



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMINO

ASIENTOS DE VENTAS Y COMPRAS

ASIENTOS DE VENTAS Y COMPRAS

OPERACIONES CON VENTAS Y COMPRAS Y LOS DISTINTOS ASPECTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO DE VENTAS

Es la cuenta que recoge todas las mercaderías que se venden en un negocio comercial. Se acredita esta cuenta y se obtiene al final de periodo un resultado bruto. (Ingreso sustituido por venta de mercadería).

CONTABILIZACIÓN DE VENTAS

Las ventas de mercaderías se registran de igual modo que la prestación de servicios: acreditándolas a una cuenta de ingresos. Cuando se venden mercaderías compradas la cuenta que registra estas transacciones se denomina VENTAS.

EJEMPLO DE UN ASIENTO DE VENTAS

Venta al contado:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Ago. 11	Caja y bancos		294.000	
	Ventas			294.000
	Impuesto de ventas (13%)			260
	Venta de mercaderías y registro del impuesto de ventas por pagar			
	----- / / -----			



Como se observa en el anterior asiento, la cuenta de Ventas que representa ingresos o productos se acredita.

Venta a crédito:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
May. 18	Cuentas por cobrar		6.328	
	Ventas			5.600
	Impuesto de ventas (13%)			728
	Venta de mercaderías y registro del impuesto de ventas por pagar			
	----- / / -----			

ELEMENTOS DE VENTAS

DESCUENTOS SOBRE VENTAS

Los descuentos comerciales sobre ventas son, en su mayoría, aquellos aplicados a las ventas de contado.

Los descuentos por pronto pago concedidos a los clientes por las ventas efectuadas, son un estímulo para inducirlos a pagar sus facturas en un plazo definido. (3/10, 1/20, n/30)

Los descuentos por pronto pago se tratan como descuentos sobre ventas, se registra por medio de cargos a una cuenta denominada "Descuentos sobre ventas".

Los descuentos sobre ventas reducen el monto de las ventas brutas.



EJEMPLO

Caso A: Venta al contado y sin ningún tipo de descuento

Vamos a vender al contado ₡150.000, el asiento de diario el día de la venta sería el siguiente: Nota: El impuesto de ventas es el 13% del precio de las ventas neto.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Oct. 11	Bancos		169,500	
	Venta de mercadería			150,000
	Impuesto de ventas			19,500
	Venta de mercadería al contado ----- / 01 / -----			

Caso B: Venta al contado con descuento del 5%

Venta de contado de ₡750.000 con un descuento del 5% (₡37.500,00)

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Oct. 11	Bancos		805,125	
	Descuento sobre venta		37,500	
	Venta de mercadería			750,000
	Impuesto de ventas			92.625
	Venta de mercadería al contado ----- / 01 / -----			



El 13% de impuesto de ventas también se calcula sobre el monto de ventas ya descontado. El impuesto de ventas se debe trasladar al Gobierno mensualmente antes del 15 del siguiente mes

Caso C: Venta al crédito sin ninguna condición

Venta de mercadería a crédito sin ninguna condición (sin descuento alguno) por ₡ 455.000.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Oct. 11	Cuentas por cobrar		514,150	
	Venta de mercadería			455,000
	Impuesto de ventas			50,950
	Venta de mercadería al crédito ----- / 01 / -----			

Caso D: Venta al crédito con descuento por pronto pago o condicionada

Ej.: Vendemos a crédito la suma de ₡375.000, con las siguientes condiciones de pronto pago 3/15, n/30. No hay descuentos en pagos parciales. Se realiza la venta el 3 de abril del 2011.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Abr. 03	Cuentas por cobrar		423,750	
	Venta de mercadería			375,000
	Impuesto de ventas			48,750
	Venta de mercadería al crédito condicionada ----- / 01 / -----			

El 13% de impuesto de ventas también se calcula sobre el monto de ventas ya descontado. El impuesto de ventas se debe trasladar al Gobierno mensualmente antes del 15 del siguiente mes

