



5.24COMISIONES

omisiones es el submenú de Zeus Inventario que provee todas las opciones básicas requeridas para poder configurar y ejecutar el cálculo de las comisiones de vendedores.

Parámetros de Comisión por Rentabilidad	
Parámetros de Comisión por Recaudo	
Fuentes de Recaudo	
Parámetros de comisión por Descuento vs Recaudo	
Parámetros de comisión de Recaudo por Vendedor y Tipo de Cliente	
Parámetros de comisión por Descuento vs Recaudo Por Vendedor	
Parámetros de comisión por Rentabilidad vs Recaudo Por Vendedor	
Clasificación de Vendedores	
Configuración de vendedores	
Liquidar comisiones	
Modificación de comisión	
Establecer pagos por Vendedor	
Comisiones Compartidas	
Provisión de la Comisión	
Comprobante de pago de comisiones	
Exportar a la Nómina	

El sistema para el cálculo de comisiones de vendedores posee una gran variedad de posibilidades con el objetivo de abarcar un gran número de requerimientos y necesidades de compañías comerciales.





5.24.1 PARÁMETROS DE COMISIÓN POR RENTABILIDAD

El sistema puede calcular comisiones de distintas maneras, una de ellas es basándose en el porcentaje de rentabilidad, esto quiere decir que a cada ítem de una factura el sistema le va a calcular el porcentaje de rentabilidad (%Rentabilidad = [Venta - Costo] * 100/ [Venta]) y tomando este anterior valor se buscará su correspondiente porcentaje de comisión en una tabla de intervalos de porcentajes de rentabilidad y comisión como en la siguiente ilustración.

% Rentabilidad Inicial	% Rentabilidad Final	% Comisión
0	10	0
10	20	1
20	30	2.5
30	40	3
40	99999	5

Al entrar a esta opción el sistema desplegará una ventana que nos permitirá registrar los intervalos de porcentajes de rentabilidad y comisión correspondiente.

🖉 Comisiones - Rentabilidad	(%)	
🔁 Rentabilidad	(%)	
Tabla de porce	ntajes (%) de comisión sobre	e la rentabilidad
% Ren Inicial (>=)	% Ren Final (<)	% Comision

Para ingresar nuevos intervalos de rentabilidad y porcentajes de comisiones debe presionar Clic en el botón *Nuevo* que se encuentra en la barra de herramientas. En ese momento el sistema permitirá el ingreso de la información necesaria.





с. 2	misiones - Rentabilidad Rentabilidad	(%)	
	Tabla de porce	ntajes (%) de comisión sobre	la rentabilidad
	% Ren Inicial (>=)	% Ren Final (<)	% Comision
	0	0.1	0
 2	0.1	0.2	1

Para eliminar un registro de esta opción, se debe seleccionar el registro a borrar y luego presionar el botón *Eliminar* . Posteriormente para que los cambios se guarden en la base de dados se debe presionar el botón *Guardar*.

1.1 PARÁMETROS DE COMISIÓN POR RECAUDO

El sistema tiene la posibilidad de castigar comisiones por recaudo, basándose en una tabla de intervalos de días y porcentaje de castigo como en la siguiente ilustración:

Día inicial	Día Final	% Castigo
0	15	100
15	30	90
30	60	80
60	90	60
90	120	40
120	999999	0

En la imagen anterior se muestra una configuración realizada, de tal forma que si un cliente paga su factura con 35 días de vencimiento provocaría que el vendedor de dicha factura solo se gane el 80% de la comisión.

Al entrar a esta opción, el sistema despliega una ventana la cual permitirá el ingreso de la información para la configuración de los intervalos de días y porcentaje de castigo.





🖉 Comisiones - Recaudo (%)	
💋 Recaudo (%)	Q	
Tabla de por	centajes (%) de comisión sob	re el recaudo
Día Inicial (>=)	Día Final (≺)	% Comision

Para ingresar los días y porcentajes de castigo presione clic en el botón *Nuevo* y posteriormente digite los datos del intervalo como se muestra en el siguiente gráfico:

Recaudo (%)	0	
Tabla de por	centajes (%) de comisión sobr	e el recaudo
Día Inicial (>=)	Día Final (≺)	% Comision
0	999999	100.00

Para eliminar un registro de esta opción presione clic en el botón *Eliminar* . Luego proceda a guardar los cambios presionando clic en el botón *Guardar*.

1.2 FUENTES DE RECAUDO

El sistema puede ser configurado para calcular comisiones por recaudo, y es posible configurar que solo se le cancele al vendedor siempre y cuando los clientes hayan cancelado las facturas. Resulta atractivo este tipo de configuración pues el empleador asegura que nunca va a tener pérdidas por comisiones.

Nota: Generalmente cuando se está cancelando una factura se esta utilizando un recibo de caja, pero no siempre es así, también es posible que se utilice una nota contable para bajar dicha factura. Por otro lado el hecho que se esté dando de baja a una factura no significa que deba generar comisiones, por tal razón se deben establecer políticas en los documentos de recaudo y definir cuales son las fuentes que en realidad generarán comisiones.

