

República Bolivariana de Venezuela

Ministerio de Educación Cultura y Deporte

Instituto Universitario de Mercadotecnia

ISUM

Mercancía en Consignación

:

Una consignación es el traspaso de la posesión de mercancías de su dueño, llamado consignador, a otra persona, denominada consignatario, que se convierte en un agente de aquél a los fines de vender las mercancías. La consignación es una entrega en depósito, y las relaciones que se establecen entre el consignador y el consignatario corresponden a las que en derecho mercantil se estudian como depósito y agencia.

Desde el punto de vista del consignador, la consignación es una consignación remitida; desde el punto de vista del consignatario, es una consignación recibida. A veces se hace referencia a una consignación remitida llamándola simplemente una remesa o un embarque, y, de la misma manera, a una consignación recibida suele designársele simplemente como una consignación.

Cuando un comerciante trata de obtener mayores utilidades en la venta de su mercancía tanto en su plaza como fuera de ella, sin tener que establecer agencias o sucursales, envía mercancía a tercera persona para que ellas la vendan en su nombre y representación.

Venta de mercancías efectuada a través de terceras personas se conoce con el nombre de venta de mercancías en consignación.

Diferencia entre venta y consignación.

La distinción fundamental entre una venta y una consignación es ésta: en una venta, el título de propiedad de las mercancías pasa del vendedor al comprador, mientras que en una consignación el título de propiedad de las mercancías no vendidas sigue perteneciendo al consignador o comitente. Hay que tener en cuenta esta distinción por tres razones.

- *Puesto que una consignación no es una venta, no se realiza ninguna ganancia en la transacción, y no debe reconocerse ninguna utilidad en los libros hasta que el consignatario haya vendido las mercancías.*
- *Puesto que el consignador conserva el título de propiedad de las mercancías, cualesquiera de éstas que no hayan sido liquidadas tienen que ser incluidas en el inventario del comitente o consignador al cerrarse los libros.*
- *Si el consignatario se convierte en insolvente, el consignador puede recuperar sus mercancías, en cuyo caso no tendrá que ocupar un puesto entre los demás acreedores para poder recibir una liquidación a prorrata.*

Razones para el uso de las consignaciones

El consignador puede hacer una consignación en lugar de una venta por las razones que se indican a continuación

- *Por razones crediticias. Se corre menos riesgo en una consignación que en una venta, debido a que el consignador conserva la propiedad de las mercancías hasta que el consignatario las vende. Una vez que se ha efectuado la venta, el consignatario no se convierte en un deudor general del consignador; como un agente que es de éste, tiene que mantener separado el producto de la venta y remitirlo luego al consignador de acuerdo con el contrato de consignación.*
- *Para introducir un producto. Cuando la demanda de un artículo es tan pobre o incierta que los detallistas no se muestran decididos a realizar compras, la consignación permite al dueño poner las mercancías a la vista del público.*
- *La remisión de mercancías en consignación a comisionistas ubicados en distintas localidades es una forma efectiva de realizar investigaciones de mercado en otros territorios.*
- *Para controlar el precio de venta al consumidor.*

Desde el punto de vista del consignatario, pueden ser las consignaciones preferibles a las compras como queda indicado por las siguientes razones:

- *Debido a las fluctuaciones del mercado. Cuando, como en el caso de los productos agrícolas, los precios del mercado están sujetos a fluctuaciones repentinas, frecuentes y considerables, es demasiado arriesgado comprar a los precios cotizados varios días antes de recibirse las mercancías vender a los precios que imperan después de recibirse las mercancías. El método de consignaciones evita este riesgo, ya que el consignatario, actuando como agente del consignador, vende las mercancías al precio prevaleciente en el mercado y recibe su compensación en la toma de una comisión.*
- *Debido al peligro de inmovilizar una parte del capital en mercancías invendibles. El comerciante puede pensar que la demanda de una mercancía es demasiado incierta para justificar su compra, aunque puede estar dispuesto a recibirla en consignación, pagándola solamente después de haber efectuado la venta.*
- *Derechos del consignatario. Los principales derechos del consignatario son:*
 - *El derecho a que se le reembolsen los anticipos y gastos. En algunas ocasiones, especialmente cuando se trata de comisionistas en granos, es costumbre que el consignatario anticipe fondos al consignador antes de que el producto se venda. Y en casi todas las consignaciones, el consignatario paga cuando menos algunos gastos y el acarreo. El Consignatario tiene derecho a que se le reembolsen estos anticipos y gastos, de hecho. Tiene sobre la mercancía un gravamen por el importe de esos anticipos y gastos y puede vender las mercancías para cobrarse. Este gravamen se pierde cuando se venden los artículos, pero entonces recae sobre los productos de la venta.*
 - *El derecho a remuneración. Los comerciantes comisionistas reciben usualmente como compensación un porcentaje del importe bruto de la venta. Los comerciantes que venden productos o mercancías en consignación deben recibir una comisión computada a base de un tanto por ciento, o pueden retener el importe de la venta que sobrepase la cifra especificada por el consignador.*
 - *El derecho a garantizar la mercancía. Al hacer las ventas, el consignatario tiene autorización para dar las garantías usuales (no las extraordinarias) sobre las mercancías vendidas, y el comitente queda obligado por tales garantías.*
 - *El derecho de conceder crédito. Si es una costumbre del negocio vender a crédito, y si el consignador no se lo ha prohibido al consignatario, éste tiene el derecho de vender los artículos a crédito. Las cuentas así creadas son propiedad del consignador, y cualesquiera pérdidas en el cobro de las mismas serán soportadas por él. El consignatario puede, mediante un convenio especial, garantizar las cuentas; si da tal garantía, se le conoce como un agente del credere y tiene derecho a una compensación adicional por esa garantía.*

Deberes del consignatario

Los principales deberes del consignatario son:

- *Cuidar de los bienes del consignador. Se dice a veces que el consignatario debe cuidar las mercancías del consignador tan bien como las suyas propias.*
- *Ser prudente al conceder crédito y diligente al efectuar los cobros. Esto es sólo una estipulación especial en la regla general, según la cual el consignatario, al cumplir con los deberes de su gestión, tiene que observar prudencia y diligencia.*
- *Mantener los bienes del consignador separados de los suyos propios. Este deber puede ser examinado bajo dos aspectos distintos. Primero, el consignador tiene que mantener las mercancías en consignación separadas de las suyas propias con el objeto de que se las pueda identificar como bienes de la propiedad del consignador. Esto no quiere decir que tenga que haber una separación material, pero sí que tienen que existir registros para indicar qué mercancías en poder del consignatario son propiedad del consignador. Segundo, si el consignatario vende mercancías a crédito, tiene que llevar sus libros en tal forma que se distingan sus propias cuentas a cobrar de las que se originen por las ventas de mercancías en consignación y que pertenecen al consignador.*
- *Informar sobre las ventas realizadas y hacer las liquidaciones de acuerdo con las condiciones de consignación convenidas. Estas condiciones pueden exigir la liquidación después de haber vendido toda la consignación, después de haber vendido una parte determinada de la misma, o a intervalos especificados.*

Del contrato de Comisión

Artículo 376. Comisionista es el que ejerce actos de comercio en su propio nombre por cuenta de un comitente.

Artículo 377. El comisionista no está obligado a declarar a la persona con quien contrata el nombre de su comitente; pero queda obligado directa y personalmente hacia aquél, como si el negocio fuera de él propio.

Artículo 378. El comitente no tiene acción contra la persona con quien ha tratado el comisionista y, recíprocamente, ésta no la tiene contra el comitente.

Artículo 380. El comisionista pueda aceptar o no el encargo que se le hace; pero si rehusare, queda obligado bajo responsabilidad de daños y perjuicios;

- *A dar aviso de su repulsa al comitente en el menor tiempo posible.*
- *A tomar, mientras reciba instrucciones, las medidas conservativas que la naturaleza del negocio requiera, como son: las conducentes a impedir la pérdida o deterioro de las mercancías consignadas, la caducidad de un título, una prescripción o cualquier otro daño inminente.*

Artículo 381. Si no recibiera instrucciones en un tiempo proporcionado a la distancia del domicilio del comitente, puede el comisionista depositar judicialmente las mercancías o efectos consignados, y hacer vender con la autorización del Juez, lo suficiente a cubrir las sumas que hubiere erogado por causa de la consignación.

