Caso 3

El descuento que te hacen es por venta.

Eso va a ser el interés implícito.

Como esto va de julio a julio, y sólo hasta dic llevo 140.000

Se rebaja según como ha sido el comportamiento histórico del cliente. Ósea en este caso este esperamos que cumpla el de 250.000 litros.

Ya esté en el rango de 100.000 a 250.000 litros.

Si es nuevo reconozco un ingreso de 133.000 porque es 140.000\*.95

Pero como es un cliente viejo, reconozco por 126.000

Si llegara a darse que no me compre y le aplique el descuento, lo que se debe hacerse es simplemente agregar el resto que faltaba para llegar a los 40.000

Servicios (IAS 18):

Es distinto a productos, porque no entrego nada físico, se reconoce por el grado de avance del servicio