La siguiente imagen muestra la ventana de captura para la selección de las fuentes de recaudo:





🖉 Comisiones - Fuentes de Recaudo 📃 📼 💌							
🗾 Fuentes de Recaudo 🛛 🕒 💿 🔳 🔳							
			Fuentes				
		Código	Nombre Fuente				
\mathbf{F}		00	AA				
	V	01	RECIBOS DE CAJA				
	P	02	COMPROBANTES DE EGRESO				
		03	CONSIGNACIONES				
		04	NOTAS DEBITOS/CREDITOS BANCOS				
		05	COMPROBANTES CAJA MENOR				
		06	NOTA CREDITO A PROVEEDORES				
		07	FACTURACION				
		08	COMPRAS A CREDITO				
		09	NOTA CREDITO ANTICIPO CLIENTES				
		10	RECIBO CHEQUES POSTDATADOS				
		11	NOTAS DEBITO A CLIENTES				
		12	NOTAS CREDITO A CLIENTES				
		13	APLICACION DEPOSITOS DE CLIENT				
		14	NOTAS DE CONTABILIDAD				
		15	NOTA DEBITO A PROVEEDORES				
		16	PAGOS EN EFECTIVO				
		17	NOTA DEBITO CLIENTES				
		18	NOTAS BANCARIAS ACTIVOS FIJOS				
		19	TRANSF.ELECT-PAGOS CONAVI				

Al entrar a esta opción el sistema despliega una ventana con todas las fuentes que estan creadas en el sistema. Para poder seleccionar las fuentes que efectivamente generan comisiones presione clic en la casilla de selección que se encuentran en la primera columna y posteriormente para que los cambios

queden guardados presione clic en el botón Guardar



Los Parámetros de comisión por Descuento vs. Recaudo es un tipo especial de cálculo de comisiones para aquellas empresas comerciales donde existe un acuerdo pactado con los vendedores, controlando que tan flexible pueden ser los descuentos en las facturas y los días de pagos de facturas, manteniendo un equilibrio del porcentaje de comisión y el cruce del descuento vs los días de recaudo, como se muestra en la siguiente imagen:





Días	0 - 30	30-60	60-90
Descuentos			
0-10	10	9	7
10-20	8	7	5
20-30	6	5	3

La tabla anterior muestra un equilibrio entre los descuentos, días de recaudo y el porcentaje de comisión, dando a entender que entre menos descuento y menos días de recaudo será mayor la comisión, por ejemplo si una factura fue realizada con un porcentaje de descuento del 15% y el cliente cancela la factura a los 33 días, esto quiere decir que el vendedor se estaría ganando el 7% de comisión.

	🖉 Comisiones - Comisión Dcto vs Recaudo 📃 🖃 💌								
P	💋 Comisión Dcto vs Recaudo 💿 🕒 🔳								
	Descuento Descuento Día vencimiento Día vencimiento Comisión Inicial Final inicial final Aplicada								
			0.00		0.00	0		0	0.000
					Cor	nisión Doto vs Rec	audo		
		R	angoDescu	uento	>= 0 < 5	>= 5 < 10	>= 10 < 30		
	►	>=	0.00 <	5.00	5	3	2]	
		>=	5.00 <	10.00	3	3	2		
		>=	10.00 <	40.00	2	2	2]	

Al entrar a esta opción, el sistema despliega una ventana que muestra una matriz cruzada donde la primera columna identifica el intervalo de descuentos, los títulos de la segunda columna en adelante identifican los intervalos de días de recaudo y finalmente las celdas que cruzan estas dos variables anteriormente mencionadas sirven para registrar el porcentaje de comisión. Para digitar esta información se debe ingresar los siguientes campos *Descuento Inicial, Descuento Final, Día vencimiento Inicial, Día vencimiento Inicial*, *Día vencimiento final* y *Comisión aplicada*. Para guardar los cambios presione Clic en el botón *Guardar* que se

encuentra en la barra de herramientas 🔲

Descuento	Descuento	Día vencimiento	Día vencimiento	Comisión
Inicial	Final	inicial	final	Aplicada
20.00	30.00	70	90	

Para eliminar un intervalo de la tabla, debe primero seleccionar con doble clic la celda que desea eliminar y posteriormente presione el botón *Eliminar*.





1.4 PARÁMETROS DE COMISIÓN DE RECAUDO POR VENDEDOR Y TIPO DE CLIENTE

Parámetros de comisión de Recaudo por vendedor y tipo de cliente es un modo especial de cálculo de comisiones para aquellas empresas comerciales donde existe un acuerdo pactado con los vendedores que hacen labores de recaudo a una gran variedad de cliente los cuales no pueden ser tratados con igualdad de condiciones y tienen que ser clasificado. En el maestro de clientes de contabilidad existe un campo llamado tipo de cliente el cual es pieza fundamental para la configuración de este tipo de cálculo de comisiones.

💋 Clientes	
Generales Correo	Cartera Contactos Gerencia Otros Formatos Anticipos
Tipo de Cliente Segmento	OTR OTRO DE CLIENTE POR DEFECTO
Ubicación Geográfica	040101 OIVEL 4 SUBNIVEL 1 DETALLE
País	077 SAHAMAS
División Política	5705001 (S) MEDELLIN
Código Ciudad	OTROS
Uso Libre	

El siguiente paso es configurar por cada vendedor y tipo de cliente una tabla de recaudo como en la siguiente tabla:

Vendedor Recaudador	Tipo de Cliente	Rang	gos de Días de v	vencimiento
Carlos Pacheco		0-30	30-60	60-90
	Distribuidores	2%		
	Comerciantes	5%	3%	3%
	Otros	1%	1%	1%
Victor Sánchez				
	Distribuidores	3%	2.5	
	Comerciantes	2.5%	2%	
	Otros			

Si por ejemplo el vendedor recaudador Carlos Pacheco realiza una venta a un cliente el cual pertenece al tipo de cliente Comerciantes y logra recaudarla a 35 días de vencimiento, este vendedor tendría una comisión de 3%.