Caso C: Venta al crédito sin ninguna condición

Venta de mercadería a crédito sin ninguna condición (sin descuento alguno) por ₡ 455.000.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Oct. 11	Cuentas por cobrar		514,150	
	Venta de mercadería			455,000
	Impuesto de ventas			59,150
	Venta de mercadería al crédito ----- / 01 / -----			

Caso D: Venta al crédito con descuento por pronto pago o condicionada

Ej.: Vendemos a crédito la suma de ₡375.000, con las siguientes condiciones de pronto pago 3/15, n/30. No hay descuentos en pagos parciales. Se realiza la venta el 3 de abril del 2011.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Abr. 12	Bancos		412,500	
	Descuento sobre ventas		11,250	
	Cuentas por cobrar			423,750
	Venta de mercadería al crédito condicionada ----- / 02 / -----			



Caso A: El cliente cancela el 12 de abril:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Abr. 12	Bancos		412,500	
	Descuento sobre ventas		11,250	
	Cuentas por cobrar			423,750
	Venta de mercadería al crédito condicionada ----- / 02 / -----			

Caso B: El cliente cancela el 20 de abril

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
Abr. 20	Bancos		423,750	
	Cuentas por cobrar			423,750
	Venta de mercadería al crédito condicionada ----- / 02 / -----			



DEVOLUCIONES Y BONIFICACIONES SOBRE VENTAS

Los clientes, después de recibir la mercadería que se les ha vendido, pueden devolver los artículos por no ser de la clase o de calidad ordenada, o solicitar y recibir una bonificación sobre el precio. Para la empresa vendedora, tales operaciones significan un desembolso de efectivo o un crédito a cuentas por cobrar, con un cargo a la cuenta de devoluciones y bonificaciones sobre ventas.

Este último se hace enviándole al cliente una nota de crédito. Es lógico que esta cuenta reduzca el monto de ventas.

Ejemplo: Se vendió a crédito la suma de ¢275.000 el 1º de mayo de 2011 y el 04 de mayo de 2011 nos devuelven el 18% del la venta del 01 de mayo del 2011.

CUENTA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
May. 01	Cuentas por cobrar		310,750	
	Ventas			275,000
	Impuesto de ventas			35,750
	Venta de mercadería a crédito ----- / 01 / -----			
04	Devoluciones sobre ventas		49,500	
	Impuesto de ventas		6,435	
	Cuentas por cobrar			55,935
	Devolución sobre ventas (Nota crédito #) ----- / 02 / -----			

Monto de la devolución: $275.000 \times 18\% = \text{¢}49.500$

Monto del impuesto de la devolución: $35.750 \times 18\% = 6.435$

Venta de mercadería a crédito

275,000

Devolución sobre Ventas de
Mercadería

49,500

PRÁCTICA DE VENTAS

Políticas: En ventas de contado se descuenta el 4% y a crédito 3/20, n/45.

1. El 01 de **m**ayo de 2011, **s**e vende ¢9.750.000 al contado.
2. El 04 de **m**ayo de 2011, **s**e vende ¢6.770.000 a crédito.
3. El 06 de **m**ayo de 2011, **n**os devuelven el 10% de la venta del 04 de **m**ayo de 2011.
4. El 08 de **m**ayo de 2011, **v**endemos de contado ¢4.750.000.
5. El 17 de **m**ayo de 2011, **n**os cancelan la venta del día 04 de **m**ayo de 2011.
6. El 21 de **m**ayo de 2011, **v**endemos a crédito la suma de ¢4.110.000.
7. El 30 de **m**ayo de 2011, **n**os devuelven el 25% de la venta del 21 de **m**ayo de 2011.

CONCEPTO DE COMPRAS

La cuenta de compras se emplea para registrar **toda la mercadería que adquiere** el negocio. Las compras se cargan a una cuenta denominada COMPRAS.

Es la cuenta matriz de todos los elementos que componen el origen y la naturaleza de una empresa mercantil que se dedica a negociar con mercaderías.

Las compras se convierten al final de un periodo en: inventario (mercaderías no vendidas) y costo de ventas (mercaderías vendidas).

