hay vínculos asociativos con otros entes gremiales o de desarrollo, entre otras circunstancias. Lamentablemente, es frecuente que la tendencia en los microempresarios y en los pequeños empresarios a la evasión de los impuestos o a evitar los parafiscales laborales, induzca a una mayor informalidad.

Muchas de estas empresas son de carácter familiar y en ellas, **otra de las manifestaciones de informalidad es, precisamente, la mezcla de los asuntos financieros del negocio y los de la familia, la misma “billetera” cumple con las dos funciones, por ejemplo, sirve tanto para comprar suministros y generar bienes o servicios para la venta, como para comprar alimentos o para pagar el arrendamiento de la vivienda familiar.**

En Colombia se estima que cerca del 90% de las empresas son microempresas, famiempresas (pequeñas unidades de producción familiares) o pequeñas empresas, donde prima la informalidad, con el agravante de que la misma informalidad tiende a perpetuarse, impidiendo llegar a escenarios de mayor desarrollo empresarial, como los de consolidación o expansión. **Cuando se llega a estos dos últimos escenarios, las empresas tienden a la formalidad, lo cual les permite acceder a facilidades financieras, de contratación, de licitación o de mercados más amplios y atractivos y, por supuesto, a otras posibilidades de desarrollo y crecimiento.**

De hecho, hay instituciones financieras que exigen como requisito para tramitar sus créditos o servicios, la formalización y registro de las empresas, su contabilidad, sus declaraciones de bienes e impuestos, certificaciones y documentos legales. Existen, por supuesto, también instituciones crediticias microfinancieras que se especializan en atender con servicios de crédito a los empresarios informales, para lo cual emplean modelos de crédito especializados en conocer y analizar en sitio, no sólo la empresa en su capacidad de pago, sino también las condiciones del hogar, la familia y el entorno del microempresario o pequeño empresario.

**La informalidad limita la visualización objetiva de la viabilidad financiera del negocio con su potencial y su independencia, dada la mezcla con las necesidades y circunstancias familiares. En la práctica, sería deseable que el micro o pequeño empresario tuviera “dos billeteras”<sup>1</sup>, la primera para el manejo de las finanzas de su negocio y la segunda, a disposición de las finanzas familiares.**

En la “billetera de la empresa” se deben acumular los ingresos por ventas, los créditos recibidos y los egresos por costos y gastos del negocio, incluyendo los créditos pagados que permiten determinar la utilidad. El micro o pequeño empresario también debe ser consciente de sus cuentas por cobrar y sus cuentas por pagar, así como el manejo del inventario de mercancías o materias primas, todo lo cual le ayudará a saber cómo es el flujo de caja de su empresa. Es muy precario y frágil el manejo financiero de un negocio si sólo cuenta con el examen del saldo disponible en un momento dado, en efectivo o en los bancos, para confirmar el potencial y la realidad económica del mismo.

Estas mismas razones sirven para argumentar que la “billetera de la familia” refleja los ingresos familiares derivados de la utilidad del negocio del micro o pequeño empresario o de otras fuentes generadoras de ingresos familiares, como la actividad económica que tengan otros miembros del hogar. Así mismo, los egresos familiares están reflejados en los bienes o servicios de consumo corriente o durable que la familia emplea en su bienestar, educación, salud, alimentación, vestido, recreación o necesidades de hogar o vivienda.

De la sola enunciación realizada se comprende que **las “dos billeteras” son muy diferentes en su conformación; los negocios tienen un ciclo de producción, ventas, pagos y recaudos diferente al que se origina en el ciclo de consumo corriente o durable de las familias.** Al interrumpir el ciclo del efectivo producido por la empresa para colmar necesidades personales y familiares, aumenta el riesgo de iliquidez, lo que puede traerle consecuencias graves a ambos, empresa y familia. La falta de efectivo para responder por las obligaciones de corto plazo, evita, por ejemplo, que se puedan adquirir mercancías con descuentos por pronto pago, tener que tomar préstamos a tasas muy altas, o hasta salir reportados en centrales de riesgo por incumplimiento en el pago. Cuando el micro o pequeño empresario se vuelve consciente de esta realidad, empieza su formalización y, con ella, su desarrollo empresarial se transforma a niveles superiores de desempeño, crecimiento, consolidación y expansión.

---

<sup>1</sup> El nombre billetera se emplea en sentido general y puede representar cualquier instrumento de acumulación y administración del dinero.



La formalización de las dos “billeteras” genera un mayor conocimiento del negocio y desarrollo de su verdadero potencial, permite niveles superiores de financiación, contratación y acceso a servicios, apoyos y facilidades de mayor realce. Las empresas grandes o medianas de hoy, también fueron pequeñas, pero su formalización les permitió volverse más grandes.

**Planning**  
Abril de 2011

Síguenos en:

twitter

facebook

## Acerca de Planning

Si desea conocer más sobre este tema, [pulse aquí](#)

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.

 **Servicios:** Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Gerencia del servicio](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
  - ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
  - ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo

 **Recomiende a un amigo:** Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.

 **Información de contacto:** Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escríbanos a [info@planning.com.co](mailto:info@planning.com.co) o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.