El siguiente gráfico muestra la ventana de captura para la configuración de este tipo de cálculo de comisiones.





Comisiones - Recaudo Tip	Cli/Vend		
Tipo Cliente Vendedor	0		
Tab	la de porcentajes (%) de com	isión sobre el recaudo	
Día Inicial (>=)	Día Final (<)	% Comision	

- ✓ *Tipo de Cliente*: Digite el código del tipo del cliente o selecciónelo de la ventana de ZEUS(ℝ) Localizar presionando clic sobre el botón de *ayuda* (S) o la tecla "F4".
- ✓ Vendedor. Digite el código del vendedor o selecciónelo de la ventana de ZEUS(ℝ) Localizar presionando clic sobre el botón de ayuda (S) o la tecla "F4".

Los anteriores datos deben ser digitados para poder filtrar la información de la cuadricula en la cual se alojarán los intervalos de días y porcentajes de comisión. Inicialmente se encuentra sin registros y para

poder ingresar un registro se debe presionar el botón *Nuevo* y posteriormente llenar los campos del intervalo como se muestra en el siguiente grafico:

	Comisiones - Recaudo Tip Cli / Vend							
Tip	o Cliente OTR	TIPO DE CLIENTE POI	R DEFECTO					
۷	Vendedor FP Statian Pallares							
	Tabl	a de porcentajes (%) de comi	sión sobre el recaudo					
	Día Inicial (>=)	Día Final (≺)	% Comision					
	0	30	10.00					
	30	60	7.00					
_	60	90	3.00					
	90	999999	μ					

Para Eliminar un registro del intervalo presione el botón *Eliminar*, posteriormente para que los cambios queden grabados presione el botón *Guardar*.





1.5 PARÁMETROS DE COMISIÓN POR DESCUENTO VS. RECAUDO POR VENDEDOR

Es un tipo especial de cálculo de comisiones para aquellas empresas comerciales donde existe un acuerdo pactado con los vendedores, controlando que tan flexible pueden ser los descuentos en las facturas y los días de pagos de facturas de acuerdo a cada vendedor, manteniendo un equilibrio del porcentaje de comisión y el cruce del descuento vs los días de recaudo.

Al entrar a esta opción el sistema nos despliega la siguiente pantalla:

💋 Comis	ión Dcto	vs Recau	do	6			
Vendedor FP	9	Fabian Pallares					
Descuento Inicial	Descuer Final	nto Día v inici	vencimiento al	Día vencimient final	o Com Aplic	iisión cada	_
0).00	0.00	0	<u> </u>	0	0.000	ו
		Con	nisión Doto vs Re	caudo			
RangoDo	escuento	>= 0 < 15					
►>= 0.00	< 10.00	20					

Para Ingresar Información de Parámetros de Comisión por Descuento

Los datos solicitados por el sistema son:

- ✓ Descuento Inicial : Digite el % de descuento inicial.
- ✓ Descuento Final : Digite el % de descuento inicial.
- ✓ Día vencimiento Inicial : Diligencie el día de vencimiento inicial
- ✓ Día vencimiento final : Diligencie el día de vencimiento final
- ✓ Comisión aplicada : Ingrese el % de comisión que se le aplicará a las facturas que cumplan con las condiciones de Descuento y Días de vencido.

Una vez diligenciada esta información presione el botón Guardan

Descuento	Descuento	Día vencimiento	Día vencimiento	Comisión
Inicial	Final	inicial	final	Aplicada
20.00	30.00	70	90	

Para Eliminar Información de Parámetros de Comisión por Descuento

Si desea eliminar un intervalo de la tabla, debe dar doble clic en el registro deseado. En ese momento el sistema coloca la información seleccionada en la parte superior de la pantalla y puede proceder a seleccionar el botón *Eliminar*.





Para Copiar Información de Parámetros de Comisión por Descuento

Es posible copiar la información de otro vendedor por medio del botón *Procesar* (a), el cual permitirá escoger el vendedor del que se desea copiar los datos y automáticamente los cargará en la ventana actual.

1.6 PARÁMETROS DE COMISIÓN POR RENTABILIDAD VS. RECAUDO POR VENDEDOR

Esta funcionalidad corresponde a un tipo especial de cálculo de comisiones para aquellas empresas comerciales donde existe un acuerdo pactado con los vendedores, controlando que tan flexible pueden ser la rentabilidad en las facturas y los días de pagos de facturas de acuerdo a cada vendedor, manteniendo un equilibrio del porcentaje de comisión y el cruce de la rentabilidad vs los días de recaudo.

