



INFORME

NOVEDADES DE DERECHO COMERCIAL

LOS INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS ANUALES ÚNICO CRITERIO PARA ESTABLECER EL TAMAÑO DE UNA EMPRESA:

A partir del 5 de diciembre de 2019, la clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, tendrá como criterio exclusivo los **ingresos por actividades ordinarias anuales**. Así lo estableció el Gobierno Nacional mediante Decreto Reglamentario N° 957 de 2019.

Este criterio variará dependiendo del sector económico en el cual la empresa desarrolle su actividad, así:

SECTOR MANUFACTURERO	SECTOR SERVICIOS	SECTOR COMERCIO
Microempresa: Ingresos por actividades ordinarias <u>inferiores o iguales</u> a 23.563 UVT ¹ (\$811 millones de pesos)	Microempresa: Ingresos por actividades ordinarias <u>inferiores o iguales</u> a 32.988 UVT (\$1.131 millones de pesos)	Microempresa: Ingresos por actividades ordinarias <u>inferiores o iguales</u> a 44.769 UVT (\$1.535 millones de pesos)
Pequeña Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales <u>superiores</u> a 23.563 UVT (\$811 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 204.995 UVT (\$7.027 millones de pesos)	Pequeña Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales <u>superiores</u> a 32.988 UVT (\$1.131 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 131.951 UVT (\$4.523 millones de pesos)	Pequeña Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales <u>superiores</u> a 44.769 UVT (\$1.535 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 431.196 UVT (\$14.781 millones de pesos)

¹ Unidades de Valor Tributario. Valor 2019: \$34.271



INFORME

Mediana Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 204.995 UVT (\$ 7.027 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 1'736.565 UVT (\$59.527 millones de pesos)	Mediana Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 131.951 UVT (\$ 4.523 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 483.034 UVT (\$16.558 millones de pesos)	Mediana Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 431.196 UVT (\$ 14.781 millones de pesos) e <u>inferiores o iguales</u> a 2'160.692 UVT (\$74.066 millones de pesos)
Gran Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 1'736.565 UVT (\$59.527 millones de pesos)	Gran Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 483.034 UVT (\$16.558 millones de pesos)	Gran Empresa: Ingresos por actividades ordinarias anuales sean <u>superiores</u> a 2'160.692 UVT (\$74.066 millones de pesos)

Casos especiales:

- Para las empresas cuya actividad principal no corresponda a uno de los anteriores sectores, los rangos a aplicar serán los del sector manufacturero, así el sector minero o agropecuario quedará incluido entre el sector manufacturero.
- Cuando una empresa tenga ingresos de más de un sector, se tomará la actividad del sector cuyos ingresos hayan sido más altos.

Ámbito de Aplicación:

- Esta disposición será aplicable a toda clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Excepciones:

- Esta clasificación no aplica para la procedencia de beneficios tributarios y para aquellos casos específicos en los que la Ley haya establecido criterios diferentes.

Acreditación:

- Las empresas deberán acreditar su tamaño empresarial mediante certificación donde conste el valor de los ingresos por actividades ordinarias al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, o los obtenidos durante el tiempo de su operación. Esta certificación podrá ser expedida por el representante legal, contador, o revisor fiscal.



INFORME

- El valor de los ingresos por actividades ordinarias anuales de las empresas deberá ser reportado de manera obligatoria en el formulario de inscripción y actualización del Registro Único Empresarial y Social-RUES.

Concepto de Ingresos por actividades ordinarias:

- El concepto de ventas brutas anuales se asimila al de ingresos por actividades ordinarias, que son aquellos que se originan en el curso de las actividades ordinarias de la empresa, tales como las actividades de operación y otras actividades que no son consideradas como actividades de inversión o financiación, de acuerdo con el marco de información financiera aplicado por la empresa.

Usos de la clasificación de las empresas:

- Para créditos o beneficios como los siguientes:
 - Crédito con recursos de Bancoldex
 - Incremento de las garantías empresariales para las Mypimes
 - Cofinanciación para el Desarrollo Empresarial
 - Programa Centro de Desarrollo Empresaria
 - Programa de Grupo de Inclusión Productiva
 - Descuentos de tasas en registro de signos distintivos en la SIC
 - Descuento de tasas en el registro de patentes y nuevas creaciones
 - Crédito fiscal por un valor del 50% para inversiones en proyectos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación o vinculación de capital humano de alto nivel
 - Incentivos para proyectos de economía creativa.
- Según el Ministro de Comercio, José Manuel Restrepo, esta nueva forma de definir el tamaño de una empresa se acerca más a la realidad de las empresas colombianas, ya que aporta mejor información sobre el tamaño real de las empresas y permite tener presente las particularidades de cada sector de la economía.
- Con este nuevo modelo se podrán definir con más claridad políticas públicas en materia de créditos, recursos de financiación, o apoyos destinados a sectores productivos.

COMERCIANTE DE BIENES O SERVICIOS PARA REVENDERLOS NO ES AGENTE COMERCIAL:

La Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia² aclaró que no todos los distribuidores pueden considerarse agentes, independientemente de que se identifiquen con algunos de los rasgos característicos de la agencia comercial; como es el caso de los comerciantes que adquieren bienes o servicios para revenderlos.

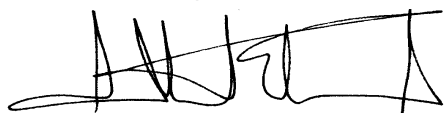
Igualmente, precisó las diferencias entre la distribución y la agencia comercial así: (i) la venta de la mercadería ajena, hecha por el agente, se hace por cuenta del principal, apoyada en el mandato, mientras el distribuidor vende a nombre propio y por su cuenta y riesgo, facturándole al cliente y lucrándose con la diferencia; (ii) en punto a sus finalidades, el de agencia busca procurar al proponente un resultado derivado de la actuación del agente, en tanto la distribución halla por objeto que la producción llegue con mayor facilidad a distintos lugares, ampliando su clientela; (iii) la forma de actuación de los auxiliares independientes difiere por cuanto el agente no adquiere la propiedad de las mercaderías en cuya colocación interviene, cosa que sí acontece en la distribución».

Cuando un comerciante difunde un producto comprado para el mismo revenderlo, o, en su caso, promueve la búsqueda de clientes a quienes revenderles los objetos que se distribuyen, lo hace para promover y explotar un negocio que le es propio pero tal actividad no obedece, ni tiene la intención de promover o explotar negocios por cuenta del empresario que le suministra los bienes.

Finalmente, señaló la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia que la agencia comercial y la simple distribución son afines y pueden concurrir y, por esto su ámbito de aplicación debe quedar debidamente delimitado.

Esperamos que esta información sea de utilidad.

Cordialmente,



Alberto Echavarría Saldarriaga
Vicepresidente de Asuntos Jurídicos

² Corte Suprema de Justicia, Sala Civil, Sentencia SC3645 del 9 de septiembre de 2019. MP. LUIS ARMANDO TOLOSA VILLABONA