

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): 0,00

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 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 casos posibles 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

From:

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

Permanent link:

<https://wiki.antare.net/doku.php/antare/ventas/comisiones?rev=1745030764>

Last update: **2025/04/19 02:46**