Los bienes que el negocio hace para su uso, deben contabilizarse como un costo total, el valor principal más el impuesto de ventas. Esto por cuanto no son compras para la venta y desde luego no deben de aparecer en la declaración mensual del impuesto sobre ventas.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNS

COMPRAS AL CONTADO

Para registrar **toda la mercadería que adquiere** el negocio se emplea la cuenta de COMPRAS. Esta cuenta registra las mercaderías entradas al negocio.

Ejemplo de un asiento de compras contado:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
28/02/2010	Compras de mercadería		130,000	
	Impuesto de ventas		16,900	
	Bancos			146,900
	Compra de mercadería al contado ----- / 01 / -----			

Ejemplo de un asiento de compras a crédito:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
28/02/2010	Compras de mercadería		250,000	
	Impuesto de ventas		32,500	
	Bancos			282,500
	Compra de mercadería al contado ----- / 01 / -----			

El término "compras" se refiere a los ingresos de mercadería que, a su vez, se va a vender.



Ejemplo: Compra de contado de ¢1, 200,000 de Mercadería.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
13/10/2010	Compras de mercadería		1,200,000	
	Impuesto de ventas		156,000	
	Bancos			1,356,000
	Compra de mercadería al contado ----- / 01 / -----			

DESCUENTOS COMERCIALES

Son descuentos comerciales las deducciones al precio de lista que se conceden por varias razones, tales como:

- » Para evitar la frecuente publicación de catálogos, los precios simplemente se pueden modificar por medio de porcentajes de descuento.
- » Para conceder a los comerciantes una deducción sobre los precios de menudeo que se anuncian. Los comerciantes obtienen un descuento sobre el precio publicado o de lista.
- » Como un modo de atraer un cliente, se le da la posibilidad al vendedor que ofrezca un descuento.

Estos descuentos comerciales pueden establecerse como un solo porcentaje o como una serie de porcentajes sucesivos.

Por los descuentos comerciales no se hace ningún asiento en los libros, pues las compras se registran al precio neto de la operación y no al precio de lista, es decir, el descuento viene deducido dentro de la misma factura. Se contabiliza la factura neta.



EJEMPLO

Se compra mercadería por ¢950,000 al contado con el 4% de descuento

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
	Compras de mercadería		912,000	
	Impuesto de ventas		118,560	
	Bancos			1,030,560
	Compra de mercadería al contado ----- / 01 / -----			

Descuentos por pronto pago - Descuentos sobre compras:

Los descuentos por pronto pago son aquellas deducciones que se conceden a los clientes para inducirlos a pagar sus facturas dentro de un plazo definido. Los descuentos por pronto pago generalmente se expresan en la factura en los siguientes términos: 3/10, 2/20/ y n/30, que quiere decir 3% en 10 días, 2% en 20 días y neto a 30 días. Esto se refiere al pago de la factura.

Los descuentos por pronto pago se tratan como descuentos sobre compras que se deducen de las compras, y por lo tanto, se acredita una cuenta de descuentos sobre compras.



Compra de mercadería a crédito: Se compra el 04 de julio de 2010 €2.100.000 a crédito con la condición de pronto pago 3/15, n/30

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
04/07/2010	Compras de mercadería		2,100,000	
	Impuesto de ventas		273,000	
	Cuentas por pagar			2,373,000
	Compra de mercadería al crédito ----- / 01 / -----			

De esta transacción se originan dos posibilidades: pagamos a de los 15 días o antes de los 30 días.

Caso A: Si pagamos el día 14 de julio de 2010, entonces tendríamos un descuento del 3% y el asiento es el siguiente:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
04/07/2010	Cuentas por pagar		2,373,000	
	Descuento sobre compras			63,000
	Bancos			2,310,000
	Pago de las compras del día 4 con descuento del 3% ----- / 02 / -----			



Caso B: Si pagamos el día 24 de julio de 2010, entonces no tendríamos un descuento alguno y el asiento es el siguiente:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
24/07/2010	Cuentas por pagar		2,373,000	
	Bancos			2,373,000
	Pago de las compras del día 4 sin descuento ----- / 02 / -----			

OTROS ELEMENTOS DE COMPRAS

FLETES Y ACARREOS SOBRE COMPRAS

Los fletes y otros cargos de transporte aplicables a las compras de mercaderías deben cargarse a fletes y acarreos sobre compras. Esto por cuanto forman parte del costo de la mercadería comprada, tales cargos deben incluirse en el cálculo del COSTO DE LOS ARTÍCULOS VENDIDOS, así como la valorización del Inventario.

