

2. Principales opciones del Proceso de Comisiones por Ventas

Índice

2A.1 Reporte de Comisiones	2A-2
2A.2 Bonos a Vendedores	2A-4
2A.3 Entrega de Bonos por Ventas	2A-5

2A.1 Reporte de Comisiones

Entrar al Menú Ventas / Comisiones / Comisiones por Venta Devengada

Indicar la Fecha Inicial a la Fecha final para generar el reporte para el pago de las comisiones sobre ventas. En la pantalla se muestran diferentes opciones de nombre del reporte, contenido, ordenamiento y filtros de datos.

Rango de Fechas para el cálculo de las comisiones a pagar.

Filtros de Datos

Entrega de Comisiones Por Venta Devengada

Comisiones Ventas

Opciones del reporte

Nombre del reporte:

Fecha: al Predefinido:

Contenido:

Ordenado primero por:

Después por:

Después Por:

Empresa Sucursal (Salto de Hoja)

Filtro de datos

Empresa:

Sucursal:

Tipo de Comprobante:

Serie:

Folio:

Estado SAT:

Cliente:

Nivel Socio Económico:

Moneda:

Vendedor:

Trabajador:

Categoría Artículo:

Tipo Artículo:

Usuario Elabora:

Generación del Reporte

- Para que un Perfil intervenga en comisiones en la pantalla de configuración en Opciones Especiales por Módulo en la pestaña Emisión de Ventas se le activó la casilla Comisión por Ventas.
- Para que un Usuario intervenga tiene que tener activada la casilla Vendedor.
- Para que una factura se considere al momento de emitirse se le asigna el Vendedor.
- Se verifica la configuración para cada tipo de Comisión en la opción Ventas / Comisiones / Configurar-Asignar Comisiones por Venta Devengada, como se muestra en pantalla.

Configurar / Asignar Comisiones Por Venta Devengada

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

Identificación de la Comisión

Empresa: DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL

Sucursal: Matriz

Comisión: Comisiones por Venta

Nombre:

Vigencia del: al:

Descontar Notas de Crédito Comisiones por Utilidad

Configuración de porcentajes de comisión

Ven/Trab	Perfil	Tipo Artículo	% Comisión
	Ventas - Vendedor	Menudeo	10.00 %
VENDEDOR 1 .		Mayoreo	12.00 %
VENDEDOR 2 .		Constructora	12.00 %

Tipo de Artículo y % de Comisión.

% de Comisión a pagar según los días desde la emisión al pago

Tipo Artículo	Rango	% Aplicar
Menudeo	1-9999	100.00 %
Mayoreo	1-15	100.00 %
Mayoreo	16-9999	80.00 %
Constructora	1-9999	100.00 %

1. En el cálculo de las comisiones sólo intervienen las facturas pagadas en el rango de fechas indicado. Opcionalmente para descontar las notas de crédito se activa la casilla Descontar Notas de Crédito.

Si se activa la casilla Comisiones por Utilidad, entonces el cálculo se hace en base a la utilidad restando al precio de venta el costo de los artículos.

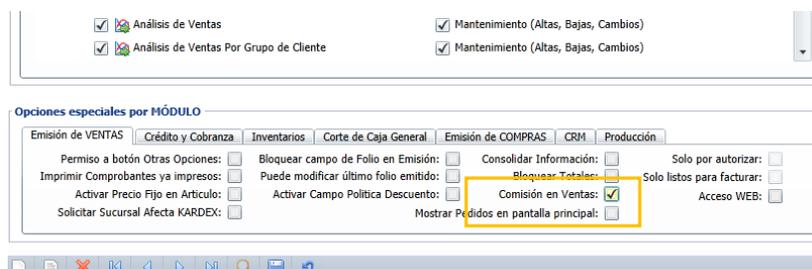
- Comisiones por Perfil.** A todos los perfiles que se les configuró la casilla Comisión en Ventas. Se calcula comisiones a todos los vendedores que tienen asignado ese Perfil. En cada factura se verifica por artículo si es del tipo de artículo que se indicó en el renglón de comisiones, en cuyo caso al importe se le aplica el porcentaje de comisión indicado y se le asigna al vendedor correspondiente.

Comisiones por Vendedor. Si la factura tiene asignado ese Vendedor y el Tipo de Artículo, al importe o a la utilidad se le aplica el porcentaje de comisión indicado en el renglón.

- Se busca el porcentaje a pagar de la comisión según los días que tardaron en pagar la factura y el tipo de artículo y se le aplica a la comisión antes calculada.
- Comisiones al Supervisor.** Si en la opción Configuración / Usuarios, Vendedores y/o trabajadores al entrar a un Usuario en la pestaña Vendedor/Trabajador, tiene la indicación que es Vendedor (interviene para el cálculo de comisiones) y en el campo Supervisor tiene asignado el código de otro Usuario y un Porcentaje, significa que de sus comisiones se le va descontar ese porcentaje para pagárselo al usuario Supervisor.

Configurar Comisiones en Ventas a un Perfil

En Configuración / Usuarios, Vendedores, Trabajadores en la pestaña de Permisos en el botón [Perfil de menú sistema:](#) en la parte inferior de la pantalla en la pestaña Emisión por Ventas se activa la casilla Comisión por Ventas.



