

# Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Álvaro Parga y Daniela Maldonado

Julio 23 de 2015

## Definición del tamaño empresarial en Colombia

Según la Ley 905 de 2004 (conocida como Ley Mipyme), la clasificación empresarial en Colombia se hace teniendo en cuenta el número de empleados y el volumen de activos de la empresa medido en Salarios Mínimos Legales (SML). Recordemos que la Ley 1111 del 2006 había modificado el tope del nivel de activos de la mediana empresa, recurriendo a alterar el parámetro de medición de SML hacia las Unidades de Valor Tributario (UVT). Sin embargo, dicha modificación tuvo poca acogida en el mercado y terminó prevaleciendo la actual clasificación referida a SMLs.

A nivel internacional, la utilización del criterio de empleo de Colombia coincide con lo usado en Reino Unido, Unión Europea y México, entre otros. No obstante, al compararnos con nuestros pares de la Alianza del Pacífico, encontramos que Colombia es el único que no utiliza el criterio de volumen de ventas, manteniendo de forma anacrónica el referido a nivel de activos (ver cuadro adjunto).

Teniendo en cuenta lo anterior, la Ley 1450 de 2011 sobre Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2010-2014 plantea la necesidad de adoptar el criterio de nivel de ventas, según las mejores prácticas internacionales, en vez de nuestro obsoleto y poco útil criterio de activos. En este sentido, le corresponde al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) acelerar la implementación de esta regulación, sobre la cual hemos completado ya cerca de media década de espera.

La mala noticia es que no se conoce el decreto reglamentario del caso. Más aún, el PND 2014-2018 simplemente menciona herramientas para mejorar la competitividad de las empresas en el país, especialmente de las Mipymes. Según lo reportado por el MinCIT, estos nuevos criterios se han venido discutiendo con las entidades del orden nacional, gremios y algunas entidades financieras, pero su tardanza en actuar resulta inexplicable. Parecería ser que este “nudo gordiano burocrático” tiene, en últimas, que ver con problemas en la actualización de datos y su verificación con el Dane.

Triste constatar que mientras México y Perú ya se han movido en esa dirección, en Colombia no hemos logrado avanzar en una tarea relativamente sencilla. Esta tardanza está teniendo efectos indeseables, pues varias entidades del sector financiero han tenido que recurrir a montar sus propias definiciones de

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Álvaro Parga y Daniela Maldonado

Mipyme, vinculando el criterio de nivel de ventas, que es el más relevante. ¿Acaso la DIAN no estaría también en capacidad de “darle una manito operativa” al Dane y al propio MinCIT?

Una de las principales razones que explican la importancia de la actualización de este criterio tiene que ver con los beneficios a nivel regulatorio que reciben las empresas por ser clasificadas como Mipymes. Por ejemplo, en materia de contratación pública, la Ley 1150 de 2007 (modificada por el PND 2010-2014) establece que las entidades estatales procuren favorecer en los procesos de selección: i) convocatorias a licitaciones limitadas a Mipymes nacionales, y ii) condiciones preferenciales en favor de la oferta de bienes y servicios producidos por este segmento empresarial. Adicional a esto, el Decreto 1510 de 2013 define: i) que los procesos de compras públicas por montos inferiores a los US\$125.000 deberán limitarse a Mipymes nacionales, y ii) ser Mipyme o estar asociado con una de estas empresas será criterio de desempate en estos procesos (ver <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-PymedelIngenieria-0214.pdf>).

En síntesis, la definición del tamaño empresarial en Colombia continúa tomando como referencia el criterio de número de empleados y nivel de activos, siendo este último particularmente obsoleto. Esta situación nos ha distanciado de las buenas prácticas observadas en Europa y en los países de la Alianza del Pacífico, donde el criterio de ventas ya resulta ser predominante. A pesar de que el PND 2010-2014 estipuló la necesidad de incluir esta noción de ventas, hasta el día de hoy, el MinCIT no ha expedido el decreto reglamentario tan necesario para esta materia. Esta tardanza resulta preocupante, pues muchos de los procesos de contratación pública pretenden beneficiar a las firmas del segmento Mipyme, resultando clave la medición acertada de las empresas que componen este segmento empresarial. Llevamos media década en espera de “prontas” actuaciones del Estado en este frente; ¿será que se logrará antes de finalizar el 2015?

Criterios internacionales para determinar el tamaño empresarial		
País	Criterio preponderante dentro de la definición oficial	Otros criterios
Argentina	Ventas	—
Chile	Ventas	—
<b>Colombia</b>	<b>Empleo</b>	<b>Activos</b>
México	Empleo	Ventas
Perú	Ventas	—
Reino Unido	Ventas	Empleo y Activos
Unión Europea	Ventas	Empleo y Activos

Fuente: elaboración Anif con base en registros oficiales de cada país.