

OPERACIONES DE COMPRAS Y VENTAS

1. Compra de mercaderías por valor de 7.000 euros; IVA teórico del 21%.
2. Importe de los portes de las mercaderías compradas, 325 euros. IVA 21%. No se han pagado.
3. Se ha recibido una factura de un proveedor nuestro, por géneros que le teníamos pedidos y que todavía no se han recibido, por importe de 3.500 euros, más el 21% de IVA.
4. Tres días después se han recibido los anteriores géneros, que son de su conformidad.
5. Se han recibido géneros por valor de 3.000 euros, según precio de tarifa, con un 5% de descuento comercial en factura. IVA supuesto 21%. Una vez examinados, observamos que no corresponden con lo solicitado, por lo que escribimos al proveedor, manifestándole que los aceptaríamos si nos hace un 10% de descuento. En caso contrario, serían devueltos. Días después recibimos comunicación del proveedor accediendo a lo solicitado.
6. Se ha adquirido una partida de géneros en las siguientes condiciones: precio de tarifa, 10.000 euros; descuento comercial en factura, 10%; IVA teórico 21%.
7. Ha habido una compra de mercaderías por valor de 7.000 euros; IVA 21%. Descuento por pronto pago en factura, 5%.
8. Se han recibido artículos por 10.000 euros. IVA 21%. Por portes se han pagado 348 euros (IVA incluido 21%)
9. Venta de mercaderías a crédito por 7.000 euros. IVA 21%.
10. Por portes de los géneros vendidos, y por nuestra cuenta, nos ha facturado el transportista 1.000 euros. IVA 21%.
11. Se han vendido artículos por un importe de 30.000 euros. En factura se ha descontado un 5% de descuento comercial. IVA 21%. Días después recibimos carta de nuestro cliente comunicándonos que los géneros recibidos no se ajustan a lo pedido, y que, caso de no hacerles un 10% de descuento, nos devolverán la partida. Ante ello accedemos a hacerles ese descuento.
12. Se ha facturado una partida de géneros en las siguientes condiciones: precio de tarifa, 10.000 euros; descuento en factura, 10%; IVA 21%.
13. Se han vendido mercaderías por valor de 70.000 euros. Hemos cobrado al contado 40.000 euros. Se concede en factura, un descuento del 5% por pronto pago. IVA 21%. Hemos pagado en efectivo 1.500 euros, de portes. IVA 21%.
14. Se ha facturado una partida de géneros por valor de 10.000 euros. IVA 21%. Días después recibimos devueltos géneros por 3.000 euros, por no ser conforme a lo pedido, según afirma el cliente, remitiéndole abono.
15. Concedemos un rappels de ventas por 3.500 euros, más IVA 21%. Se lo remitimos al cliente mediante transferencia.
16. Venta de mercaderías, a crédito, por valor de 7.000 euros. IVA 21%.
17. Por portes de géneros vendidos, y por su cuenta, le han facturado 1.000 euros mas IVA 21%, que paga en efectivo.
18. Venta a crédito de artículos por un importe de 3.000 euros, IVA 21%. En factura se practicó un 5% de descuento comercial. Días después recibió carta del cliente, comunicando que los géneros recibidos no se ajustan al pedido realizado, por lo que solicita un 10% de descuento adicional sobre el importe final de la venta, que de no ser atendido, supondría la devolución de la partida. Ante lo cual, la empresa accedió a la petición realizada.
19. Facturó una partida de géneros en las siguientes condiciones: precio de tarifa, 10.000 euros, IVA, 21%; descuento en factura, 10%.
20. Compramos géneros a crédito por 30.000 euros. IVA 21%.
21. Pagamos 300 euros más IVA 21% en efectivo, por nuestra cuenta, del transporte de la compra anterior.
22. Devolvemos géneros por 5.000 euros. IVA 21%.
23. El proveedor nos concede una bonificación de 2.000 euros en atención al volumen de operaciones realizadas. IVA 21%.

24. Compramos géneros por un importe bruto de 6.000 euros, a 60 días, con un descuento del 10% incluido en factura por estar la empresa suministradora en campaña de promoción. En la factura se incluyen, además, 500 euros de portes. IVA 21%.
25. Compramos géneros por 20.000 euros brutos, a 30 días, con un descuento del 5% por pronto pago, incluida en factura. IVA 21%.
26. A petición del proveedor del supuesto 20, pagamos la factura antes del plazo estipulado, concediéndonos por este motivo un descuento del 10% sobre el importe de la deuda.
27. El proveedor del supuesto 24 nos envía una nota de bonificación de 2.000 euros, IVA 21%, por considerar que la mercancía que nos sirvió tenía una calidad inferior a la que habíamos pactado.
28. Vendemos géneros a crédito por 40.000 euros. IVA 21%.
29. Pagamos 400 euros, IVA 21%, en efectivo, por nuestra cuenta, de los portes de la remesa anterior.
30. El cliente anterior nos devuelve géneros por 5.000 euros. IVA 21%.
31. Vendemos géneros a 30 días por 20.000 euros, cargando en factura 800 euros, IVA 21%, de portes.
32. Ante las protestas del cliente anterior por la calidad del producto que le hemos servido, optamos por enviarle una nota de bonificación de 3.000 euros. IVA 21%.
33. Vendemos géneros por 30.000 euros, a 30 días, con un descuento del 10% incluido en factura por estar de promoción. (IVA 21%)
34. El cliente anterior nos paga antes del vencimiento, concediéndole por este motivo un descuento del 5% sobre el importe del crédito a nuestro favor.
35. Vendemos géneros por 10.000 euros, a 30 días, incluyendo en factura un descuento del 10% por pronto pago. IVA 21%.
36. Concedemos a un cliente un descuento de 1.500 euros masiva 21% en atención al volumen de operaciones que ha realizado con nosotros a lo largo del periodo.
37. Pagamos en efectivo una factura cuyo nominal es de 50.000 euros, IVA 21%; pero el proveedor nos concede un descuento del 2% sobre dicho nominal por pronto pago.
38. Un cliente que nos debe 23.200 euros, nos paga antes del vencimiento, concediéndole por ello un descuento del 10%. IVA, 21%
39. Liquidar las cuentas de IVA, quedando pendiente de ingreso o de cobro el saldo resultante.
40. Ajustar la cuenta de mercaderías sabiendo que las existencias al inicio del ejercicio ascendieron a 45.000 euros y las existencias al final del periodo, según el inventario del almacén tienen un valor de 64.000 euros.

SE PIDE:

1. Realizar Los asientos contables correspondientes a las operaciones anteriores.
2. Abrir las cuentas de IVA (crucetas) e ir anotando los importes soportados y repercutidos para realizar, según el punto 39, la liquidación correspondiente.