Relación Principal – Agente:

El agente solo cobra la comisión, por eso por ejemplo si el principal cobra 100 y le pagan 100 en un retail el asume utilidad de 20 ya que tuvo un costo de 80 y el agente una comisión de por ejemplo el 20% y declara solo un ingreso por venta de 20.

Como registro el tipo de transacciones que muchas veces están mal registradas en las compañías. Por ejemplo los pasajes:

Si juanita paga 1600 por ir a europa en mayo y ella lo va realizar en septiembre, y ella recibe puntos para ir a mendoza, el cual costaría 90.

Cuando y porque valor debe la línea aera reconocer el ingreso producto del pasaje aéreo de juanita.

En mayo [Caja $1600

IIPA $1600]

En septiembre [IIPA $1510

I x V $1510]

En diciembre si viaja a Mendoza reconozco el resto independiente de lo que cueste el pasaje ese día.

Diciembre [IIPA $90

I x V $90]

Por ejemplo si vendo un soft ware, reconozco ingreso primero por el producto y después cuando hago la capacitación reconozco esta.

Si es una constructora puede ser de dos tipos:

Se reconoce según va pasando las etapas.

Contrato de precio fijo: puede ser malo por si me suben los costos de construcción.

Contrato más margen: cobro un porcentaje de los costos.. por ejemplo 1% de cada peso de costo.

En construcción, vemos si estamos sobre o bajo el presupuesto.

Es por variación de costos, o por que se desfasaron los costos en otros periodos. Por que uno creería que si estamos bajo el presupuesto real estamos bien, sin embargo puede que no sea así, ya que se desfasaron los costos respecto a lo que tenía presupuestado.