7	Co	misió	n Ren	tab vs Re	caudo	E		
Ven	dedor	FP		Fabian Pallares				
Ren Inic	itabilid ial	lad	Rentabi Final	lidad Día inici	vencimiento al	Día vencimiento final	o Comisión Aplicada	
		8.00		10.00	0		35	0.120
				Cor	nisión Doto vs Rec	audo		
	Ra	angoRentat	oilidad	>= 0 < 35	>= 35 < 45	>= 45 < 60	>= 60 < 90	>= 90 < 999:
	>=	0.00 <	8.00	0	0	0	0	0
	>=	8.00 <	10.00	0.12	0	0	0.004	0
•								Þ

Al entrar a esta opción el sistema nos despliega la siguiente pantalla:

Para Ingresar Información de Parámetros de Comisión por rentabilidad vs. Recaudo Por Vendedor:

Los datos solicitados por el sistema son:

- ✓ Rentabilidad Inicial : Digite el % de Rentabilidad inicial.
- ✓ Rentabilidad Final : Digite el % de Rentabilidad inicial.
- ✓ Día vencimiento Inicial : Diligencie el día de vencimiento inicial
- ✓ Día vencimiento final : Diligencie el día de vencimiento final



20



Comisión aplicada : Ingrese el % de comisión que se le aplicará a las facturas que cumplan con \checkmark las condiciones de Descuento y Días de vencido.

Una vez diligenciad	la esta información	n presione el botón	Guardar 🕒.		
Rentabilidad Inicial	Rentabilidad Final	Día vencimiento inicial	Día vencimiento final	Comisión Aplicada	
8.00	10.00	0	35		0.1

Para Eliminar Información de Parámetros de Comisión por Rentabilidad

Si desea eliminar un intervalo de la tabla, debe dar doble clic en el registro deseado. En ese momento el sistema coloca la información seleccionada en la parte superior de la pantalla y puede proceder a

seleccionar el botón Eliminar

Para Copiar Información de Parámetros de Comisión por Descuento

Es posible copiar la información de otro vendedor por medio del botón Procesar (2), el cual permitirá escoger el vendedor del que se desea copiar los datos y automáticamente los cargará en la ventana actual.

1.7 CONFIGURACIÓN DE VENDEDORES

Esta opción permite configurar el comportamiento del cálculo de las comisiones y todo lo referente a las afectaciones contables de cada vendedor.

💋 Comisiones - Configuración de Ve	endedores		×
💋 Configuración de 🛛	Vended	ores 🚯 🚯 🖪 (
Código		666	
Nombre	0		_
<u>Calculo de comisiones</u>	\$	Datos contables	
% Distribución		% Tipo de factura	_
Venta Recaudo		De Contado A Crédito	
0.00	0.00	0.00 0.00	
Items de los artículos			
Grupos		🔲 Tabla de % Rentabilidad	
C Articulos			
C Lineal	0.00	% de Reducción 0.00	
C Conceptos		🔲 Tabla de % Rentabilidad	
C Lineal	0.00	% de Reducción 0.00	
Clasificación de vendedores		*	-1
Clasificación 🔗			
Adicionales			
Tabla de % de Descuento v	vs Recaudo	General	
Tabla de % de Descuento y	vs Recaudo	por vendedor	
Tabla de % de Bentabilidad	euores vs r I vs Recaud	ipo de cliences	

Fig. 12 Configuración de vendedores





Es importante mencionar que los vendedores son creados en maestro de vendedores del menú Maestros. Aquí en esta opción se actualizarán los datos del vendedor que tengan relación con la configuración de comisiones.

Al entrar a esta opcion el sistema despliega una pantalla la cual está dividida en dos pestañas (Calculo de Comisiones y Datos Contables)

CÁLCULO DE COMISIONES

- ✓ Código: Digite el código del vendedor o selecciónelo utilizando el botón de ayuda .
- ✓ % Distribución: Define que distribución en porcentaje entra en juego para la venta y para el recaudo. Para entender claramente la definición anterior se debe tener en cuenta que la comisión por venta es la que asume el sistema como ganada al momento de ejecutarse la venta y la comisión por recaudo entra en juego con la tabla de recaudo ósea que puede ser castigada.
- ✓ % Tipo de factura: Brinda la posibilidad de puntualmente tener un porcentaje de comisión basándose en el tipo de factura, esto quiere decir que se puede tener un porcentaje de comisión para facturas de contado y otro valor para facturas a crédito.
- ✓ Ítems de los artículos: Es el núcleo de la configuración para el cálculo de la comisión de un vendedor cuando se están facturando artículos. Se debe revisar el origen del porcentaje de comisión (Grupo, Artículo o Lineal), si se activa Grupo, el sistema buscará el porcentaje de comisión en el grupo del artículo.

Grupo	B			
Descripción	w l			
Grupo Padre	8			
Nro Hijos 🛛	0 📃 Es virtual (Lo compo	nen elementos	de otros grupos)	
	Configuración Básica	ľ	Códigos de Información	
	Complemento Inventario		Complemento Costo venta	
	Complemento Ingreso	9	complemento IVA compras	
	complemento IVA ventas	9	Complemento Centro Costo	
Complemento	Inventario Remisionado	9	Complemento Inventario x Entregar	
Complem	Einangiere En Compres	<u> </u>	complemento IVA consumo	
	rinanciero En Compras '	-	Complemento Devolución Ventas	
			complemento IVA devolución ventas	
No Aplie	car Ajuste Inflación		Comisión	
	Partida		Porcentaje de comisión	
	Contrapartua			
Comple	mento Impocon Compras	🕙 Con	nplemento Impocon Devolución Compras	
Comp	lemento Impocon Ventas	🔍 🔇	omplemento Impocon Devolución Ventas	
	Devolucion Por Garantia	9	Provision Garantia	

Si activa la casilla Artículo el sistema lo obtendrá del maestro de artículo.





