E

l establecimiento de grupos para dividir la universalidad de los empresarios colombianos es un asunto complicado, pues existen muchas variables que podrían ser consideradas. Una revisión de las normas legales muestra que los criterios se mantienen por lapsos cortos y luego son reemplazados por otros. Recientemente conocimos que ahora las diferencias entre empresas grandes, medianas y pequeñas atenderá al volumen de sus ingresos. Según el [Decreto reglamentario 957 de 2019](https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20957%20DEL%2005%20DE%20JUNIO%20DE%202019.pdf), considerando “(…) *Que producto del ejercicio realizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se ha concluido que el criterio de ventas brutas anuales ofrece mayores ventajas respecto de los otros criterios analizados, a efectos de establecer el tamaño de una empresa en Colombia en la medida en la cual provee mejor información acerca del tamaño de la operación de la empresa. Así mismo, el criterio de ventas brutas anuales resulta más pertinente para dar cuenta de las diferencias entre sectores económicos y minimiza los incentivos a distorsiones en el reporte de información.* (…)”

La [Ley 1314 de 2009](https://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/leycontable/contadores/2009-ley-1314.pdf) incluyó varios criterios. primero mencionó volumen de sus activos, de sus ingresos, número de sus empleados, su forma de organización jurídica o sus circunstancias socio-económicas. Luego aludió al tamaño, forma de organización jurídica, el sector al que pertenecen, su número de empleados y el interés público involucrado en su actividad. Estos criterios permiten afinar mucho más que el solo monto de los ingresos que ahora ha adoptado el Gobierno Nacional.

Lo que conviene para una cosa puede ser impertinente para otra. Podríamos volver a pensar los grupos establecidos para efectos contables, dando paso a una regulación apropiada para las entidades sin ánimo de lucro que tengan fines meritorios. También podríamos repensar los diversos límites contemplados en la [Ley 43 de 1990](https://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/leycontable/contadores/1990-ley-43.pdf), especialmente en cuanto gobiernan la intervención necesaria de los contadores públicos.

Las cifras o cantidades se vienen sometiendo a reajustes automáticos. Aunque llevamos largo tiempo refiriéndonos al salario mínimo, ahora estamos aludiendo a la Unidad de Valor Tributario (UVT), que es una forma indirecta de remitirnos a la tasa promedio de inflación.

El efecto mercantil es que los empresarios tratan de que sus erogaciones no crezcan más que la medida de referencia.

Es claro que las empresas tienen distintas capacidades. La propuesta de que primero exista contador, luego control interno y luego revisor fiscal sigue siendo adecuada. Hoy en día las fronteras están diluidas. Sin embargo, conviene reestablecerlas, en especial porque los revisores fiscales no son notarios y no debe dejarse que así los traten las autoridades, en especial las tributarias, que son felices creando certificaciones. Los contadores, en todos sus roles, deben trabajar para el desarrollo sano de las empresas, más que para auxiliar a un Estado que tiene poderes y recursos suficientes para atender sus deberes.

*Hernando Bermúdez Gómez*