

Configurar y Generar Comisiones de Ventas

En una empresa, las comisiones por ventas constituyen una forma de incentivo monetario al vendedor por comercializar al detallista o al consumidor final un volumen de artículos de acuerdo a criterios o parámetros de cálculo establecidos por la misma empresa.

Las comisiones son calculadas por el usuario luego de haber transcurrido un período laboral definido por la empresa, (Semana, quincena o mes) en base a un monto total de ventas brutas (sin impuestos) o un número de artículos específicos, al cual se genera una comisión producto de un porcentaje aplicado o a un monto fijo.

En Antare se puede establecer uno o varios esquemas que representan distintos niveles o porcentajes de cálculo de comisión sobre una base o conjunto de Items definidos. Cada esquema se identifica con un código definido por el usuario y el esquema predeterminado que se asigna a todos los vendedores por defecto es aquel que tiene como código la palabra **DEF**

El poder registrar varios esquemas aparte del esquema DEF, sirve para cubrir aquellos casos en que una empresa existan vendedores que (por ejemplo) por antigüedad tengan un factor de cálculo de comisión mayor a otros vendedores. Si todos los vendedores de una empresa se rige por un esquema de comisión único, entonces debe utilizarse solamente el esquema **DEF**

Vinculación de un vendedor a un esquema de comisión

Desde la ficha del vendedor ubicada en Ventas / Personal, el botón **Parámetros según la empresa** permite definir el esquema de comisiones al cual está asignado el mismo

En este campo se define si la persona trabaja como vendedor para la empresa y el esquema de comisión asignado

Parámetros del personal en la empresa

Seleccionar Personal:

Personal activo para las siguientes empresas:

Parámetros empresa seleccionada:

☒ Personal activo en esta empresa

Número asignado empresa: 0

Status vendedor: Activo

Comisión venta: DEF

Ruta de Venta Asignada: DEF

Estado actual servidor: Activo

Status Transportista: N/A

Comisión porcentual cobranzas:

Mismo día (contado)	
7 días:	0,00
15 días:	0,00
30 días:	0,00
45 días:	0,00
60 días:	0,00

Más de 60 días: 0,00

Vendedores empresa seleccionada: PEDRO

Desvincular de todas las empresas

Aplicar cambios empresa actual

Cerrar

Configurar los parámetros de un esquema de comisión

En Antare, un esquema de comisión constituye un lugar donde se almacenan un conjunto de reglas para calcular comisiones según diferentes casos de venta que la empresa puede adoptar. Los escenarios posibles de cálculos de comisiones que pueden implementarse son los siguientes:

1. Total general de ventas brutas en moneda local o USD, según diferentes rangos o metas
 1. Monto fijo
 2. Porcentaje
2. Total de utilidad general bruta (precios - costo) en moneda local o USD, según diferentes rangos o metas
 1. Monto fijo
 2. Porcentaje
3. Total de piezas vendidas (Comisión por unidad)
 1. Monto fijo
 2. Porcentaje
4. Total de piezas vendidas y cobradas
 1. Monto fijo
 2. Porcentaje
5. Total de ventas brutas de artículos según el departamento al que pertenece
 1. Porcentaje
6. Total de utilidad general bruta (precios - costo) de artículos según el departamento al que pertenece
 1. Porcentaje

Pueden existir uno o varios esquemas de comisiones, el esquema por defecto de Antare es **DEF**, así mismo en un esquema se pueden activar uno o varios escenarios, aunque lo recomendable es activar la menor cantidad de escenarios posibles.

Acceso a la ficha Esquemas de Comisiones

Para editar los parámetros del esquema **DEF** se sigue la siguiente ruta

Calcular Comisiones

BENEFICIARIO: Vendedor MONEDA: Moneda local (COMISION SOBRE: Ventas Brutas AÑO: 2025 MES: marzo SEMANA: (Todo el mes) Generar

(Puede arrastrar hacia esta área los encabezados de columna para agrupar)

Beneficiario	Concepto	Fecha	Unidades	Base	Pct.	Comision
Ventas Brutas		mié. 02/04/2025 2:55:10 p....	29,00	346.213,51		

Excel Personal **Definir comisiones**

Esquemas de Comisiones Ventas y Cobranzas

Código: DEF Descripción: GENERAL

Ventas Brutas Segmentadas | Piezas vendidas interno | Piezas vendidas externo | Según departamento |

Descripcion	% Precio	Monto Fijo	Cobranza
LIFEPHONE EQUIPO HERO 4 GB 64GB 6210231 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO HERO 4 GB 128GB 6210232 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO IDOL 4 GB 64GB 6210233 Nivel: DEF Pres: DEF		2,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO IDOL 4 GB 128GB 6210234 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO STAR 8GB RAM 256GB ROM 6210245 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO VISION 8GB RAM 256GB ROM 6210246 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO IDOL 4GB RAM 256GB ROM 6210276 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO STAR 6GB RAM 256GB ROM 6210277 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐

Guardar Eliminar Cancelar

Niveles de comisión según rango de ventas (Escenarios 1 y 2)

La primera pestaña toma como base de cálculo los montos de ventas globales o utilidad bruta global, sin discriminar qué artículos están involucrados en las ventas. Se puede tabular hasta en 5 segmentos o rangos.