💋 Artículos	5	Ð		87 O D	
Código		9			
Descripción					4
Descripción Otro Idioma					
Grupo		E			
Orden Lote	PROMEDIO	Tipo Art	ículo	•	
Estado	PRODUCTO	TERM Present	ación		-
Opciones especiales	INC	Códigos de Información			~
Unidades de Medida	Ubicaciones	· ·	Cambio de códi	gos Frocesos Equivalencias	Tipo Documento
Datos Generales Cu	ientas Artículos	Otros	Sustitutos	Datos Ventas	Cuentas Impuestos
Datos Puntos de	e Reorden y (Costo		🗌 Guardar Bode	enas
T. Reposición	0.00	Stk Maximo	0.00	Todas	
Frec.Compra	0.00	Demanda(U/Dias)			
Dias Max Inv	0.00	Phaetor Seguridad	0.00	[02] BODEUA	RIA 🔻
Citk Minima	0.00	Fto. neorden	0.00	Permitir Cant	idades sin
- Cádigos para re	0.00		tarfagas	COSIO	
1er Cód Exte	epresentacio	n de mioniles e m	1er G	rupo Externo	(E)
			2do. G	rupo Externo	E
Datos Producci Línea Producci	ión		roducto no se er en cuenta e sulos para apr	e debe Habi en los 🥅 disp obación. movi	litar para ositivos les
Datos Modulo (% Comisión	Comisión 0.00	Cuenta Provisión	@	Importaciones P.Arancelaria	8
monitor de p	mación en e roductos y s	l Modifi ervicios □ en Alis	car cantidad stamientos	Clasificación	0

Y por último si activa Lineal se debe digitar el porcentaje de comisión en el campo Lineal.





Coulgo FF		9				
Nombre Fabia	n Pallares					
<u>C</u> alculo d	e comisiones)	<u>D</u> ati	os contables	
S Distribución			_%	Tipo de factura -		
Venta	Recaudo			De Contado	A Crédito	
50.0	00	50.00		100.0	00	100.00
ome de les artícul	~~					
	03					
C Grupos			Γ	Tabla de % Re	entabilidad	
C Articulos						
• Lineal		3.50		ae Reducción		100.00
ems de los concej	otos					
C Conceptos	:		🔲 Tabla de % Rentabilidad			
C Lineal		3.50	;	6 de Reducción		100.00
Clasificación de ve	endedores					
Clasificación	9					
dicionales						

- ✓ Tabla % Rentabilidad (Ítems de los artículos): Cuando un vendedor se le configura esta casilla, el sistema asume que el origen del porcentaje de comisión será obtenido de la tabla de intervalos de rentabilidad.
- ✓ Porcentaje de reducción (Ítems de los artículos): Es un valor que es utilizado para castigar o premiar los cálculos de comisión, su valor debe ser en términos porcentuales, por ejemplo si se quiere castigar un vendedor específico para la siguiente liquidación se debe colocar un valor menor que 100 y mayor que cero, de lo contrario si lo que se quiere es premiar se debe colocar una valor mayor que 100.
- ✓ Ítems de los conceptos: Es el núcleo de la configuración para el cálculo de la comisión de un vendedor cuando se están facturando conceptos. Se debe activar el origen del porcentaje de comisión (Conceptos o Lineal), si se activa Conceptos, el sistema buscará el porcentaje de comisión en el maestro de conceptos.

💋 Conceptos		0		
Tipo de Concepto	Datos Generales	Defaults		Módulos
Categorías	% de comisión Costo Fijo	0.00 0.00	% de Costo Provisión	0.00
Mostrar en cuerpo (formato)	Ordenes de producción - Ĉ Directo Contrapa	artida Actividad Indir	ecta	
Manejo de IVA	Tipo de Otros Costos	•		Exige maquina 🥅
Precio General 0.00	Concepto Contrapartida	0		
Precio Formulado	Ordenes de Servicios	ceptos en document	os cargos y pa	igos
Categoría - Movimiento Externo	Cuenta de Ingreso Cuenta de Costo	© ©		





Y por último si activa Lineal se debe digitar el porcentaje de comisión en el campo Lineal.

Código	P	9		
Nombre	Fabian Pallares			
<u>C</u> alcu	lo de comisione	\$	<u>D</u> ato	s contables
% Distribución-			~% Tipo de factura -	
Venta	Recaudo		De Contado	A Crédito
	50.00	50.00	100.0	0 100.00
ltems de los art	ículos			
C Grupo	•		🗖 Tabla da % Ba	ntabilidad
C Articul	ა ი:			mabiliuau
 Artical Lineal 		3.50	% de Reducción	100.00
	1		,	
	ncentos			
items de los col	neeptos			
	ncoptos			
C Conce	ptos		🔲 Tabla de % Re	ntabilidad
C Conce	ptos	3.50	☐ Tabla de % Rei % de Reducción [ntabilidad 100.00
Conce	ptos e vendedores -	3.50	☐ Tabla de % Rei % de Reducción [ntabilidad 100.00
C Conce C Lineal Clasificación d Clasificación	ptos e vendedores-	3.50	☐ Tabla de % Re % de Reducción [ntabilidad 100.00
C Conce C Lineal Clasificación d Clasificación	ptos e vendedores-	3.50	☐ Tabla de % Rei % de Reducción [ntabilidad 100.00
C Conce C Lineal Clasificación d Clasificación Adicionales	ptos e vendedores -	3.50	└ Tabla de % Re % de Reducción	ntabilidad 100.00
C Conce C Lineal Clasificación d Clasificación Adicionales Tabla de %	e vendedores @ de Descuento	3.50 vs Recaudo	☐ Tabla de % Re % de Reducción General	ntabilidad 100.00

