

UFCD 0670 Contrato de Compra e Venda

Fases do Contrato de Compra e Venda

Normalmente um **contrato de compra e venda** integra as seguintes **fases**:

☐ ***Fase de encomenda*** — NOTA DE ENCOMENDA – NOTA DE VENDA

☐ ***Fase de entrega*** - – GUIA DE REMESSA – GUIA DE TRANSPORTE / **COMPROVATIVO DEVOLVIDO AO VENDEDOR** - TALÃO DE RECEPÇÃO (DESTACAVEL POR PICOTADO) OU CÓPIA DA GUIA DE REMESSA OU GUIA DE TRANSPORTE ASSINADA APÓS ESTE PROCESSO “VENDEDOR TEM 5 DIAS UTEIS PARA EMITIR A FACTURA”

☐ ***Fase de liquidação*** - – FACTURA – “APURAMENTO DA DIVIDA” – ENVIA AO COMPRADOR COM VÁRIAS POSSIBILIDADES DE PAGAMENTO- PP, PAG.CONTRA ENTREGA, 30 DIAS- 15 DIAS, ETC

☐ ***Fase de pagamento*** – RECIBO – DEPOIS DO PAGAMENTO SER FEITO O VENDEDOR ENVIA O RECIBO, MAS “HOJE EM DIA O RECIBO DEIXA DE SER OBRIGATÓRIO ENVIAR PORQUE POR EXEMPLO A TRANSF. BANCARIA PROVA O PAGAMENTO”

Fase do Processo de Compra e Venda – Fase da Encomenda

FASE DE ENCOMENDA

Dá início ao contrato de compra e venda

Nota de encomenda:

Documento onde o comprador vai especificar a qualidade e a quantidade da mercadoria pretendida, bem como as condições de entrega e pagamento. (É EMITIDO EM DUPLICADO – ORIGINAL FICA COM O VENDEDOR E DUPLICADO COM O COMPRADOR)

Normalmente é emitida em duplicado (o original destina-se ao vendedor, ficando o comprador com o duplicado)

A nota de encomenda é o **documento escrito** no qual **o vendedor e o consumidor registam o seu acordo sobre o objeto e o preço da venda**, quando o consumidor não pode levar imediatamente o bem comprado.

• Logo que haja acordo as partes estão, **em princípio**, obrigadas a concretizar a compra e venda, no sentido jurídico deste termo. O facto do pagamento e da entrega ocorrerem mais tarde não altera nada, especialmente na chamada compra e venda tradicional. Portanto, a nota de encomenda é uma **prova de promessa de compra e venda**.

Nota de venda:

A encomenda nem sempre se processa pela iniciativa direta do comprador. Documento onde é registada a encomenda, sendo preenchido pelo vendedor ou por um seu representante .

EX: DELTA OS **VENDEDORES** APONTAM/REGISTAM A ENCOMENDA – O **COMPRADOR** RUBRICA A NOTA DE ENCOMENDA PARA QUE A MESMA SEJA FORMALIZADA.

FASE DE ENTREGA:

É aquela em que o vendedor procede ao envio da mercadoria, dando deste modo execução à encomenda feita pelo comprador.

Há, contudo, guias de remessa que são emitidas em triplicado, justificando – se a necessidade de mais uma via pelo facto de não possuírem talão de receção.

PREGUNTAS EM AULA:

- SE O **VENDEDOR** SE ENGANA E PASSA O **RECIBO** MESMO NÃO TENDO RECEBIDO OS VALORES VAI TER QUE PROVAR QUE NÃO RECEBEU – MAS É DIFÍCIL DE PROVAR PORQUE O COMPRADOR PODE DIZER QUE PAGOU EM € E O VENDEDOR NÃO VAI TER COMO PROVAR QUE NÃO RECEBEU

- SE A **MERCADORIA NÃO** SEGUIR COM **GUIA DE TRANSPORTE** A MESMA PODE SER APREENDIDA PELA POLÍCIA E PAGA-SE UMA MULTA ELEVADA.