DEVOLUCIONES Y BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS

Los comerciantes compradores, después de recibir la mercadería, pueden devolver los artículos por no ser de la clase o calidad ordenada o solicitar y recibir una bonificación sobre el precio.

Para la empresa compradora esta situación origina un crédito a la cuenta de devoluciones y bonificaciones sobre compras, afectando al costo de los artículos comprados y en consecuencia, al COSTO DE LOS ARTÍCULOS VENDIDOS.

A las compras se deducen las devoluciones y bonificaciones sobre las mismas, se obtiene un resultado que se puede llamar COMPRAS NETAS.

DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS

Ejemplo de clase:

Devolvemos mercadería comprada por valor de ₡300,000 (sin contar el impuesto) y la compra fue de contado.

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
13/10/2010	Bancos		339,000	
	Devoluciones sobre compras			300,000
	Impuesto de ventas			39,000
	Devolución de mercadería comprada al contado ----- / 01 / -----			

Práctica de compras:

- El 12 de **m**ayo de 2011, se compra mercadería por ₡4.960.000 al contado, con un descuento del 5%.
- El 13 de **m**ayo de 2011, se compra mercadería por ₡5.311.000 a crédito, con la condiciones 3/15, n/30.
- El 18 de **m**ayo de 2011, devolvemos el 25% de la compra del día 12 **m**ayo de 2011.
- El 21 de **m**ayo de 2011, compra de contado ₡5.950.000.
- El 22 de **m**ayo de 2011, cancelamos la compra del día 13 de mayo de 2011.
- El 25 de **m**ayo de 2011, se compra a crédito la suma de ₡6.300.000.
- El 30 de **m**ayo de 2011, devolvemos el 25% de la compra del 25 de mayo de 2011.

Impuestos sobre ventas y su contabilización

En Costa Rica, por ley se le aplica un impuesto del 13% a ciertos artículos, a este impuesto se le llama impuestos sobre ventas. Toda la población esta obligada a pagar este tributo.

Las empresas mercantiles están obligadas a recaudar este tributo; para tal efecto, el comerciante debe estar inscrito en la Dirección General de la Tributación Directa como responsable vendedor.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



En lo correspondiente al registro y pago de dicho impuesto, el contador deberá mensualmente realizar la respectiva mayorización de la cuenta “Impuesto sobre la Venta”. Si el resultado de esa mayorización determina un saldo total al HABER, se procede a saltar dicha cuenta con la cuenta “Impuesto sobre la Venta por pagar”, según como se muestra a continuación:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
30-X	Impuesto sobre la venta		XXXX	
	Impuesto sobre la venta por pagar			XXXX
	Registro del impuesto de ventas por pagar ----- / -----			

Posterior al cierre del mes, la cuenta de “Impuesto sobre la venta por pagar” será cancela contra efectivo en cumplimiento a la Ley.

En el caso específico de que al mayorizar la cuenta de “Impuesto sobre la venta”, este mantenga un saldo al DEBE, dicha cuenta se salda con una cuenta denominada “Impuesto sobre ventas- crédito a favor”, de la siguiente manera:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
30-X	Impuesto sobre ventas- crédito a favor		XXXX	
	Impuesto sobre la venta			XXXX
	Registro del Impuesto de ventas por pagar ----- / -----			

Esta cuenta "Impuesto sobre ventas- crédito a favor" se mantendrá como una cuenta de activo circulante, hasta tanto no exista impuesto sobre ventas a cancelar, monto del cual se compensará el saldo a favor con que se cuenta. Registrándose el siguiente asiento de pago:

FECHA	DESCRIPCIÓN	R/C	DEBE	HABER
	Impuesto sobre la venta por pagar		XXXXX	
	Impuesto sobre ventas - crédito a favor			XXXXX
	Efectivo			XXXXX
	Pago del impuesto y registro del crédito a favor por impuesto ----- / -----			

Con este asiento la cuenta de crédito a favor y la de Impuesto de venta del mes quedan saldadas.