- ✓ Tabla % Rentabilidad (Ítems de los conceptos): Cuando un vendedor se le configura esta casilla el sistema asume que el origen del porcentaje de comisión será obtenido de la tabla de intervalos de rentabilidad. Para calcular el porcentaje de rentabilidad, una variable fundamental es el costo y cuando se factura un concepto no hay manera de saber este valor, entonces se debe estimar el costo llenando el campo % de costo del maestro de conceptos, este valor indica que porcentaje del valor facturado se asumirá con costo.
- ✓ Porcentaje de reducción (Ítems de los conceptos): Es un valor que es utilizado para castigar o premiar los cálculos de comisión, su valor debe ser en términos porcentuales, por ejemplo si se quiere castigar un vendedor especifico para siguiente liquidación se debe colocar un valor menor que 100 y mayor que cero, de lo contrario si lo que se quiere es premiar se debe colocar una valor mayor que 100.
- ✓ Adicionales: El sistema tiene dos formas especiales de calcular las comisiones, una de ellas es basándose en la tabla de descuentos vs. recaudo y la otra es basándose en la tabla de intervalos de días por vendedor y tipo de clientes ambos explicadas anteriormente.

DATOS CONTABLES

El sistema además de calcular las comisiones y si el usuario lo desea, puede realizar los documentos de provisión de la comisión y pago de la comisión. Al seleccionar esta pestaña el sistema muestra la siguiente pantalla:





<u>C</u> alculo d	de comisiones	Datos contables
Cuentas de provisi	ón de comisiones	
Gasto	<u> </u>	
Provision	9	
Pagos		
СхР	9	
C×C	9	
Días vence	0	Referencia
Cliente	9	
Proveedor	(9)	
Complemento de la	s cuentas que identific	an al vendedor contablemente
Auxiliar	9	
Centro Costo	<u></u>	
Tercero	<u>@</u>	
Datos Nómina —		
Código	Concepto Pa	go 🔤
	Concepto Descue	nto
		7 7

Provisión de comisiones: Es un documento que consiste en causar el gasto del valor de la comisión que no necesariamente es el valor que se piensa pagar a los vendedores pues es posible que estos pierdan parte de la comisión por los días de recaudo. Su afectación contable es algo parecido a:

	Débito	Crédito
Gasto	XXXX	
Provisión		XXXX

Pagos de Comisiones: Es un documento que consiste en causar el pago real del valor de la comisión.

	Débito	Crédito
Provisión	XXXX	
CxP/CxC		XXXX

Si el sistema está configurado para que se pague la comisión cuando los clientes hayan cancelado las facturas, existe la posibilidad que en un mes cualquiera estos dos comprobantes sean completamente distintos, esto se presenta cuando el mes de la fecha del recaudo es distinto al mes de la fecha de la factura.

Para el buen funcionamiento de estos dos documentos anteriormente mencionado, se deben configurar los datos contables de los vendedores.





Nombre F	abian Pallares	
Calcu	lo de comisiones	Datos contables
Cuentas de pro	visión de comisiones	
Gasto	9	
Provision	0	
Pagos		
C×P	0	
C×C	8	
Días vence	0 Ref	erencia
Cliente	9	
Proveedor	0	
Complemento de	e las cuentas que identifican al v	vendedor contablemente
Auxiliar	8	
Centro Costo	8	
Tercero	0	
Datos Nómina -		
Código	Concepto Pago	
	Concepto Descuento	

Cuentas de provisión de comisión: Son las cuentas requeridas para la realización del documento de provisión.

- ✓ Gastos: Digite el código contable para el registro del gasto de la comisión o selecciónelo de la ventana de ZEUS(ℝ) Localizar presionando clic sobre el botón de Ayuda Sola tecla "F4".
- ✓ Provisión: Digite el código contable para el registro de la provisión de la comisión o selecciónelo de la ventana de ZEUS(ℝ) Localizar presionando clic sobre el botón de Ayuda (S) o la tecla "F4".

Pagos: Son las cuentas requeridas para la realización de los documento de pago de la comisión. El sistema cuando elabora el documento de pago utiliza la cuenta "CxP" haciendo un crédito y si no es un pago sino un descuento utiliza la cuenta "CxC" haciendo un débito. Como estas cuentas son de cartera y requieren datos adicionales como el código del cliente o el código del proveedor y la fecha de vencimiento es necesario llenarlos si se piensa realizar este documento.

Complemento de las cuentas que identifican al vendedor contablemente: Estos datos son utilizados si por ejemplo si la cuenta de gasto de comisión o la cuenta de provisión de la comisión son cuentas con atributo especiales tales como "maneja centro de costo", "maneja auxiliar abierto" o "pagos a terceros", el sistema se encargará de utilizar estos valores cuando detecte atributos especiales.

Datos Nómina: Los resultados del pago de la comisión pueden ser ejecutados con el documento de pagos de la comisión ya anteriormente mencionado o puede utilizar la exportación a la nómina, pero para ello deben estar configurado los datos del código del vendedor como empleado en la nomina y los conceptos de nómina utilizados para cuando es un pago y para cuando es un descuento.