ORÇAMENTO=PROPOSTA DE FORNECIMENTO

REQUISIÇÃO- NORMALMENTE É INTERNO NA EMPRESA ENTRE DEPARTAMENTOS (PAPEL, CANETAS, ECONOMATO)

BLOCO, ESMO OU PARTE INTEIRA =POR ESTIMATIVA

NA FASE DA ENTREGA

VENDEDOR PROCEDE AO ENVIO DA MERCADORIA FEITA NA ENCOMENDA PELO COMPRADOR

DOCUMENTOS PARA ACOMPANHAR A ENTREGA DA MERCADORIA:

Guia de remessa:

É emitida pelo vendedor.

Por vezes, têm um talão destacável (talão de receção) que o comprador vai preencher e devolver, confirmando desse modo o recebimento da mercadoria nas condições devidas.

As guias de remessa com talão destacável por picotado são emitidas em duplicado (o original acompanha a mercadoria e o duplicado fica na posse do vendedor)

Há, contudo, guias de remessa que são emitidas em triplicado, justificando – se a necessidade de mais uma via pelo facto de não possuírem talão de receção.

- O consumidor tem o dever de receber o produto ou aceitar o serviço (obrigação de aceitação) de acordo com o que foi estabelecido no orçamento e/ou nota de encomenda.
- Em geral, é no momento da entrega que o consumidor deve dar a sua aceitação e efetuar o pagamento do preço total ou do que ainda está em falta dos produtos e/ou serviços.

A confirmação faz-se por via da entrega e da **aceitação** do consumidor.

A aceitação é o **reconhecimento que o bem ou o serviço entregue está conforme o que foi acordado** e que apresenta as características de qualidade e de quantidade estabelecida.

- Em princípio é **no momento e no lugar da entrega** que o consumidor dá a sua aprovação. Contudo, o consumidor deve ter tido **a ocasião de examinar o produto** previamente. Se não houver esta oportunidade ou não lhe tiver sido dada esta oportunidade, até à altura da entrega, o consumidor pode reclamar posteriormente, após a realização deste exame.

Em virtude do princípio da execução de boa fé, esta reclamação (*dever de denúncia da não conformidade*) deverá, no entanto, fazer-se o mais depressa possível, para não deixar o vendedor na incerteza.

A aprovação ou aceitação pode ser **tácita**. Se o consumidor não reclamar num prazo razoável, considera-se ter dado tacitamente a sua aprovação.

- Pela sua aprovação, o consumidor reconhece que a entrega foi bem executada e que o bem ou o serviço não apresenta defeito aparente, ou seja, um defeito que um exame atento permitisse descobrir. Consequentemente, **não poderá mais invocar um incumprimento do vendedor sobre estes pontos.**

Na prestação de serviços a lei impõe ao consumidor o dever de denunciar os defeitos nos prazos seguintes, a contar do momento em que os descobre, dentro dos prazos de garantia;

nos defeitos aparentes (visíveis), porque o consumidor tem obrigação de os verificar antes da entrega: deve recusar aceitar o serviço ou o bem ou aceitar com condições (estabelecidas por escrito);

GUIA REMESSA/GUIA TRANSPORTE (SÃO EMITIDAS EM TRIPLICADO) SE O VENDEDOR NÃO TEM A ENCOMENDA COMPLETA E A COMPRA É 100 E VENDEDOR SÓ TEM 70 E QUE DEPOIS SERÁ ENTREGUE OS 30 NA ENTREGA SEGUINTE
UMA VIA DA GUIA DE REMESSA/GUIA DE TRANSPORTE É ASSINADA NA ENTREGA DA ENCOMENDA PELO COMPRADOR DEPOIS DE VERIFICAR SE ESTÁ TUDO CORRETO E A MESMA SERÁ DEVOLVIDA À EMPRESA A COMPROVAR A ENTREGA.
HOJE EM DIA PODEM SER PREENCHIDAS NO MOMENTO NO SITE DA AUTORIDADE TRIBUTÁRIA E MOSTRADO O CODIGO DESSAS GUIAS À POLÍCIA.

EX. MOTORISTA VAI TRANSPORTAR COMIDA DE EVORA PARA MONTIJO (GUIA REMESSA SE O MOTORISTA É DONO DA COMIDA) SE NÃO FOR FAZ UMA GUIA DE TRANSPORTE OU SE VAI VENDER A VÁRIOS COMPRADORES JÁ FAZ A GUIA DE TRANSPORTE

PARA FORA DO PAÍS PARA A UNIÃO EUROPEIA – FACTURA PROFORMA

EX: VAI A UMA FEIRA EM MILÃO FAZ UMA FACTURA PROFORMA MESMO QUE SEJA SÓ PARA MOSTRAR. PODE ATÉ IR A 0€ IMAGINANDO QUE VAI PARA UMA EXPOSIÇÃO SEM VENDAS.