Determinación del costo de ventas:

La mercadería que se vendió en un periodo, tuvo su costo de compra al momento de adquirirla, que para efectos de mostrar que las mercaderías se vendieron y no quedaron en existencia, se presentan como COSTO DE LO VENDIDO.

a. Inventario inicial	23.000
a. Compras	104.500
Total de la mercadería disponible para vender	127.000

Se distribuye al terminar el periodo así:

a. Inventario final (costo no vendido)	22.500
a. Costo de la mercadería vendida	105.000
Total de la mercadería disponible	127.500



En síntesis, el costo de ventas es la parte que se vendió de la mercadería disponible para vender en el periodo.

Para conocer cual es el costo de ventas al cierre de un período de operaciones, cierre de libros, se necesita tener los siguientes datos adicionales:

» Inventario (inicial)	6,710
» Descuentos sobre compras	17
» Compras	640
» Fletes y acarreos sobre compras	23
» Devoluciones y bonificaciones sobre compras	100

Estos son los saldos de la cuentas tal y como aparecen en los libros mayores. Son saldos normales de final de período. Estas cuentas que representan los elementos de compras, se descomponen al final del periodo en: COSTO NO VENDIDO o sea en el inventario final y COSTO VENDIDO o sea en el costo de ventas. Por medio de un asiento y un estado se registra y se representa el COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA.

Asiento:

El inventario final de existencias sumó 4.730

Los saldos de las cuentas antes señaladas se cierran para dejarlas en dos: INVENTARIO FINAL Y COSTO DE VENTAS.

Sep. 30	
Inventario (final)	4.730
Devoluciones y bonificaciones s/ compras	100
Descuentos s/ compras	18
Costo de la mercadería vendida (Diferencia)	2.525
Inventario (Inicial)	6.710
Compras	640
Fletes y acarreos s/ compras	23



Para cerrar todas las cuentas de elementos de compras, quedan abiertas las del inventario final y costo de ventas.

Este asiento incorpora a la contabilidad el INVENTARIO FINAL de ¢ 4.730 y la diferencia entre los cargos y abonos del asiento, para equilibrarlo se registra la cuenta de COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA.

El monto de ¢ 2.525 nos da a conocer el COSTO DE VENTAS y al mismo tiempo balancea el asiento.

Estado del costo de los artículos vendidos:

Es necesario elaborar el estado de los artículos vendidos. A continuación se presenta este estado utilizando los datos del ejemplo anterior:

ESTADO DEL COSTO DE LOS ARTÍCULOS VENDIDOS

Inventario inicial		¢ 6,710
(+) Costo neto de las compras		
Compras	¢ 640	
Fletes y acarreos	<u>23</u>	
Total de compras	¢ 663	
(-) Devoluciones y bonificaciones S/compras	¢ 100	
Descuentos S/compras	<u>18</u>	
Compras netas	¢ 118	¢ 545
= Costo de los artículos disponibles para la venta		¢ 7.255
(-) Inventario final		<u>4.730</u>
(=) Costo de los artículos vendidos		¢ 2.525

El monto de ¢ 2.525 que da como resultado este estado es el COSTO DE LOS ARTÍCULOS VENDIDOS; el cual es el mismo que registra el costo de la mercadería vendida en el asiento.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

DETERMINACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

El costo de las ventas tiene relación con las ventas en el momento de obtener la utilidad bruta sobre estas, ya que la resta entre unas y otras nos da ese resultado.

Ventas netas	120,000
(-) Costo de ventas	98,000
Utilidad bruta sobre ventas	<u>22,000</u>

La utilidad bruta en ventas se origina del movimiento general por transacciones en mercaderías. Las ventas representan el costo de ventas, más el margen de utilidad.

Costo de ventas	100,000
40% margen de utilidad	140,000
Ventas	<u>140,000</u>

A continuación se muestra en forma adecuada:

Ventas	140,000
Costo de ventas	100,000
Utilidad bruta sobre ventas	<u>40,000</u>

El estado parcial de pérdidas y ganancias para obtener las ventas netas.