1.8 CLASIFICACIÓN DE VENDEDORES

Los vendedores pueden ser asignados a una clasificación al momento de ser configurados, cada clasificación está compuesta por un código, nombre y el número de periodos de recaudo de comisión, que aplicará para los vendedores según la clasificación.



Maestros	
Clasificación de Vendedores	
Código D2	
Nombre Vendedores Externos	
	No de periodos de recaudo de comisión 3.00

Para crear una Clasificación de un Vendedor

- 1. Ingrese los datos solicitados por el sistema
 - a. Código: Digite el código de la clasificación.
 - b. Nombre : Digite el nombre asignado a la clasificación.
 - c. No de Periodos de recaudo de Comisión.
- 2. Presione click en el botón *Guardar*

Las clasificaciones creadas se utilizan al momento de configurar el vendedor en la opcion llamada "Configuración de Vendedores".

 Clasificación de vended 	ores
Clasificación 02	Sendedores Externos

1.9 LIQUIDAR COMISIONES

La liquidación de Comisiones es la opción que se encarga del proceso de calcular la comisión para cada uno de los vendedores y verificar en la contabilidad las facturas que fueron canceladas en un periodo específico.



Nuestro sistema así como puede liquidar un mes en específico, también puede liquidar intervalos de días, brindando la posibilidad de liquidar quincenalmente o hasta semanalmente. Para liquidar un periodo debe dirigirse a la pestaña **Periodo Nuevo** y digitar la fecha inicial y fecha final del periodo y y luego presionar el botón *Guardar*. Despues de la primera liquidación solo se activará el campo fecha final de la pestaña Periodo Nuevo porque el sistema automáticamente asigna la fecha inicial igual

al siguiente día del periodo anterior.

1.10 MODIFICACIÓN DE LA COMISIÓN





Esta opción se encarga de la modificación de los resultados de la liquidación de una factura en particular. En ella se muestra la distribución de la provisión de la comisión como también que fracción de la comisión se debe cancelar.

	6304	9	86 000	0991120	Aplicación Ir	nventario	y Contal	bili Fac	tura de	Venta		
Vendedor	FP		Fabian Pallare	es	No F	acturas					51130	
Datos de F	La c actura	omisión es	el pago de la Datos	cuota de provisión d	e comisión —		- Devo	lucione:	. —			
Factura		1 540 (n Pro	visión venta		65.45	Pro	ovisión	venta			0.0
Costo		562.8	8 Provis	ión recaudo		65.45	Provi	sión rec	audo			0.0
Venta		1,540.0	Tot	al provisión		130.90	т	otal prov	isión			0.0
Utilidad		977.1	2	% Comisión	8	50000(1	130
Total o	Adio bligacio	nes	0. 0.	00				Valor p	agado Saldo			0.0 0.0
					Pagos							
Fecha	Fte	Documento	Valor Recibo pago	Comision	Comision Perdida	Dia: Ver	s icimiento	Dias Factura	%Pago	%Castigo	%DCTO	% D

Para modificar el resultado de la liquidación de una factura primero debe seleccionar dicha liquidación. Esto se hace mediante la utilización del botón *Ayuda* o presionando la tecla F4, a continuación puede modificar el porcentaje de comisión que el sistema utilizó en la liquidación y presionar el botón *Guardar*. En ese momento el sistema liquidará solo la factura seleccionada.

1.11 ESTABLECER PAGOS POR VENDEDOR

Esta funcionalidad del sistema se encarga de modificar el valor que efectivamente se pagará a los vendedores como resultado de una liquidación anterior. Inicialmente después de una liquidación el sistema asume que se pagará toda la comisión ganada por los vendedores.

🖉 Comisiones - Est	Comisiones - Establecer Pagos									
💋 Establec	er Pa	gos						e		
Vendedor FP	Fat	pian Palla	res			F	Periodo 2011/	08/01 - 2	011/08/31	•
					Fact	uras				
Periodos		Ident	Fte	Documento	Obligación	Total Pagado	Saldo	Adición	Valor	





- ✓ *Vendedor*: Digite el código del vendedor al cual desea modificarle el pago o selecciónelo de la ventana de Ayuda.
- ✓ *Periodo:* Seleccione el periodo de las facturas que desea modificarles el pago.

Automáticamente se filtraran en la cuadricula las facturas del vendedor seleccionado en un periodo específico y solo se podrá modificar la columna "valor" que entre otras cosas solo permite modificarla por un valor menor que el calculado por la liquidación.

1.12 COMISIONES COMPARTIDAS

Esta opción resuelve la necesidad de aquellas compañías donde las comisiones de una venta específica es compartida entre varios vendedores.

Esto se logra asignándole a las facturas que se deseen compartir los vendedores y sus respectivos porcentajes de distribución como en la siguiente tabla.

Factura		Vendedor	%
Fuentes	Documentos		
16	010000059	Carlos Duarte	40
		Miguel Morales	60
16	010000062	David Correa	40
		Miguel Morales	60
16	0100000065	Miguel Morales	100

La tabla anterior muestra que la factura "16-0100000059" es compartida entre dos vendedores y que el vendedor "Carlos Duarte" tendría 40% del valor total de la comisión asignada a esta factura y el restante 60% es para "Miguel Morales".