Artículo 384. El comisionista responde del deterioro o de la pérdida de la cosa consignada que tuviera en su poder, que no provengan de caso fortuito o de vicio propio de la misma cosa, en los términos expresados en el artículo 173.

El daño se calculará por el valor de la cosa en el lugar y en el tiempo en que hubiere sobrevenido.

El comisionista se hace dueño del dinero y efectos al portador, recibidos por cuenta del comitente, quedando constituido deudor de ellos y corriendo todos sus riesgos, salvo convención en contrario.

Artículo 386. El comisionista debe comunicar oportunamente al comitente todas las noticias relativas a la negociación de que estuviere encargado que puedan inducirle a modificar o revocar sus instrucciones.

Artículo 391. Evacuada la negociación encomendada, el comisionista está obligado:

- *A dar inmediatamente aviso al comitente.*
- *A rendir cuenta detallada y comprobada de su gestión.*
- *A pagar al comitente designado; y a falta de designación, del modo que fuere de uso en la plaza.*

Artículo 392. El comisionista debe pagar intereses sobre las sumas que retuviere indebidamente contra las órdenes del comitente.

Recíprocamente, tiene derecho a intereses sobre el saldo que arroje a su favor la cuenta que rinde desde la fecha de ésta; pero los intereses sobre las cantidades que supliere para cumplir la comisión, correrán desde la fecha del suplemento, exceptuando el tiempo en que por no rendir oportunamente la cuenta ocasionare él mismo la demora del pago.

Artículo 393. Todo comisionista tiene privilegio sobre el valor de las mercancías o efectos que le hayan sido expedidos, depositados o consignados por el solo hecho de la expedición, del depósito o de la consignación, por todos los prestamos, avances o pagos hechos por él, ya antes de recibir las mercancías o efectos, ya mientras los tengan en su poder y por los intereses y comisiones devengados y gastos hechos. Este privilegio no subsiste sino a condición de que las mercancías o efectos hayan sido puestos y permanezcan en poder o a disposición del comisionista en sus almacenes o buques, o en poder de un tercero, o en la aduana u otro depósito público o privado; y en caso de que las mercancías o efectos estén aún en tránsito, que pueda probar, con el conocimiento o carta de porte firmada por el conductor, que se le ha hecho la expedición. El comisionista tiene el derecho de retención; y realizadas que sean las mercancías o efectos, se paga de su crédito con el producto realizado, con preferencia a todos los acreedores del comitente.

Artículo 396. Las mercancías o efectos recibidos o comprados por el comisionista por cuenta del comitente, pertenecen a éste y los que expidiere viajan por cuenta y riesgo del comitente, salvo que hubiere convención en contrato.

Artículo 397. Siempre que fuere tan urgente la venta del todo o parte de los efectos consignados para evitar su próxima pérdida o deterioración, o gran costo de conservación, que no haya tiempo para esperar disposiciones especiales del comitente, deberá el comisionista hacer la venta, en almoneda pública, dando cuenta sin dilación al comitente.

Artículo 401. Siempre que el comisionista venda a plazo deberá expresar los nombres de los compradores en las cuentas y en los avisos que dé al comitente, y no haciéndolo, se entiende que las ventas fueron al contado.

Artículo 402. El comisionista debe cobrar a sus vencimientos las sumas debidas por los efectos consignados; y responde de los daños y perjuicios causados por su omisión, si no acredita que oportunamente usó de los medios legales para conseguir el pago.

Artículo 405. El comisionista que tuvieren contra una misma persona créditos procedentes de operaciones ejecutadas por cuenta de distintos comitentes, por cuenta propia y ajena, deberá anotar en sus asientos y en los recibos que otorgare la operación por cuya cuenta haga el deudor entregas parciales. Si no hubiera

hecho la anotación, los pagos se imputarán según las reglas siguientes:

- Si el crédito procede de una sola operación ejecutada por cuenta de distintas personas, las entregas de distribución entre todos los interesados a prorrata de sus créditos.
- Si hay créditos provenientes de distintas operaciones, el pago se aplicará a todos a prorrata, si todos los plazos están igualmente vencidos o por vencer.
- Si en la época del pago unos plazos estuvieren vencidos y otros por vencer, se imputará el pago a los créditos vencidos, según las reglas anteriores; si lo hubiere, se distribuirá proporcionalmente entre los no vencidos.