GUIA TRANSPORTE É MUITO UTILIZADA POR TRANSPORTADORES ENTREGA INDIRECTA

EMPRESA QUE CONTRATA TERCEIROS PARA FAZEREM A ENTREGA.

EX: DPD É QUE EMITE A GUIA DE TRANSPORTE QUE DEPOIS É ENTREGUE AO CLIENTE E ASSINADA PARA COMPROVAR A ENTREGA DA MESMA (A FACTURA PODE SER ENTREGUE LOGO NO ACTO DA ENTREGA SE A MESMA JÁ FOI PAGA OU SE FOR PAGA NO ACTO DA CONTRA ENTREGA DA ENCOMENDA)

GUIA REMESSA – ENTREGA PELO PRÓPRIO DONO DO MATERIAL - POR VEZES TEM TALÃO DESTACÁVEL (TALÃO DE RECEÇÃO OU TABLET) QUE O COMPRADOR VAI PREENCHER E DEVOLVER, CONFIRMANDO O RECEBIMENTO DA MERCADORIA NAS PERFEITAS CONDIÇÕES. ORIGINAL FICA PARA O COMPRADOR, DUPLICADO FICA COM VENDEDOR.

PODE SER USADO SÓ A GUIA DE TRANSPORTE, MAS POR EXEMPLO A GUIA DE REMESSA DÁ ORIGEM A UMA FACTURA E LEVA PREÇO UNITÁRIO.

GUIA DE TRANSPORTE SÓ DÁ ORIGEM A FACTURA POR EX: PARA AS TRANSPORTADORAS QUANDO ESTAS PRECISAM COBRAR À EMPRESA A QUEM ESTÃO A FAZER O SERVIÇO.

GUIA DE REMESSA OBRIGA A QUE SEJA FEITA A FACTURA NO PRAZO DE ATÉ 5 DIAS ÚTEIS

GUIA DE TRANSPORTE NÃO OBRIGA A QUE SEJA FEITA A FATURA NO PRAZO DOS 5 DIAS

O TEMPO DA DEVOLUÇÃO DE PRODUTO DEPENDE DE EMPRESA PARA A EMPRESA.

LEI DO DIREITO E DO DEVER- COMPRADOR QUANDO FAZ ENCOMENDA, TEM QUE ACEITAR A ENTREGA SE A MESMA ESTIVER DENTRO DAS CONDIÇÕES DE QUANDO FEZ A ENCOMENDA.

O VENDEDOR DEVE ENVIAR ENCOMENDA TAL COMO FOI FEITA PELO COMPRADOR.

NO MOMENTO DA ENTREGA É FEITA A ACEITAÇÃO DO COMPRADOR E EFECTUA O PAGAMENTO DO PREÇO TOTAL OU DO QUE AINDA ESTÁ EM FALTA DOS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS.

A ACEITAÇÃO É O RECONHECIMENTO DO CONSUMIDOR

FASE DA LIQUIDAÇÃO

- É aquela em que o vendedor indica ao comprador a importância total que este terá de pagar pela mercadoria que adquiriu

VENDAS À CONSIGNAÇÃO:

Artigo 38- do CIVA

1 - No caso de entrega de mercadorias à consignação, procede-se à emissão de faturas no prazo de cinco dias úteis a contar: a) Do momento do envio das mercadorias à

consignação; b) Do momento em que, relativamente a tais mercadorias, o imposto é devido e exigível nos termos dos n. °s 5 e 6 do artigo 7.º.

Fatura:

Documento que o vendedor envia ao comprador, indicando o valor das mercadorias, as despesas efetuadas, os descontos concedidos e o IVA (se for caso disso)

Devem ser emitidas em triplicado (o comprador ficará com o original e duplicado, o vendedor ficará na posse do triplicado);

- Na fatura irão figurar o valor líquido, o valor ilíquido, para além dos outros valores discriminados (descontos, despesas, IVA); **MERCADORIA -- DESPESAS X IVA =TOTAL A PAGAR**

Nota de débito:

DOCUMENTO QUE CORRIGIR O VALOR DA FATURA

Documento que se destina a retificar o valor da fatura quando o vendedor, por lapso, a emitiu por um valor líquido inferior ao que nele devia figurar.

