

COMISIONES EN VENTAS

El programa podrá liquidar comisiones a vendedores de varias formas:

- Se liquidan en tiempo real en cada transacción de venta (factura)
- Se corre un proceso posterior a las ventas que se corre una vez al mes y que liquida las comisiones con base a:
 - Porcentaje de comisión pactado con cada vendedor
 - Porcentaje de comisión definido para cada producto

Al liquidar comisiones se producirá un listado detallando las comisiones liquidadas por cada factura de cada vendedor, y se tiene la opción de contabilizar generando una transacción por cada vendedor o no contabilizar.

También el programa permitirá liquidar comisiones de tipo “Multinivel”, para empresas que manejen ventas multinivel. La descripción de cómo se maneja este tipo de ventas y comisiones la encontrará en el manual respectivo

- 1) **Liquidación al momento de facturar:** Por esta opción se debe ir a parámetros de facturación y crear cuentas de comisión tanto del gasto como cuentas por pagar y un porcentaje de comisión para todos. Al facturar liquida la comisión ya sea la venta de contado o crédito, el sistema pregunta si va a cambiar el porcentaje y crea en el mismo documento de venta la cuenta x pagar de comisiones y se cruza con el gasto.

- 2) **Liquidación de comisiones globales:** a) Previamente debe ir a la función Funciones del programa/Comisiones/crea lista de vendedores, donde se asigna un número a cada vendedor con su porcentaje y tope de venta. b) Debido a que en esta función para liquidar comisión debe ir amarrado el código del vendedor al cliente, al crear el cliente debe colocar el número del vendedor asignado. Este programa solo liquida con cuentas de cartera o sea la cuenta 1305 por lo tanto se debe facturar siempre a crédito y si pagan de contado, ir a recibos de caja y hacer el pago correspondiente. Luego ir al mismo modulo y hacer liquidación global el cual lo hace con el porcentaje creado para el vendedor.

- 3) **Liquidación de comisión x producto:** Esta función como en el caso anterior, debe ir amarrado el código del vendedor al cliente, además que cada referencia de inventario debe ir con el porcentaje de comisión, por lo que al liquidar hace caso omiso del porcentaje de vendedor y lo liquida con el porcentaje que existe el archivo maestro de esa referencia vendida. Como en el caso anterior también solo liquida a las cuentas de cartera por cobrar 1305

- 4) **Liquidación de comisión x producto a precio mínimo:** Al igual que el anterior hace lo mismo solo que hace la liquidación con la condición que sea igual o mayor al precio1 y con la ventaja que lo contabiliza de una vez.

- 5) **Informe de ventas por Vendedor:** Existe otra opción para liquidar manualmente las comisiones a vendedores la que puede hacer ingresando al acceso directo con el nombre **“VENTAS informes de”** donde se define los tipos de documento involucrados en la venta y que al clicar en Ventas por vendedor ,el sistema pregunta las cuentas de cartera y o caja para ese informe y muestra en forma detallada la venta de cada vendedor ya sea de contado o a crédito y se abre con Excel y se hace la liquidación con las condiciones que usted requiera.