Ventas	25,000
(Menos):	
Devoluciones y bonificaciones sobre ventas	1,500
Descuentos sobre ventas	700
Ventas netas	<u>22,800</u>



ESTADO DE RESULTADOS (EN SU FORMA SENCILLA)

Se muestra, a continuación, cómo se debe presentar los estados financieros de resultados. Este es un formato sencillo y no se están abarcando todos sus aspectos. Solo se toman los conceptos estudiados hasta obtener la utilidad bruta sobre ventas.

Ventas	¢ 25,000
(Menos):	
Devoluciones y bonificaciones S/ ventas	¢ 1,500
Descuentos s/ventas	700
Ventas netas	<u>¢ 22,800</u>
(-) costo de los artículos vendidos	<u>16,250</u>
Utilidad bruta sobre ventas	6,550
(Menos):	
Gastos de operación	<u>¢3,500</u>
Utilidad del periodo antes de impuestos	3,050
Impuesto sobre renta (10%)	<u>305</u>
Utilidad neta del periodo	¢2,745

Observe que solo se toman en cuenta los conceptos en una forma global, lo recomendado es detallar todos aquellos que se estudiaron anteriormente elaborando en forma ordenada los cuadros de ventas netas, costo de la mercadería vendida, para calcular la utilidad bruta sobre ventas.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



CONTABILIZACIÓN DE SUELDOS Y SUS RETENCIONES

El pago de un salario a un trabajador, le ocasiona al patrono una serie de gastos que son las cargas sociales ocasionadas por pago de planilla.

El patrono esta obligado por ley a retener al empleado ciertas sumas para la adquisición de derechos sociales y estos son los siguientes:

5,50%	De seguro social de enfermedad y maternidad.
2,67%	De seguro de invalidez, vejez y muerte.
1,00%	Banco Popular y de desarrollo comunal.
En total 9,17%	

Cargas sociales que debe de pagar el patrono:

9,25%	Seguro social de enfermedad y maternidad.
4,92%	Seguro de invalidez, vejez y muerte.
2,00%	INA
0,50%	Banco Popular y de desarrollo comunal
0,50%	IMAS
5,00%	Asignación familiar.
3%	Fondo de Capitalización Laboral
1,50%	Fondo de Pensión Complementaria
Total 26,67%	



Además, el patrono debe provisionar los siguientes:

4,00%	Vacaciones
8,33%	Aguinaldo
Total 12,33%	

FORMATO DE ASIENTO - EJEMPLO DE PLANILLAS

Para comprender el procedimiento para contabilizar se procederá a realizarlo por medio de un ejemplo:

La planilla mensual de la empresa Zeus S.A. es como sigue:

Sueldos vendedores	1.215,000.00
Sueldos administrativos	1.885,000.00
Total	3.100.000.00

	PARCIAL	DEBE	HABER
Gastos salarios ventas		1.688.850,00	
Planillas ventas	1.215.000,00		
Cargas sociales 26.67%	324.040,50		
Reservas sociales 12.33%	149.809,50		
Gastos salarios administrativo		2.620.150,00	
Planillas administrativo	1.885.000,00		
Cargas sociales 26.67%	502.728,50		
Reservas sociales 12.33%	232.420,50		
Bancos			2.815.730,00
Retenciones obreras por pagar 9.17%			284.270,00
Cargas sociales patronales por pagar 26.67%			826.770,00
Reservas pasivos 12.33%			382.230,00
Distribución de la planilla con registro de cargas sociales			



Días después:

	PARCIAL	DEBE	HABER
Retenciones obreras por pagar 9.17%		284.270,00	
Cargas sociales patronales por pagar 26.67%		826.770,00	
Bancos			1.111.040,00
Pago a la CCSS las retenciones obreras y cargas sociales patronales			

PRÁCTICA DE SUELDOS

A continuación se presenta un detalle de la planilla mensual de diferentes áreas. Debe realizar los asientos que correspondan, considerando que el 10 del mes siguiente serán canceladas a la CCSS las cuotas correspondientes.