The screenshot shows a configuration window with several tabs: 'Emisión de VENTAS', 'Crédito y Cobranza', 'Inventarios', 'Corte de Caja General', 'Emisión de COMPRAS', 'CRM', and 'Producción'. The 'Emisión de VENTAS' tab is active. It contains various checkboxes for permissions and options. The 'Comisión en Ventas' checkbox is highlighted with a yellow box and is checked. Other visible options include 'Permitir a botón Otras Opciones', 'Bloquear campo de Folio en Emisión', 'Consolidar Información', 'Solo por autorizar', 'Imprimir Comprobantes ya impresos', 'Puede modificar último folio emitido', 'Bloquear Totales', and 'Solo listos para facturar'.

Un ejemplo de este reporte se muestra a continuación. * REPORTE

18/06/2015 11:04:21 p. m. DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V. Hoja: 1 de 1
COMISIONES VENTAS DEL 01 ABR AL 19 JUN 2015

Emp	Suo	Nombre	Fecha	Serie/Folio	Cliente	Nombre	Artículo	Descripción	Cantidad	Utilidad	Importe	Fecha Pago	Dias	%B	%D	%A	Comisión
2 VENDEDOR 1 .																	
1 Menudeo																	
1 1 Matriz																	
Ventas Meroanotas y Servicios																	
			16/06/2015	CFDI11	20	BETA SISTEMAS, S.A.	3	Servidor Hewlett Packard	1.00	15,000.00	15,000.00	17/06/2015	1	10.00	100.00	10.00	1,500.00
			16/06/2015	CFDI11	20	BETA SISTEMAS, S.A.	3	Servidor Hewlett Packard	1.00	15,000.00	15,000.00	17/06/2015	1	10.00	100.00	10.00	1,500.00
Total Ventas Meroanotas y Servicios									2.00		30,000.00						3,000.00
Total Del Dia/Periodo									2.00		30,000.00						3,000.00

2A.2 Bonos a Vendedores

Entrar Ventas / Comisiones / Configurar – Bonos por Ventas

En esta opción se definirán las Metas de Ventas Mensuales en un Año y el importe del Bono a pagar a los Vendedores según la meta de ventas que alcancen en el mes. Seleccionar la Empresa, Sucursal y el Año.

Configuración de Bonos de un Mes

Se capturan los renglones de la Meta de Ventas de forma escalonada capturando en cada uno el importe del límite inferior y enseguida el bono correspondiente. Así en el ejemplo mostrado en la pantalla, el primer escalón es, si vende de \$ 50,000.00 a \$99,999.00 se le paga un bono de \$3,000.00, si vende de \$100,000.00 a 199,999.00 está en el segundo escalón y se le paga un bono de \$ 5,000.00. Así por ejemplo, un Vendedor cuyas ventas en el mes fueron de 55,000.00 se le paga un bono de \$3,000.00

Configurar/Bonos por Ventas

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

Identificación del Bono

Empresa: 1 DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL
 Sucursal: 1 Matriz
 Año: 2015

Configuración del Bono

Pestaña para cada mes del año

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Meta de Venta			Bono								
	50,000.00										
		100,000.00									
			200,000.00								
					3,000.00						
						5,000.00					
							10,000.00				

Copiar Otro mes: [dropdown]

Meta de Venta escalonada y Bono a pagar

Copiar Metas de Venta de un mes a otro

Si las Metas de Venta de un mes son iguales a las de un mes que ya tiene Metas, se tiene la opción para copiarlas:

- Seleccionar la pestaña del mes a poner Metas.
- Seleccionar el Mes que tiene las metas de venta en la Ventana del campo Copiar Otro Mes.
- Se envía un mensaje diciendo que se van a sustituir las metas de ese mes por el seleccionado en la ventana, por ejemplo, si la pestaña es del mes de Marzo y en la ventana se selecciona Febrero, se copian las metas de Febrero al mes de Marzo. Presionar el botón Aceptar para copiar.

Configuración del Bono

Enero Febrero **Marzo** Abril Mayo Junio Julio Agosto Septiembre Octubre Noviembre Diciembre

Meta de Venta Bono

Copiar Otro mes: [dropdown menu]

Copiar Metas de Venta de un mes a otro mes

2A.3 Entrega de Bonos por Ventas

Entrar a Ventas / Comisiones / Entrega de Bonos por Ventas

En la pantalla se muestran las opciones del reporte y filtros de datos. Seleccione el Mes y el Año para el pago de Bonos. Se tiene en el campo Estado de Liquidación que considere solo las facturas pagadas para el cálculo de los importes de ventas.

✕
Entrega de Bonos por Ventas

BONOS POR VENTAS

Opciones del reporte

Nombre del reporte:

Mes: Año: Predefinido:

Contenido: [Clic para nuevo Predefinido](#)

Ordenado primero por: Empresa Sucursal (Salto de Hoja)

Filtro de datos

Empresa:

Sucursal:

Tipo de Comprobante:

Serie:

Folio:

Estado Liquidación:

Cliente:

Vendedor:

Nivel Socio Económico:

Moneda:

Categoría Artículo:

Tipo Artículo:

Artículo:

Usuario Elabora:

Para los bonos por venta solo entran los Comprobantes pagados

➔

Un ejemplo de este reporte se muestra a continuación.

Emp	Suc	Nombre	Importe	Bono
DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.				
19/06/2015 02:24:30 p. m.				Hoja: 1 de 1
BONOS POR VENTAS				
1		DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.	9,350.00	0.00
1	1	Matriz	71,750.00	3,000.00
	1	Supervisor	900.00	0.00
	2	VENDEDOR 1 .		
	3	VENDEDOR 2 .		
Total Sucursal:			82,000.00	3,000.00