Artículo 407. La comisión caduca por el fallecimiento del comisionista y por quedar éste inhabilitado, por cualquier causa, para desempeñar la comisión. Se dará aviso al comitente para que provea lo conveniente. No se acaba por la muerte del comitente.

Artículo 408. Las reclamaciones del comitente contra el comisionista por el mal desempeño de la comisión se prescriben por un año. Las del comisionista contra el comitente por el pago de su estipendio se prescriben por dos años.

El informe del consignatario recibe el nombre de liquidación de ventas y se hace en un modelo impreso similar al mostrado en la página siguiente.

WESTON CO.

Elgin, Illinois

Fecha _____

Liquidación de ventas de 5 calentadores de agua

Vendido por cuenta y riesgo de

C. D. Jones & Co.

Chicago, Illinois

Ventas:

5 calentadores de agua a \$125.00

cada uno \$625.00

Cargos:

Fletes \$ 15.00

Transporte local 3.00

Comisión—25% de \$6,25.00 156.25 174.25

A liquidar:

Cheque adjunto \$ 450.75

Mercancía en consignación por vender Nada

Asientos en los libros del consignatario. Siguen a continuación los asientos a realizar por la Compañía Weston para contabilizar las transacciones relacionadas con la consignación recibida de C. D. Jones & Co. Asiento por la recepción de las mercancías:

Abrase una cuenta de consignación recibida y anótese en forma de memorándum el número y clase de los artículos recibidos, como sigue:

Consignación Recibida – C. D. Jones & Co.

5 calentadores de agua

Asiento por los gastos:

Consignaciones recibidas – C. D. Jones & Co . 18.00

Caja (o cuentas de gastos) 18.00

Flete, \$15.00, y transporte local, \$3.00.

Asiento por las ventas:

Caja 625.00

Consignaciones recibidas – C. D. Jones & Co 625.00

Asiento por la comisión:

Consignaciones recibidas – C. D. Jones & Co. 156.25

Comisiones ganadas 156.25

Asiento por la liquidación:

Consignaciones recibidas – C. D. Jones & Co 450.75

Caja 450.75

Control contable:

Por lo general no se da a conocer al comisionista el costo para la empresa de las mercancías enviadas para su venta en consignación, sólo se les indica el precio al que deben ser vendidas.

Por el dinero enviado al comisionista como fondo para cubrir los gastos que ocasione la venta de mercancías del consignatario, debe considerársele deudor de la empresa, en tanto compruebe los gastos o reintegre el dinero no utilizado en gastos del consignatario.

Son tres los aspectos que se deben controlar en las operaciones de venta de mercancías en consignación:

1. Costo para la empresa de las mercancías enviadas para su venta en consignación.
2. Precio al que deben ser vendidas las mercancías por el comisionista.
3. El efectivo en poder del comisionista.

Para el control de la venta de mercancías en consignación existen 2 métodos uno es Estableciendo una cuenta complementaria de activo y Estableciendo cuentas de orden

El costo para la empresa de las mercancías enviadas para su venta en consignación se controla en la cuenta denominada mercancías en consignación.

La cuenta de mercancías en consignación es cuenta de balance, ya que representa propiamente un almacén de mercancías en consignación, y se presenta formando parte del activo circulante, después de la cuenta de almacén

Movimiento de esta cuenta.

Mercancías en consignación

Se carga:

Por el costo para la empresa de las mercancías en consignación al concluir el ejercicio anterior.

En el transcurso del ejercicio.

Costo para la empresa de las mercancías enviadas para su venta en consignación.

Se abona:

Del costo para la empresa de las mercancías en consignación que se han vendido(según informe del comisionista).

Saldo.

Su saldo es deudor y representa el costo para la empresa de mercancías enviadas para su venta en consignación de las cuales el comisionista no ha informado que se hayan vendido.