Esquemas de Comisiones Ventas y Cobranzas

Código: DEF

Descripción: GENERAL

Ventas Brutas Segmentadas | Piezas vendidas interno | Piezas vendidas externo | Tratamiento

☐ No aplicar comisión sobre montos de ventas
☒ Aplicar comisión sobre montos de ventas brutas
☐ Aplicar comisión sobre utilidad de ventas brutas

Segmentos: 3

☒ Comisión porcentual

DESDE	HASTA	COMISION (%)
0,00	1.000,00	1,00
1.001,00	5.000,00	2,00
5.001,00	99.999.999.999,00	3

Guardar Eliminar Cancelar

Comisión según la cantidad de piezas vendidas (Escenarios 3 y 4)

La segunda y tercera pestaña permite aplicar comisiones por la venta de ciertos ítems seleccionados por la empresa. La segunda pestaña (interno) aplican a aquellos vendedores registrados internamente en la ficha personal, y la tercera ventana (externo) aplica para terceras personas que no trabajan directamente para la empresa.

Es de hacer notar que, en el caso de configuraciones multiempresa, este escenario en particular debe definirse empresa por empresa. A diferencia de los demás escenarios que aparecen por igual en todas las empresas.

Esquemas de Comisiones Ventas y Cobranzas

Código: DEF

Descripción: GENERAL

Ventas Brutas Segmentadas **Piezas vendidas interno** Piezas vendidas externo Según departamento

Descripción	% Precio	Monto Fijo	Cobranza
LIFEPHONE EQUIPO HERO 4 GB 64GB 6210231 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO HERO 4 GB 128GB 6210232 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO 6210233 Nivel: DEF Pres: DEF		2,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO 6210234 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO 6210245 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO 6210246 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO IDOL 4GB RAM 256GB ROM 6210276 Nivel: DEF Pres: DEF		1,00	☐
LIFEPHONE EQUIPO STAR 6GB RAM 256GB ROM 6210277 Nivel: DEF Pres: DEF		3,00	☐

Guardar Eliminar Cancelar

Colocar en la celda correspondiente el porcentaje o el monto fijo

Para quitar un renglón de esta lista solo hay que dejar en blanco ambas casillas

Especificar si la comisión es efectiva solamente al momento de haber realizado la cobranza

Agregar un artículo a este listado

Comisión por monto de ventas según el departamento al que pertenece el artículo (Escenarios 5 y 6)

La cuarta pestaña permite definir comisiones porcentuales generadas, discriminadas por departamento.

Por ejemplo: Si se calcula una comisión por haber vendido artículos de ferretería y otra comisión por haber vendido motocicletas.

Aquí también se puede especificar si la base de calculo es el monto total de la venta sin impuesto o solamente la utilidad bruta.


Esquemas de Comisiones Ventas y Cobranzas
✕

Código:
◀ ▶ ↺

Descripción:

Ventas Brutas Segmentadas | Piezas vendidas interno | Piezas vendidas externo | **Según departamento**

Departamento	Descripción	% Venta Bruta	% Utilidad ^
100	ACCESORIOS, BISUTERIA		
101	ACCESORIOS, CARTERAS		
102	ACCESORIOS, DEPORTIVOS		
103	ACCESORIOS, GORRAS		
104	ACCESORIOS, RELOJES		
200	HOGAR, ACCESORIOS DE		
201	HOGAR, ARTICULOS DEL		
202	HOGAR, CAMPING		
203	HOGAR, DECORACION		
210	OFICINA , ARTICULOS DE		
211	OFICINA , PAPELERIA		
212	OFICINA , MUEBLES PARA		
220	COCINA, ACCESORIOS DE		
221	COCINA, ARTICULOS DE		
222	COCINA, UTENSILIOS DE		
223	COCINA , UTENSILIOS DE		
250	BAÑOS, ACCESORIOS PARA		
251	BAÑOS, MUEBLES PARA		
300	COMPUTACION, EQUIPOS DE		
301	COMPUTACION, IMPRESORAS Y ESCANER		

Colocar acá el porcentaje que aplica en la celda correspondiente al departamento seleccionado

Calcular comisiones

Una vez definido el esquema de comisiones, se procede a entrar a la siguiente ventana para realizar el cálculo correspondiente de acuerdo a un intervalo o periodo laboral seleccionado.

nas noches SISTEMA

de st 18/0

Seleccionar moneda

Seleccionar escenario

Seleccionar periodo de calendario (Año, mes, quincena o semana)

Calcular Comisiones

BENEFICIARIO	MONEDA	COMISION SOBRE	AÑO	MES	SEMANA	Generar
Vendedor	USD	Ventas Brutas	2025	marzo	(Todo el mes)	

(Puede arrastrar hacia esta área los encabezados de columna para agrupar)

Beneficiario	Concepto	Fecha	Unidades	Base	Pct	Comision	Moneda
FREDDY	Ventas Brutas	vie. 18/04/2025 8:32:35 p. ...	28,00	345.705,13			USD

Exportar resultados a Excel

Excel Personal Definir comisiones Cancelar

Al seleccionar el escenario y el intervalo, y luego pulsar sobre **Generar**, Antare realiza el cálculo correspondiente y luego muestra los resultados en el listado. Tales resultados luego podrán exportarse a Excel

From:

<https://wiki.antare.net/> - Wiki

Permanent link:

<https://wiki.antare.net/doku.php/antare/ventas/comisiones>

Last update: **2025/04/19 03:38**

