

RÉGIMEN DE CONSIGNACIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN: FUNDAMENTOS CONTABLES, VENTAJAS Y TRATAMIENTO NORMATIVO

Tamara Expósito Socarrás

Jefa de Servicios Contables PDL VALUARTE

Resumen: Se establece un procedimiento técnico-contable para la gestión de bienes en consignación, garantizando su adecuado registro, control y presentación financiera, conforme a las Normas Cubanas de Contabilidad.

PC: PROCEDIMIENTO TÉCNICO; PROCEDIMIENTO CONTABLE; GESTIÓN; BIENES EN CONSIGNACIÓN;

1. Introducción

La consignación de mercancías representa una modalidad de intermediación comercial con creciente implementación en el sistema empresarial cubano, especialmente en el ámbito privado. Mediante contratos de comisión o acuerdos formales de consignación, se posibilita la venta de bienes importados sin ejecutar la compra directa, lo que aporta flexibilidad financiera y optimización logística. Este artículo presenta un enfoque técnico sobre el tratamiento contable de estas operaciones, considerando la normativa cubana y sus diferencias con estándares internacionales.

2. Objetivo y Alcance

Objetivo: Establecer un procedimiento técnico-contable para la gestión de bienes en consignación, garantizando su adecuado registro, control y presentación financiera, conforme a las Normas Cubanas de Contabilidad (NCC).

Alcance: Aplica a todas las transacciones bajo régimen de consignación, desde la recepción de bienes hasta la liquidación y pago, abordando:

- Registro inicial sin afectación al inventario del consignatario

- Reconocimiento de ingresos y costos al momento de la venta
- Seguimiento y control de mercancía no vendida y devoluciones
- Presentación diferenciada en los estados contables
- Cumplimiento de regulaciones contables nacionales e internacionales

3. Marco Normativo y Documentos Relacionados

Referencias claves:

Documento	Descripción
Contrato de consignación	Instrumento legal que regula los términos de la operación
PC No. 9/2020	Registro contable de los inventarios
Resolución 494/2016	Clasificador de cuentas para la actividad empresarial

4. Definiciones

Consignación de mercancías: Acuerdo donde el proveedor (consignante) transfiere productos al distribuidor (consignatario) sin cesión inmediata de propiedad, para su comercialización. La propiedad permanece con el consignante hasta la venta.

5. Desarrollo Técnico

Tratamiento Contable

Se distinguen dos perspectivas:

Para el Consignante (propietario):

- Reconoce inventario en cuentas especiales
- No registra ingresos hasta la venta
- Ajusta inventario y reconoce comisiones al recibir pago

Para el Consignatario (vendedor):

- No registra inventario como activo
- Reconoce ingresos por comisiones
- Controla mercancías mediante cuentas de orden

Ejemplo Práctico

(Con tabla de asientos contables ya incluida en tu texto original: se conservará para publicación técnica.)

Diferencias con NIIF

Aspecto	NCC (Cuba)	NIIF / IFRS
Reconocimiento de ingreso	Al vender	Puede anticiparse
Inventario	No reconocido por consignatario	Puede requerir revelación
Comisiones	Ingreso ordinario	Puede diferir según política

6. Implicaciones en la Gestión Empresarial

La consignación permite al sector privado optimizar liquidez, reducir riesgos de inventario y evitar importaciones directas. Se recomienda tratar esta operación como venta por comisión, lo cual se alinea con prácticas contables vigentes y mejora la transparencia financiera.

7. Recomendaciones

- ✓ Formalizar contratos claros con cláusulas de liquidación y devoluciones
- ✓ Establecer procedimientos internos para control físico y documental
- ✓ Revelar información relevante en notas a los estados financieros

✓ Capacitar a equipos contables en uso de cuentas de orden

8. Responsables

Tamara Expósito Socarrás

Jefa de Servicios Contables PDL VALUARTE