	ENERO	FEBRERO	MARZO
Administrativo	1,850,000	1,900,000	1,050,000
Operación	1,800,000	1,200,000	1,450,000
Ventas	1,765,000	1,350,000	1,550,000
Generales	1,955,000	2,075,000	2,435,000

PRÁCTICA DE VENTAS Y COMPRAS
CIA EL MOLINO S.A
POLÍTICAS DE VENTA Y PAGOS

Ventas de contado 4%

Ventas a crédito (descuento por pronto pago) 3/10, n/30

No hay descuentos en pagos parciales

El pago del impuesto sobre ventas será el 10 del mes siguiente

Considerar los siguientes saldos de cuentas:

» Efectivo	¢ 2.500.000
» Equipo	1.250.000
» Cuentas por pagar	3.000.000
» Documentos por pagar	750.000

— 2/6 Se vende al contado la suma de ¢ 11.750.000

— 5/6 Se vende a crédito ¢ 4.395.000

— 8/6 Se compro mercadería al contado por la suma ¢ 3.658.000, con un 3% de descuento.

— 10/6 Se compro a crédito ¢ 5.950.000 con las siguientes condiciones de pronto pago 2/15, n/3 0.

— 11/6 Se pagan los siguientes gastos:

· Servicioelectrónicos	¢ 35.000
· Serviciosprofesionales	86.000
· Servicios públicos	75.000
· Servicios de mantenimiento	35.000

- 2/6 Nos devuelven el 20% de la venta realizada el 5/6.
- 13/6 Devolvemos el 15 % de la compra del 10 de junio.
- 20/6 Nos pagan la venta del día 5/6
- 22/6 Vendemos a crédito la suma de ¢4.300.000
- 29/6 Pagamos la deuda adquirida el 10 de junio.
- 29/6 Compramos a crédito la cantidad de ¢ 4.330.000, con las siguientes 2/15, n/30
- 29/6 se pagan los siguientes gastos:
 - Servicios electrónicos ¢ 12.000
 - Servicios profesionales 65.000
 - Servicios públicos 25.000
- 30/6 Se vende al contado la suma de ¢ 3.944.000
- 30/6 Recibimos el pago de la cuenta del día 22 de junio
- 5/7 Se cancela la obligación del día 29 de junio

Nota: El día 15 y 30 del mes se pagan por concepto de planilla los siguientes montos ¢2.600.000 y ¢2.485.000 respectivamente. Además, a la CCSS se le cancelará el día 09 del mes siguiente.

Se pide: Asientos hasta el 10 de julio, así como el balance de comprobación, resultados y situación, a esta fecha. Considere, además, que el impuesto de renta se establece en un 30% y los dividendos en un 5%, los inventarios y fletes sobre compras son:

- » INICIAL ¢ 2.000.000
- » FINAL ¢ 3.100.000
- » FLETE SOBRE COMPRAS ¢ 200.000

PRÁCTICA TAREA

CIA HORIZONTE S.A.

DE VENTAS Y COMPRA

INSTRUCCIONES

Elabore los siguientes asientos de diario.

Una de sus políticas de entrada de la empresa es otorgar a sus clientes las siguientes condiciones de pago:

- » Ventas de contado: 4 % de descuento (sobre el monto de las ventas)
- » Ventas a crédito 2/15, 1/30, n/45
- » No hay descuentos en pagos parciales

Las cargas sociales son las de ley: 9,17% retención empleados, 26,67% retención patronal y 12,33% aguinaldo y vacaciones.

Además, considere que a las ventas y compras realizadas se debe cargar un impuesto de venta del 13%, el cual será cancelará obligatoriamente a Tributación Directa el día 10 del mes siguiente.