El asiento que se corre para registrar tanto el aumento de mercancías enviadas para su venta en consignación, como la disminución de las existentes en el almacén de la empresa es como sigue:

Mercancías en consignación 100,000.00

Almacén 100,000.00

Costos y ventas de mercancías en consignación

Se carga:

Del costo de las ventas efectuadas por el comisionista.

Del importe de los gastos (fletes y acarreos, seguros, almacenamiento, propaganda, comisiones etc.)que

origine la remesa, administración y venta de mercancías en consignación, efectuada por el comitente o por el comisionista.

Se Abona:

Del precio de venta de cada una de las mercancías vendidas por el comisionista.

Su saldo.

Podrá ser deudor o acreedor, según sea mayor o menor el importe del costo y gastos que el precio de venta de las mercancías vendidas; cuando es deudor, representa la pérdida neta en la venta de mercancías en consignación; y cuando es acreedor la utilidad neta, cualquiera que sea su saldo, se debe traspasar a la cuenta de pérdidas y ganancias, por ser cuenta de resultados.

El precio al que deben ser vendidas por el comisionista se controla en cuentas de orden, ya que en tanto no informe al consignatario que se han vendido, el ingreso por ventas correspondiente no puede considerarse realizado, es decir, se trata del control de una situación contingente.

Estableciendo cuentas de orden.

Este procedimiento consiste en registrar el costo real de los envíos de mercancías, las ventas efectuadas y devoluciones de mercancías hechas por el comisionista, en cuentas de Balance y Resultados en tanto que el precio alzado se registra en cuentas de orden.

Antes de continuar con la forma de registro de este procedimiento debemos de establecer que es el precio alzado.

Precio alzado. Es el precio convencional de las mercancías que el comitente declara al comisionista.

El precio alzado puede ser el precio al que debe vender las mercancías el comisionista o menor que éste; En el primer caso, el comitente únicamente le da a conocer al comisionista el precio al que debe vender las mercancías, siendo este el precio alzado; en el segundo caso, le da a conocer el precio alzado y además le señala el precio a que debe de vender las mercancías.

Las cuentas de orden se establecen para controlar el movimiento de las mercancías en consignación, a precio alzado, corresponden al grupo de Cuentas de registro pues los asientos que en ellas se registran son duplicados de los que se hacen en cuentas de balance y resultados.

Mercancías en consignación a precio alzado (cuenta de orden deudora)

Se carga:

Del precio alzado de las mercancías que se remiten a l comisionista.

Se abona:

Del precio alzado de las mercancías devueltas por el comisionista.

Del precio alzado de las mercancías vendidas por el comisionista.

Saldo.

El saldo es deudor representa el importe del inventario final de mercancías en consignación a precio alzado en poder del comisionista.

Precio alzado de mercancías en consignación (cuenta de orden acreedora)

Se carga:

Del precio alzado de las mercancías devueltas por el comisionista.

Del precio alzado de las mercancías vendidas por el comisionista.

Se abona:

Del precio alzado de las mercancías que se remiten a l comisionista.

Saldo.

El saldo es acreedor representa el importe del inventario final de mercancías en consignación a precio alzado en poder del comisionista.

El saldo de ambas cuentas debe ser siempre numéricamente igual pero de naturaleza contraria y dicho saldo debe de presentar al pie del balance dentro del grupo de cuentas de registro.

Ejemplo:

- *Alpha y Omega, S.A. envía a su comisionista, Anai Fernández de Lara, 100 televisores a un precio alzado de 5.000 c/u, siendo su precio de costo real 4.000, para ser vendidas con un margen de utilidad del 25% sobre el precio alzado es decir en 6.250. La comisionista tendrá derecho a una comisión del 10% sobre las ventas de contado.*
- *La comisionista devuelve 10 televisores defectuosos.*
- *La comisionista vende 50 artículos de contado.*
- *Se reciben de la comisionista 281. 250.00 en efectivo, importe de las ventas (312.500,00), menos la comisión que importó 31.250,00 (312.500,00 x 10%)*

-----1

Mercancías en consignación 400,000.00

Almacén 400,000.00

100 televisores a 4.000,00 c/u

Envío de televisores al comisionista a precio de costo.

-----1a

Mercancías en consignación a precio alzado 500,000.00

Precio alzado de mercancías en consignación 500,000.00

Envío de 100 televisores al comisionista con un precio alzado de 5.000,00 c/u

-----2

Almacén 40,000.00

Mercancías en consignación 40,000.