A nota de débito vai ter a função de acrescentar o valor omitido na fatura

Exemplos de lapsos que podem originar uma nota de débito:

- Inclusão de descontos indevidos ou de valor superior ao acordado;
- Não inclusão na fatura de despesas de transporte a serem pagas pelo comprador;
- Diferenças para menos nos preços, na determinação ou na soma dos valores.

EX: MERCADORIA SEGUIU SEM AS DESPESAS DE TRANSPORTE QUE O VENDEDOR ESQUECEU DE COLOCAR

EX: COLOCOU DESCONTOS INDEVIDOS OU VALOR ACORDADO

EX: DIFERENÇAS PARA MENOS NOS PREÇOS – EX: HOUVE ATUALIZAÇÃO DOS PREÇOS E FOI ENVIADO NA FATURA O VALOR ERRADO, SENDO QUE NA NOTA DE ENCOMENDA O VALOR ESTAVA CORRETO.

Nota de crédito:

Documento que vai corrigir o valor da fatura, quando o vendedor a emitiu por um valor superior ao que nela devia constar;

A nota de crédito tem como função abater a importância que indevidamente foi acrescida na fatura

É frequente a emissão de notas de crédito em casos como:

- Não inclusão, na fatura, dos descontos acordados ou sua inclusão, mas com o valor inferior;
- Devolução de mercadorias;
- Diferenças para mais nos preços, na determinação ou na soma de valores

NOTA DE CRÉDITO:

DOCUMENTO QUE CORRIGIR O VALOR DA FATURA

QUANDO O VENDEDOR EMITIU POR UM VALOR SUPERIOR NA FATURA AO QUE NELA DEVIA CONSTAR.

A NOTA DE CRÉDITO DIMINUI VALOR EM DÍVIDA Á FACTURA

EX: NÃO INCLUSÃO, NA FATURA, DOS DESCONTOS ACORDADOS OU SUA INCLUSÃO MAS COM O VALOR INFERIOR.

EX: DEVOLUÇÃO DE MERCADORIAS

EX: DIFERENÇA PARA MAIS NOS PREÇOS, NA DETERMINAÇÃO OU NA SOMA DE VALORES

A **NOTA DE DEVOLUÇÃO** é um documento idêntico à nota de crédito, no entanto, em vez do valor devolvido ser creditado na conta corrente do cliente para ser deduzido numa futura compra, o valor é devolvido diretamente ao cliente, seja em numerário ou vale.

Em resumo, reforçamos que a **nota de devolução** deve ser utilizada apenas quando é realizada uma devolução do dinheiro ao cliente, em numerário ou vale. Em qualquer outra situação, como creditar o valor na conta corrente do cliente, deve-se recorrer à **nota de crédito**.

FASE DE PAGAMENTO

Fase que encerra o contrato de compra e venda;

Envio da importância em dívida pelo comprador ao vendedor;

Recibo: documento passado pelo vendedor e que serve para dar quitação ao comprador.

Fatura-recibo:

Documento passado pelo vendedor e diz respeito a vendas feitas ao balcão, com imediato pagamento;

Serve de fatura, de guia de remessa e até de recibo

Fases e Documentação do Contrato de Compra e Venda:

1. **Encomenda:** Nota de Encomenda e Nota de Venda;
2. **Entrega:** Guia de Remessa
3. **Liquidação:** Fatura, Nota de Débito e Nota de Crédito;
4. **Pagamento:** Recibo; Fatura-recibo.

Atenção: Todos os documentos relativos ao contrato de compra e venda devem ser arquivados, mas apenas os inerentes à fase de liquidação e pagamento servem de suporte contabilístico.

Condições de pagamento que dão lugar a reduções nos preços.

