

El Contrato de Mercancía en Consignación: Evitando la Trampa de la Facturación y la Retroventa

El contrato de consignación de mercancías, a pesar de ser una figura ampliamente utilizada en la práctica comercial colombiana, no siempre se comprende adecuadamente. De hecho, muchas empresas adoptan este tipo de contrato bajo la idea de reducir riesgos o facilitar la distribución, sin entender que, en esencia, se trata de una modalidad especial del contrato de mandato, y por lo tanto, se le aplican las normas propias del mismo. Pero ¿qué significa esto realmente?

La Naturaleza Jurídica del Contrato de Consignación

El contrato de consignación está regulado en el Código de Comercio colombiano (artículos 1377 a 1381) y se caracteriza por permitir que una persona (el consignante) entregue mercancías a otra (el consignatario) para su venta. A diferencia de la compraventa, en este contrato la propiedad de las mercancías permanece en el consignante hasta que el consignatario logra venderlas a un tercero. Es aquí donde encontramos una conexión directa con la figura del mandato: el consignatario actúa en nombre propio, pero sigue cumpliendo una gestión por cuenta y riesgo del consignante.

En este sentido, la consignación se convierte en un mandato comercial donde el consignatario no es un simple intermediario, sino un "agente comercial". Al ser una figura derivada del mandato, se deben aplicar las disposiciones del Código de Comercio que regulan este contrato (artículos 1262 y siguientes), y los efectos fiscales y jurídicos se deben entender bajo esa perspectiva.

¿Consignación o Venta con Pacto de Retroventa?

En la práctica comercial, muchas empresas han tergiversado el verdadero alcance de la consignación de mercancías. ¿Cómo? Configurando sus operaciones como ventas con pacto de retroventa. Este error se da cuando el proveedor (consignante) entrega mercancías a un comerciante (consignatario) bajo la apariencia de una consignación, pero inmediatamente emite una factura de venta para registrar la operación como si se tratara de una venta directa. Posteriormente, de cara a la mercancía que no se vendió, se pretende "revertir" la operación mediante la emisión de notas crédito a la factura inicial, ignorando que la factura, una vez aceptada, es inmodificable según la normativa vigente.

Este proceder, en el fondo, desnaturaliza el contrato de consignación y lo convierte en una venta encubierta con pacto de devolución, con el fin de cumplir metas de ventas y manipular el resultado de los ingresos. Desde el punto de vista legal, esta práctica puede generar serios riesgos tributarios, ya que la devolución de una venta después de haber sido aceptada requiere de una operación comercial totalmente independiente, con el respectivo soporte contable y fiscal para transferir nuevamente la propiedad de los bienes.

Implicaciones Fiscales del Contrato de Consignación: La Alternativa Correcta

La estructura adecuada del contrato de consignación busca precisamente evitar este tipo de errores y riesgos administrativos. Cuando se utiliza correctamente, el contrato permite que los efectos propios de la venta, incluyendo la configuración del hecho generador del

impuesto sobre las ventas, se materialicen solo cuando el consignatario haya vendido la mercancía. En ese momento, el ingreso del consignante se soporta no con una factura inicial, sino con un certificado emitido por el consignatario, avalado por contador público y su representante legal.

Esto garantiza que el hecho generador del IVA y las obligaciones fiscales solo se activen con la venta real al consumidor final, permitiendo un manejo transparente de los inventarios y evitando conflictos de reconocimiento de ingresos entre las partes.

La Retribución del Consignatario: Más Allá de una Comisión

Una de las particularidades de este contrato es que la norma establece que el ingreso del consignatario no proviene de una comisión como en el mandato tradicional, sino del mayor valor que obtenga sobre el precio mínimo fijado por el consignante. En otras palabras, el consignatario tiene un incentivo directo a vender a un precio superior, pues este "mayor valor" se convierte en su ingreso. Esta estructura se aleja del modelo de mandato tradicional, donde el mandatario recibe una comisión por servicios y debe facturarla al mandante.

En este tipo de contratos, el ingreso compartido implica que la única factura que se genera es la del consignatario al cliente final, y el consignante no debe emitir ninguna factura al consignatario. Esto simplifica el proceso de reconocimiento de ingresos y minimiza la carga administrativa.

Más que un Simple Contrato

El contrato de consignación, correctamente aplicado, ofrece ventajas significativas desde el punto de vista comercial y fiscal, evitando complejidades contables innecesarias y optimizando la gestión de inventarios. Sin embargo, las malas prácticas, como emitir facturas anticipadas o manipular las notas crédito, pueden desvirtuar los beneficios y exponer a las empresas a sanciones tributarias.

Este tipo de contratos invita a una reflexión más amplia sobre cómo las empresas pueden optimizar sus estrategias fiscales mientras cumplen plenamente con sus obligaciones legales. La consignación, bien gestionada, puede ser una poderosa aliada para la eficiencia comercial y el cumplimiento tributario.

Andres Thorrens

THORRENS CONSULTORES S.A.S

Sígueme en Redes Sociales: andres.thorrens

Este documento tiene fines informativos y refleja nuestro análisis profesional. Recuerda que las autoridades fiscales pueden tener interpretaciones diferentes, por lo que siempre es recomendable contar con asesoría específica para cada caso particular.

Calle 43 No. 29 – 55 Edificio Palmas 42, Oficina 702 - Bucaramanga

Diagonal 48 no 27-42 Barrio el recreo - Barrancabermeja

Thorrensconsultores@gmail.com – 301 337 8627

www.thorrensconsultores.com