

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:
FEI
FEI
FEI
FEI
HE
HE
HE
HE
HE
HE
IN
IN
IN
IN
IN
ITA
ITA
LIF
ML
MC
MC
ON
ON
TH
VA
VA
VIL

Vendedores empresa seleccionada:

PEDRO

Desvincular de todas las empresas

Aplicar cambios empresa actual

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

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

Pueden existir uno o varios esquemas de comisiones, el esquema por defecto de Antare es **DEF**

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)

(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

Definir niveles de comisión según rango de ventas (Casos 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

Venta o utilidad

Monto o porcentaje

Número de rangos

Rangos de ventas

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

Permanent link:
<https://wiki.antare.net/doku.php/antare/ventas/comisiones?rev=1745031744>

Last update: 2025/04/19 03:02