- a) Bonificações – abatimentos ou bónus concedidos ao comprador no preço de uma transação, calculados geralmente por percentagem sobre o preço das mercadorias.
- b) Abatimentos, deduções ou descontos no valor de qualquer cobrança, preço, valor ou conta destinadas a compensar o comprador por qualquer defeito accidental, avaria, ou pela inferior qualidade verificada na mercadoria entregue.
- c) descontos por antecipação de pagamento, reduções no preço acordado, para a transação, em virtude de o comprador pagar o valor da transação antes da data acordada; reduções acordadas sobre o montante da fatura quando a sua liquidação em numerário ou cartão bancário é a pronto pagamento.
- d) descontos de revenda
- e) descontos de revenda, reduções nos preços para comerciantes revendedores.
- f) rappel – prémio ou redução especial concedida a compradores que atingem um determinado volume de compras num determinado período.

Descontos sucessivos – descontos ou abatimentos sobre o valor bruto das mercadorias. Exemplo: desconto de 10%+5%+3% sobre o preço de um determinado produto não é a mesma coisa que um desconto de 18%. Significa que ao valor indicado, se reduzem 10%, ao resultado 5%, e ao resto 3%.

calculo da regra dos descontos sucessivos

$$1000\text{e} - 10\% = 900 \text{ euros}$$
$$900\text{e} - 3\% = 27\text{e } 900-27=873.$$

h) IBom peso – são quantidades de mercadorias que o vendedor fornece a mais sem exigir o respetivo pagamento, e que o faz para compensar possíveis quebras de peso das mercadorias.

Exercício Prático 1

1 - Leia os slides (até ao 14), revendo a matéria dada e tomando contacto com os próximos conteúdos, neste endereço-web:

- <https://pt.slideshare.net/marinacunha1987/power-point-contratodecompraevenda>

2 - Pesquise no trabalho em pp disponibilizado neste endereço-web, acerca das fases do contrato de compra e venda, a resposta às questões que se seguem. Pode responder diretamente nesta folha de enunciado, logo após cada pergunta.

1. Quais os documentos que formalizam a ENCOMENDA?
2. Documentos: Nota de encomenda, Nota de Venda, Requisição, Ordem de compra
3. Na fase da encomenda, existem várias modalidades de fixação do preço. Diga quais.
4. Fixação da moeda usada.
5. Por acordo dos contraentes - o preço acordado entre ambas as partes.
6. Por lei – preço fixado pelo governo.
7. Por concurso público – o comprador anuncia o que pretende comprar.
8. Por cotação na bolsa – tem a base os preços médios da mercadoria negociada num determinado dia.
9. Em leilão – preço base é oferecido ao publico.
Um produto ou artigo pode ser escolhido pela QUALIDADE. Quais as diferentes possibilidades de escolha?
10. Possibilidades: Á vista, por amostra, por análise (EX: FUI A DEGUSTAÇÃO DE AZEITE), por tipo determinado (EX:500 TSHIRT COM LOGOTIPO DA EMPRESA COMPRA PERSONALIZADA), por marca.
11. De que modo pode ser indicada a QUANTIDADE na nota de encomenda?
12. A quantidade colocada na nota de encomenda pode ser feita por unidades, por peso, por medida, bloco ou parte inteira = por estimativa.

COPIAS DOS LINKS QUE RETIREI DA NET PARA AJUDAR NOS EXERCICIOS:

<https://pt.slideshare.net/marinacunha1987/power-point-contratodecompraevenda>

<https://pt.slideshare.net/linasilva80/contratocompraevenda>

https://pt.slideshare.net/mariolaranjeira1/contrato-compra-e-venda-35326217?from_search=17

Exercício Prático 2

Consulte atentamente o endereço electrónico abaixo, relativo à documentação de compra e venda e responda às questões que se seguem:

<https://www.vendus.pt/blog/o-que-e-uma-fatura-simplificada/>

1. Quais as diferenças entre fatura, fatura simplificada e fatura-recibo?

Fatura:

- Documento descritivo da compra efetuada: data, dados do comerciante e do cliente, produtos/serviços, taxas de IVA e valores.
- Não tem valor limite para venda ou prestação de serviços
- Sempre que o valor da transação seja superior a 1000€ é obrigatório incluir o NIF e o nome do cliente.
- Pode ser emitida numa data diferente do fornecimento dos bens ou dos serviços
- Tem que ser obrigatoriamente emitida se a transação tiver isenta de IVA ou outro regime especial
- Serve de guia de transporte porque tem todos os dados do cliente incluindo o local de carga e descarga

Fatura simplificada:

- Documento semelhante a um talão de venda/venda a dinheiro que pode substituir a fatura em condições específicas.
- Documento autoliquidado, quando é emitido fica considerado automaticamente pago.
- Só pode ser emitida até aos 1000€ se for produtos ou 100€ se for serviços.
- Não é obrigatório inserir os dados do cliente, mas podem ser incluídos caso o comprador assim o pedir.
- Tem que ser emitida no momento da compra ou aquisição
- Não pode ser emitida para transações isentas de IVA ou outro regime especial
- Não é válida como guia de transporte pois não disponibiliza os dados do local de carga e descarga.
- Operações realizadas em território nacional
- Venda de bens por parte de retalhistas/vendedores ambulantes a um consumidor final, não sujeito passivo de IVA

Fatura-Recibo:

- Agrega os dois documentos a fatura e o recibo – só pode ser emitida quando a data da fatura e a data de pagamento coincidirem.

- É o comprovativo de pagamento total com validade fiscal.
- Serve de prova ao cliente de este pagou a totalidade do valor
- Pode se emitir a fatura e conforme o cliente for efetuando os pagamentos serão lhe passados os recibos correspondentes aos pagamentos. (conta corrente)

2. Diga como se procede para anular faturas?!

- Deve-se corrigir uma fatura fazendo o procedimento recomendado pela Autoridade Tributária que é a emissão de uma nota de crédito.

3. Quais os motivos para a emissão de nota de débito?

- Quando é necessário corrigir o valor de uma determinada fatura, quando o IVA não tiver sido aplicado ou quando os artigos vendidos tenham sido faturados com IVA inferior ao suposto, ou por exemplo quando a encomenda seguiu sem os valores de transporte.
- Para retificar uma fatura com objetivo de acrescentar valores por algum motivo.

4. Descreva os campos da nota de crédito que visualizou no blog da empresa Vendus.

- Data; dados do comerciante; dados do cliente (facultativo); Referência ao número da fatura que está a retificar; motivo da retificação; assinatura – identificação de quem emitiu; devem ser numeradas.

5. Diga qual a diferença entre nota de devolução e nota de crédito.

- Nota de crédito é emitida quando é necessário efetuar uma retificação á fatura original, dando, desta forma, crédito ao cliente.
- Nota de devolução quando é necessário acertar a conta-corrente do cliente, após a emissão da nota de crédito.

Exercício Prático no 3

Resolva os exercícios abaixo para apuramento do valor da fatura.

1. Foram vendidos dois tipos de mercadorias no valor total ilíquido de € 299,00. A taxa do IVA sobre os dois artigos é de 23%. O vendedor concedeu ao comprador um desconto de 15%.

MERCADORIAS	PREÇO	DESCONTO 15%	IVA 23%	TOTAL
Mercadoria A e B	299,00 €	44,85 €	58,45 €	312,60 €
TOTAL	299,00 €	44,85 €	58,45 €	312,60 €
RESUMO				
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	299,00 €			
DESCONTO 15%	44,85 €			
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	254,15 €			
TAXA DO IVA 23%	58,45 €			
TOTAL LIQUIDO A PAGAR	312,60 €			

2. Foram vendidas as seguintes mercadorias: 1 – salmão fumado no valor de € 119,00

Taxa do IVA – 23%

2 – conservas de peixe no valor de € 125,00

Taxa do IVA – 13%

3 – arroz no valor de € 114,00

Taxa do IVA – 6%

O vendedor concedeu ao comprador um desconto de pronto pagamento de 2%.

MERCADORIAS	PREÇO	*DESC. P.P. 2%	IVA 6%	IVA 13%	IVA 23%	TOTAL
Salmão Fumado	119,00 €	2,38 €	0,00 €	0,00 €	26,82 €	143,44 €
conservas de peixe	125,00 €	2,50 €	0,00 €	15,93 €	0,00 €	138,43 €
arroz	114,00 €	2,28 €	6,70 €	0,00 €	0,00 €	118,42 €
TOTAL	358,00 €	7,16 €	6,70 €	15,93 €	26,82 €	400,29 €
RESUMO						
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	358,00 €					
*DESCONTO a Pronto pagamento 2%	7,16 €					
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	350,84 €					
TAXA DO IVA 6%	6,70 €					
TAXA DO IVA 13%	15,93 €					
TAXA DO IVA 23%	26,82 €					
TOTAL LIQUIDO A PAGAR A P.P.	400,29 €					

3. Foram vendidos pela KAISER+KRAFT os seguintes produtos: . 20 resmas de papel fotocópia no valor unitário de € 2,80

Taxa do IVA – 23%

. 20 pastas de arquivo no valor unitário de € 3,70

Taxa do IVA – 23%

A Staples procede à entrega na loja do cliente contra o pagamento de € 15,00 e concede um desconto de fidelização de 1%.

