

Normas de Gestión Empresarial CREA

3.4 Proceso de venta





Normas de Gestión Empresarial CREA

3.4 Proceso de venta

Las empresas CREA generan información comparable y contable, con criterios simples.

Proceso de venta

El proceso de venta de un bien genera:

- Ingresos: estos conforman una cuenta de resultados de ganancias, por lo cual se registran en el Haber. Su importe debe coincidir con el costo del bien vendido, como se explicará más adelante.
- Débito fiscal: representa la deuda que se genera con el fisco, por ejemplo, el IVA. Constituye una cuenta del Pasivo corriente que, a medida que se incrementa, debe ser imputada en el Haber. ([Ver 3.9 Impuestos](#))
- Impuestos: si la venta incluyera algún impuesto (por ejemplo Ingresos Brutos) se la debe imputar como una cuenta de resultados de pérdidas. Se registra entonces en el Debe. ([Ver 3.9 Impuestos](#))
- Clientes: es la contrapartida de la venta realizada. Tras concretar una venta se genera una cuenta a cobrar que es imputada en la cuenta del Activo corriente, por lo que se registra en el Debe.

Si la venta ocasionara gastos de comercialización, los costos asociados generarían un costo comercial –como una cuenta de resultados– que resultaría en una pérdida que se registra en el Debe. Como contrapartida se genera un Pasivo corriente en la cuenta Proveedores, que se registra en Haber.

En el caso de vender un bien activado es necesario darlo de baja del stock. Cada vez que se vende un bien de cambio (novillos, granos) o un bien de uso (camioneta, tractor) se registra su baja en el Haber. Además, se genera una cuenta de resultado que representa el costo de venta, el cual, al corresponder a una cuenta de resultados de pérdidas, debe ser registrado en el Haber. A este costo de venta le corresponde el valor al cual estaba activado el bien vendido, descontados los gastos generados por la transacción.



Normas de Gestión Empresarial CREA

3.4 Proceso de venta

Figura 1. Proceso de venta