El siguiente gráfico ilustra la ventana de captura:

0	🖉 Comisiones - Comisiones Compartidas 💿 💿 💌						
	Comisio	ones Compartidas					
Do	cumento UN	000000078					
		Vendedores					
	Vendedor	Nombre	Porcentaje 🔺				
►	00	OFICINA	0.00				
	001	prueba	0.00				
	123	pruebas	0.00				
	AL	ANDREA LEAL	0.00				
	AM	ALFREDO MENDOZA CABRALES	0.00				
	BB	BLANCA BARRIOS	0.00				
	CA	CLARA ARCE	0.00				
	CE	CARMELO ESPITIA MARTINEZ	0.00				
	DJ	DAYDIANA JIMENEZ 0.00					
	DR	DAVID E. RAMOS BUSTAMANTE 0.00					
	EL	ENA LUZ LEON MARTINEZ 0.00					
	FP	Fabian Pallares 100.00					
	FR	FANNY RODRIGUEZ CASTAÑEDA 0.00					
	IC	INGRID CABRERA PEREZ 0.00					
	JB	JORGE JAVIER BELEÑO OSPINO 0.00					
	JE	JESUS OLIER	0.00				
	JG	JOSEFINA GONZALES 0.00					
	JH	JHON MEDINA	0.00				
	JO	JUAN CARLOS OTOYA 0.00					
	JP	JORGE PEREZ	0.00				
	JR	JULIO CESAR RUIZ VERGARA	0.00				
	irg	JHON ALEJANDRO RAMIREZ GOMEZ	0.00				
	LC	LUZ MARY CORDOBA	0.00				
	OB	ORLANDO BANQUEZ PIÑA	0.00 🗸				





Se debe digitar la fuente y el documento de la factura la cual se quiere compartir la comisión. En ese momento el sistema muestra en la pantalla todos los vendedores creados en el sistema y el vendedor asociado a la factura tendrá por defecto 100%, el sistema valida antes de guardar los cambios de la distribución que la suma de todos los porcentajes de igual a 100%.

1.13 PROVISIÓN DE LA COMISIÓN

Esta opción del sistema se encarga de elaborar el documento de provisión de la comisión, los valores que el sistema utiliza para la afectación de la cuenta de gasto son los valores de la liquidación asumiendo que el vendedor ganará toda la comisión.

El siguiente gráfico ilustra la ventana de creación del documento:

💋 Comisiones - Provisión de la Comisión	
💋 Provisión de la Comisión	
Periodo 2011/08/01 - 2011/08/31 -	Estado
Fuente 🙋 💌 Serie 💌	Comprobante Secha 2014/05/19 -

- ✓ Periodo: Seleccione el periodo sobre el cual desea realizar la provisión de la comisión.
- ✓ *Fuente:* Seleccione la fuente correspondiente para la generación del documento contable. El sistema solo le mostrará las fuentes asociadas al tipo de documento Provisión de Comisiones.
- ✓ Serie: Escoja la serie asociada a la fuente selecciona.
- ✓ *Fecha*: Corresponde a la fecha en la cual quedará generado el documento contable.

Se puede realizar solo un documento de provisión por periodo liquidado y el sistema valida que no se elimine la liquidación de un periodo si tienen documentos de provisión realizados.

Para guardar el documento presiones Click en el botón Guardar que se encuentra en la barra de herramientas.

Para revertir el documento generado presione click en el botón *Eliminar*.

1.14 COMPROBANTE DE PAGO DE COMISIONES

Esta opción se encarga de elaborar el documento de pago de la comisión, los valores que el sistema utiliza para la afectación de la cuenta de cartera (CxP/CxC) son los valores de la liquidación de facturas afectadas en los recibos de caja (fuentes de recaudo) del periodo liquidado.

🖉 Comisiones - Comprobante de Pago de Comisiones	
💋 Comprobante de Pago de Comis	siones 🕒 🕒 🖪 🔳
Periodo 2011/08/01 - 2011/08/31 -	Estado
Fuente 😰 💌 Serie 💌	Comprobante Secha 2014/05/19 -

✓ Periodo: Seleccione el periodo sobre el cual desea realizar el pago de la comisión.





- ✓ *Fuente:* Seleccione la fuente correspondiente para la generación del documento contable. El sistema solo le mostrará las fuentes asociadas al tipo de documento Pago de Comisiones.
- ✓ Serie: Escoja la serie asociada a la fuente selecciona.
- ✓ Fecha: Corresponde a la fecha en la cual quedará generado el documento contable.

Se puede realizar solo un documento de pago por periodo liquidado y el sistema valida que no se elimine la liquidación de un periodo si tienen documentos de pago realizados.

Para guardar el documento presiones Click en el botón Guardar que se encuentra en la barra de herramientas.

Para revertir el documento generado presione click en el botón *Eliminar*.

1.15 EXPORTAR A LA NOMINA

Esta opción permite exportar a la nómina el pago de las liquidaciones de comisiones. El sistema genera un archivo plano el cual es utilizado por Zeus ® Nomina.



Para iniciar el proceso de exportación a la nómina debe seleccionar el periodo y posteriormente presionar el botón *Guardar*. El sistema mostrará una ventana con la informacion que exportará. Posteriormente presione el botón *Exportar*, el sistema le preguntará la ruta donde se guardará el archivo para luego ser utilizado por el programa nómina.