Devolución de mercancías defectuosas por el comisionista, a precio de costo.

-----2a

Precio alzado de mercancías en consignación 50,000.00

Mercancías en consignación a precio alzado 50,000.00

Devolución de 100 televisores defectuosos, registrados a precio alzado de 5.000,00 c/u

-----3

Comisionista 312.500,00

Costo y venta de mercancías en consignación 312.500,00

Venta por el comisionista de 50 televisores, de contado a precio de venta de 6.250,00

-----3a

Costo y venta de mercancías en consignación 200,000.00

Mercancías en consignación 200,000.00

Por la venta de 50 televisores, registrados a precio de costo de 4.000,00 c/u

-----3b

Precio alzado de mercancías en consignación 250,000.00

Mercancías en consignación a precio alzado 250.000,00

Por la venta de 50 televisores, registradas a precio alzado de 5.000,00

-----4

Caja 281.250.00

Costo de ventas de mercancías en consignación 31.250,00

Comisionista. 312.500,00

Reembolso de la comisionista por las ventas realizadas.

-----5

Costo y ventas de mercancías en consignación 81.250,00

Perdidas y ganancias 81.250,00

Para determinar la utilidad por ventas en mercancías en consignación.

Mercancías en Consignación		Almacén	
400.000,00	40.000,00	40.000,00	400.000,00
	200.000,00		
400.000,00	240.000,00	40.000,00	400.000,00
	160.000,00	360.000,00	
400.000,00	400.000,00	400.000,00	400.000,00
Mercancías en consignación		Precio alzado de mercancías	
a precio alzado		en consignación	
500.000,00	50.000,00	50.000,00	500.000,00
	250.000,00	250.000,00	
500.000,00	300.000,00	300.000,00	500.000,00
	200.000,00	200.000,00	
500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
		Costos y ventas de mercancías	
Comisionistas		en consignación	
312.500,00	312.500,00	200.000,00	312.500,00
		31.250,00	
		81.250,00	
		312.500,00	312.500,00
Caja		Pérdidas y ganancias	
281.250,00			81.250,00

Conclusión.

La consignación es una manera de vender a través de un tercero (consignatario), donde el título de propiedad no vendida sigue perteneciendo al consignador.

Existen varias razones por las que se utiliza la consignación:

- Por razones crediticias, se corre menos riesgo en una consignación que en una venta.
- Para introducir el producto, cuando la demanda de un artículo es tan pobre o incierta.

- La remisión de mercancías en consignación a comisionistas ubicados en distintas localidades.
- Para controlar el precio de venta al consumidor.

Algunas veces el comprador tiene derecho a efectuar devoluciones sin necesidad de justificar sus razones, obteniendo el pago inmediato en efectivo; en otros casos se les permite devolver las mercancías y recibir un crédito en cuenta contra el cual puede cargarse sus compras siguientes.

Además, con el desarrollo de las operaciones mercantiles en gran escala, la ampliación del mercado se realiza más frecuentemente mediante el establecimiento de agencias de ventas o sucursales por medio de las consignaciones.

El informe del consignatario recibe el nombre de liquidación de ventas, y se hace en un modelo impreso.

Bibliografía

HIMMELBLAU, David. Investigación para usos Financieros. Editorial Unión Hispano Americano. México. 1940, páginas 170 – 171

FERNANDEZ, Cepero. Valuaciones y Clasificación de los Estados Básicos. Contabilidad Moderna II. Cuarta Edición. Editorial Discolar. Cuba. 1962. Página 370.

REDONDO, A. Curso Práctico de Contabilidad General y Superior. Centro Contable Venezolano. Tercera edición. Venezuela páginas 712.

López Yustos, Pedro; Guajardo, Gerardo; Woltz M., Phebe y Richard T. Arlen Contabilidad. Editorial Mc-Graw –Hill.

I.N.C.E. Contabilidad General. Fase complementaria.

Contabilidad Segundo Curso de Lara Flores de la editorial Trillas, así como el libro de Contabilidad Dos del autor C.P. Marcos Sastrias F. Editorial Esfinge.

14

19