MERCADORIAS	PREÇO UNITÁRIO	QUANTIDADE	PREÇO S/DESC.	DESC. 1%	IVA 23%	TOTAL
Resmas papel fotocópia	2,80 €	20	56,00 €	0,56 €	12,75 €	68,19 €
Pastas de arquivo	3,70 €	20	74,00 €	0,74 €	16,85 €	90,11 €
TOTAL		40	130,00 €	1,30 €	29,60 €	158,30 €
RESUMO						
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	130,00 €					
DESCONTO FIDELIZAÇÃO 1%	1,30 €					
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	128,70 €					
TAXA DO IVA 23%	29,60 €					
TAXA DE ENTREGA	15,00 €					
TOTAL LIQUIDO A PAGAR	173,30 €					

4. Foram vendidos os seguintes artigos de vestuário:

A – 2 peças de algodão, no valor unitário de € 198,00 B – 2 acolchoados, no valor unitário de € 45,00

Taxa do IVA – 23%

O comprador usufruiu de desconto de 2% + 1,5%

MERCADORIAS	PREÇO UNITÁRIO	QUANTIDADE	PREÇO TOTAL	DESCONTO 2%	DESCONTO 1,5%	IVA 23%	TOTAL
Peça de algodão	198,00 €	2	396,00 €	7,92 €	5,82 €	87,92 €	470,18 €
Acolchoados	45,00 €	2	90,00 €	1,80 €	1,32 €	19,98 €	106,86 €
TOTAL		4	486,00 €	9,72 €	7,14 €	107,90 €	577,04 €
RESUMO							
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	486,00 €						
DESCONTO 2%	9,72 €						
DESCONTO 1,5%	7,14 €						
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	469,14 €						
TAXA DO IVA 23%	107,90 €						
TOTAL LIQUIDO A PAGAR	577,04 €						

5. Foram vendidas as seguintes mercadorias: 1 – Embalagens no valor de € 86,00

Taxa do IVA – 23%

2 – Latas de conserva de atum no valor de € 125,00

Taxa do IVA – 13%

3 – Legumes no valor de € 48,00

Taxa do IVA – 6%

O grossista concedeu ao retalhista os descontos de 3% + 2% + 4%

MERCADORIAS	PREÇO	DESC. 3%	DESC. 2%	DESC. 4%	IVA 6%	IVA 13%	IVA 23%	TOTAL
Embalagens	86,00 €	2,58 €	1,67 €	3,27 €	0,00 €	0,00 €	18,05 €	96,53 €
Latas conserva atum	125,00 €	3,75 €	2,43 €	4,75 €	0,00 €	14,83 €	0,00 €	128,90 €
Legumes	48,00 €	1,44 €	0,93 €	1,83 €	2,63 €	0,00 €	0,00 €	46,43 €
TOTAL	259,00 €	7,77 €	5,02 €	9,85 €	2,63 €	14,83 €	18,05 €	271,87 €
RESUMO								
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	259,00 €							
DESCONTO 3%	7,77 €							
DESCONTO 2%	5,02 €							
DESCONTO 4%	9,85 €							
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	236,36 €							
TAXA DO IVA 6%	2,63 €							
TAXA DO IVA 13%	14,83 €							
TAXA DO IVA 23%	18,05 €							
TOTAL LIQUIDO A PAGAR	271,87 €							

6. Foram vendidos pela LEROY MERLIN os seguintes produtos: . 20 tubos de plástico no valor unitário de € 14,80

Taxa do IVA – 23%

. 30 caixas de arrumação no valor unitário de € 8,70

Taxa do IVA – 23%

A empresa procede à entrega na loja do cliente contra o pagamento de € 20,00 e concede um desconto de 1% por pagamento contra entrega.