OPERACIONES

- » El 01 de junio 2010 se compró mercadería al contado a la Cía El Coloso S.A., por un monto de ¢4.950.000, aplicándose en el momento un descuento del 3% por el monto de la compra. El cheque con que se canceló la compra es el N° 255-6.
- » El 13 de junio se vendió mercancía de contado a la Cía El Castillo S.A., por un monto de ¢7.200.000, el cual fue depositado en la cuenta de la empresa.
- » El 15 de junio se recibe de un cliente un pedido de venta, por un monto de ¢950.000, el cual se realizará aproximadamente en quince días.
- » Los gastos del mes fueron:
 - Mantenimiento ¢ 200.000
 - Varios 52.000

Los mismos fueron cancelados con los cheques N° 260-4 y 261-3



- » El 30 de junio mediante el cheque N° 300-9 se cancela la siguiente planilla:
 - Salario ventas ¢ 515.000
 - Salarios administrativos 595.000
- » El 5 de julio se compró de contado mercadería a la Cía El Tornillo S.A., esto por un monto de ¢3.000.000, cancelado con el cheque N° 301-4.
- » El 10 de julio se envía al cliente la factura N° 056 de cobro por la suma de ¢7.955.000, por concepto de venta de mercadería realizado en esta fecha.
- » El día 12 de julio se devolvió a la Cía El Tornillo S.A., mercadería por un valor de ¢800.000.
- » El 30 de julio se paga, mediante el cheque N° 302-9, la siguiente planilla:
 - Salario Ventas ¢ 950.000
 - Salarios Administrativos 700.000
- » Los gastos del mes fueron:
 - Servicios profesionales ¢ 131.000
 - Generales varios 65.000Los mismos fueron cancelados con los cheques N° 285-4 y 286-3
- » El 5 de agosto se vende a crédito mercadería por ¢7.355.000, a la Cía. Escazú S.A., por lo cual se entrega la factura de crédito N° 088.
- » El 13 de agosto, la Cía Escazú S.A devuelve el 10% de la mercadería vendida.
- » El 14 de agosto, con el cheque N° 325-3, se cancela la siguiente planilla:
 - Salario ventas ¢ 855.000
 - Salarios administrativos 905.000
- » El 16 de agosto, la Cía Escazú S.A. paga el 85% de la deuda, dinero depositado en la cuenta de la empresa inmediatamente.
- » El 17 agosto, se compra mercadería a crédito a la Cía Estrella S.A, por un monto de ¢5.465.000, con las siguientes condiciones 3/15, y n/45, únicamente para pago de contado. Además, se pagan ¢ 200.000 de flete sobre esta compra, esto con el cheque N° 328-7.

- » El 30 del mes, la planilla es:
 - Salario ventas ¢ 975.000
 - Salarios administrativos 965.000Para lo cual se giro el cheque N° 310-8
- » Los gastos del mes fueron:
 - Servicios publicidad ¢ 125.000
 - Generales 168.000Los mismos fueron cancelados con los cheques N° 301-4 y 302-3
- » El 1 de setiembre, se vendió mercancía a crédito a la Cía La Lilliana S.A., por la suma de ¢ 6.900.000
- » El 8 de setiembre, Cía La Lilliana S.A. canceló su deuda.
- » El 25 de setiembre, se vendió de contado mercadería a la Cía El PB SA., por ¢5.100.000, dinero depositado inmediatamente en la cuenta corriente de la Cía.
- » El 30 del mes se pagan los siguientes gastos:
 - Salario ventas ¢ 899.000
 - Salarios administrativos 950.000
- » El 30 de setiembre, se compró mercadería al contado a la Cía Mármol S.A., por un monto de ¢5.000.000, aplicándose en el momento un descuento del 2% por el monto de la compra. El cheque con que se canceló la compra es el N° 895-1
- » Los gastos del mes fueron:
 - Servicios técnicos ¢ 155.000
 - Generales varios ¢ 265.000
- » Los mismos fueron cancelados con los cheques N° 311-4 y 312-3





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



NOTA: Luego de efectuar el inventario al 30 de setiembre 2010, se determinó que el inventario de mercadería era de ¢2.950.000 (no existe inventario inicial). De existir utilidad, calcule un impuesto sobre la renta del 30% y dividendos por el 5% (estos datos son para usarlos en clases, realice solo lo que se le solicita a continuación).

SE PIDE:

1. Asientos de diario hasta el 30 de setiembre de 2010
2. Las cargas sociales serán canceladas al día 10 del mes siguiente
3. Balance de comprobación
4. Estado de resultados
5. Balance de situación
6. Asientos de cierre

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

Ulate, A. (2016). *Asientos de ventas y compras*. Documento elaborado para la Universidad San Marcos. Sin publicar.