MERCADORIAS	PREÇO UNITÁRIO	QUANTIDADE	PREÇO S/DESC.	DESC. 1%	IVA 23%	TOTAL
Tubos de plástico	14,80 €	20	296,00 €	2,96 €	67,40 €	360,44 €
Pastas de arquivo	8,70 €	30	261,00 €	2,61 €	59,43 €	317,82 €
TOTAL		50	557,00 €	5,57 €	126,83 €	678,26 €
RESUMO						
TOTAL ILIQUIDO SEM DESCONTOS	557,00 €					
DESCONTO CONTRA ENTREGA 1%	5,57 €					
TOTAL ILIQUIDO SEM IVA	551,43 €					
TAXA DO IVA 23%	126,83 €					
TAXA DE ENTREGA	20,00 €					
TOTAL LIQUIDO A PAGAR CONTRA ENTREGA	698,26 €					

REVISÃO MATÉRIA DADA:

As fases do contrato de compra e venda são os seguintes:

- 1- Encomenda
- 2- Entrega
- 3- Liquidação
- 4- Pagamento

E importante ter alguns factores em conta para a elaboração de um documento.
Como por exemplo:

- 1- Clareza

- 2- Integralidade
- 3- Economicidade
- 4- Conformidade

Encomenda

A encomenda é a comunicação que permite ao comprador adquirir o que pretende em qualidade, quantidade e preço.

As condições do processo de compra e venda associadas às fases do processo são:

Quantidade

- 1- A esmo, em bloco ou por partida inteira O cálculo é por estimativa. A mercadoria não é contada, pesada ou medida.
- 2- Por conta, peso ou medida

A encomenda será feita de acordo com unidades de peso, conta ou medida.

Qualidade

- Á vista - O comprador tem visualização do produto.
- Por amostra - Quando o comprador dispõe de uma amostra.
- Por análise - Neste caso, a qualidade deste produto pode ser comprovada através de análise.
- Por tipo determinado - Este produto tem características bem definidas e conhecidas.
- Por marca - O comprador apenas indica a marca do produto que pretende.

A encomenda dará origem aos seguintes documentos:

- 1- Compra E Venda
- 2- Nota de encomenda
- 3- Nota de venda v Requisição
- 4- Ordem de compra

Entrega:

O envio da mercadoria por parte do vendedor, e a execução da encomenda pelo comprador.

As condições do processo de compra e venda associadas às fases do processo são:

- 1- Local de entrega - Um local determinado para a entrega
- 2- No armazém do vendedor - Os riscos dos transportes estão por conta do comprador
- 3- No domicílio ou armazém do comprador- O vendedor está responsável pelo material

A entrega dará origem aos seguintes documentos:

- 1- Guia de remessa
- 2- Talão de recepção

Liquidação

Liquidação é a indicação do montante da dívida contraída pelo comprador.

As condições do processo de compra e venda associadas às fases do processo são:

- 1- **Preço** - Fixação da moeda usada. No caso de negociações com países que utilizem moeda diferente terá de existir um acordo mútuo
- 2- **Dentro desta modalidade está;**
- 3- **Por acordo dos contraentes** - o preço acordado por ambas as partes
- 4- **Por lei** - preço fixado pelo Governo
- 5- **Por concurso público** - o comprador faz anúncio daquilo que pretende comprar
- 6- **Por cotação na bolsa** - tem por base os preços médios da mercadoria negociada num determinado dia
- 7- **Em leilão** - com um preço base é oferecido ao público

- **Descontos e abatimentos**

Em algumas situações concedesse ao cliente uma desconto

- **Descontos sucessivos**

E uma prática corrente na relação cliente/fornecedor

- **Margem de comercialização**

É uma soma do preço de custo com a margem de comercialização que origina o preço de venda

A liquidação dará origem aos seguintes documentos:

- 1- Factura
- 2- Nota de débito
- 3- Nota de crédito

Pagamento

É o encerramento do contrato, que consiste na entrega do montante em dívida do comprador ao vendedor.

As condições do processo de compra e venda associadas as fases do processo sao:

- **Imediato**- Quando o pagamento é realizado no acto de entrega
- **Deferido**- Este pagamento origina a entrega do material dias mais tarde
- **Local de pagamento**- O local de pagamento deve estar incluído numa clausula do contrato realizado
- **Época de pagamento**

Existem várias modalidades de pagamento, a época de pagamento é mais utilizado no

O pagamento dará origem ao seguinte documento:

