

COMMISSIONSCO: Comisiones comerciales * *

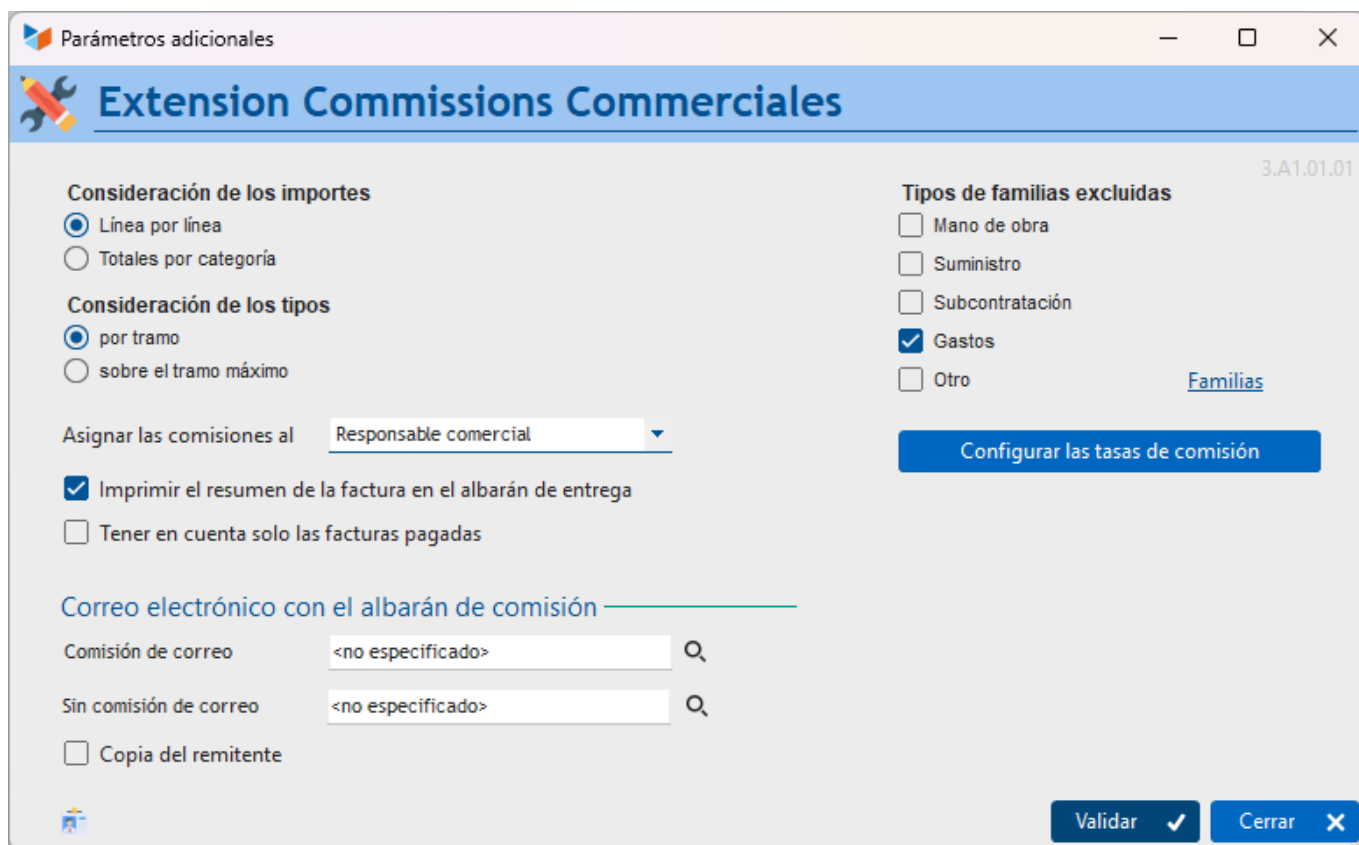
 **Fix Me!** MIGRACIÓN AL FORMATO A1 EN CURSO.

Presentación

Esta extensión calcula las comisiones comerciales, en un intervalo de fechas, en función del importe de las ventas o de las cantidades vendidas, según las reglas de comisión definidas por tramos.

Configuración

Acceso: Herramientas→Configuración de la aplicación→Configuración de extensiones→Comisiones comerciales



El selector **Tener en cuenta los importes** permite especificar el cálculo de las comisiones.

- O bien el cálculo se realiza línea por línea, en cuyo caso, si un comercial emite una factura de 100 y otra de 200, recibirá la comisión correspondiente a 100 y la comisión correspondiente a 200.
- O bien el cálculo se realiza sobre los totales por categoría, en cuyo caso, si un comercial emite una factura de 100 y otra de 200, recibirá la comisión correspondiente a un importe de 300.

El selector **Tener en cuenta los porcentajes** permite especificar el cálculo de las comisiones.

- O bien la comisión se calculará tramo por tramo en función de los porcentajes definidos (por ejemplo, $1000 * 10 \%$ y $1250 * 15 \%$ si el comercial ha alcanzado los 2250).
- o bien la comisión se calculará según el tipo del tramo máximo (por ejemplo, $2250 * 15 \%$ si el comercial ha realizado 2250 y el siguiente tramo es superior a 2250).

La combinación **Asignar comisiones a** permite designar al usuario al que se asignan las comisiones, especificado en la factura. Puede ser:

- el responsable comercial de la factura
- el responsable técnico de la factura
- el creador de la factura
- el responsable comercial del cliente

La casilla correspondiente permite, o no, **imprimir el extracto de la factura en el albarán de comisión**, de modo que la base de cálculo (la lista de facturas y abonos del periodo) se edite en el albarán.

Es posible **tener en cuenta solo las facturas pagadas** en el cálculo de las comisiones comerciales.

Es posible **excluir** determinados tipos de familias de productos. Por ejemplo, la familia de productos «Gastos de envío», tipo de familia «gastos», no debería dar lugar a comisiones.

Si desea enviar por correo electrónico los albaranes de comisión, seleccione un mensaje de acompañamiento **Correo de comisión**.

En caso de que un periodo no genere comisiones, puede:

- no enviar ningún correo electrónico, en cuyo caso no seleccione ningún mensaje tipo **Correo sin comisión**
- enviar un correo electrónico indicando que el periodo no ha generado comisiones, en cuyo caso seleccione un mensaje tipo **Correo sin comisión**.

En estos mensajes tipo, puede utilizar las palabras clave disponibles para todos los mensajes (%USR_PRENOM% %USR_NOM%, %SOC_RAISON%, %USR_FONCTION%, %USR_TELBUR%), así como las siguientes palabras clave:

- %USRCRT_PRENOM% nombre del comercial
- %USRCRT_NOM% apellido del comercial
- %DEBUT_COMCO% inicio del periodo de cálculo de comisiones
- %FIN_COMCO% fin del periodo de cálculo de comisiones.

A continuación se muestran dos ejemplos.



Si la casilla **Copiar remitente** está marcada, se enviará una copia del correo electrónico en CCI al remitente del mismo (el usuario conectado).

Configuración de las tasas de comisión

El botón **Configurar las tasas de comisión** abre la siguiente pantalla.



Esta pantalla muestra en la parte superior los usuarios (no archivados) declarados en Gestan y, en la parte inferior, las condiciones de embalaje asociadas a ellos.

El botón **Imprimir** imprime la ficha de comisiones del usuario seleccionado.

Estado CCO2 - Ficha de comisiones

Los menús contextuales de las dos tablas permiten duplicar un conjunto de reglas o una regla en particular.

Fiche Taux de commission Création en cours

Commission Ariane AMPERE

Client: Q

Type cible produit: ▼

Cible produit: Q

Type calcul: ▼

Libellé:

Valider ✓ Annuler ✕

Taux	Borne max	Taux	Borne max

Es posible definir condiciones de comisión:

- sobre un contacto
- sobre un producto
- sobre una subfamilia de productos (si se gestionan)
- sobre una familia de productos

Las comisiones se aplican en el orden de prioridad anterior: si las reglas de comisión prevén para la misma venta un porcentaje para el contacto, el producto, la subfamilia y la familia, se aplicará el porcentaje del contacto.

Si dos reglas de comisiones son contradictorias, por ejemplo, una tasa X para un cliente y una tasa Y para el mismo cliente, se aplicará la primera que se lea.

Para cada regla de comisiones, es posible especificar mediante el **tipo de cálculo** si el cálculo debe realizarse en función del importe de las ventas realizadas o de las cantidades vendidas.

El **Texto** de la regla es opcional y permite identificar la regla aplicada para el cálculo de la comisión.

Es posible definir hasta 12 pares de **Tasas** de comisión y **límites máximos**.

Ejemplos

En modo de cálculo por tramos

Fiche Taux de commission

Commission Ariane AMPERE

Client: PHARMACIE LATÉRALE (Alan EPROCHEN)

Type cible produit: <Tout le catalogue>

Cible produit: <tous produits>

Type calcul: % CAHT

Libellé: Pharma Latérale

Taux	Borne max	Taux	Borne max
10,00	1 000,00		
8,00	2 000,00		

Buttons: Valider, Annuler

En este caso, el comercial recibirá una comisión por todas las ventas de productos en la farmacia Latérale. * sobre el volumen de negocios entre 0 y 1000 (euros), recibirá un 10 %

- sobre el volumen de negocios entre 1000 y 2000 (euros), recibirá un 8 %
- por encima de esa cifra, no recibirá nada (último par: 0 % sobre el límite máximo 0)

Fiche Taux de commission

Commission Ariane AMPERE

4 17/09/25 13:38:24 EM
17/09/25 14:17:13 EM

Client

<tous clients>

Q

Valider ✓

Type cible produit

<Tout le catalogue>

▼

Annuler ✕

Cible produit

<tous produits>

Q

Type calcul

% CAHT

▼

Libellé

Générale

Taux	Borne max	Taux	Borne max
5,00	1 000,00		
4,00	2 000,00		
3,00			

En este caso, el comercial recibirá una comisión por la venta de todos los productos del catálogo. * sobre el volumen de negocios entre 0 y 1000 (euros), recibirá un 5 %

- sobre el volumen de negocios entre 1000 y 2000 (euros), recibirá un 4 %
- por encima de ese importe, recibirá un 3 % (último par: 3 % sobre el límite máximo 0)

 En el ejemplo anterior, la regla se aplica a todas las ventas.

Fiche Taux de commission

Commission Ariane AMPERE

Création en cours

Client

<tous clients>

Q

Type cible produit

<Tout le catalogue>

Cible produit

<tous produits>

Q

Type calcul

% CAHT

Libellé

Valider

Annuler

Taux	Borne max	Taux	Borne max
12,00			

En el ejemplo anterior, el comercial recibirá un 12 % sobre todo el catálogo, desde el primer (euro) o el primer (kilo) vendido.

En el modo de cálculo sobre el tramo máximo

Fiche Taux de commission

Commission Ariane AMPERE

Création en cours

Client

<tous clients>

Q

Valider ✓

Type cible produit

<Tout le catalogue>

Annuler ✕

Cible produit

<tous produits>

Q

Type calcul

% CAHT

Libellé

Taux	Borne max	Taux	Borne max
10,00	1 000,00		
12,00	1 500,00		
14,00	2 000,00		
18,00			

Aquí:

- si el comercial alcanza los 800, recibirá $800 \times 10 \%$
- si alcanza los 1700, recibirá $1700 \times 12 \%$
- si alcanza los 3000, recibirá $3000 \times 18 \%$

From:

<https://manuel.gestan.fr/> - **Le manuel de Gestan**

Permanent link:

<https://manuel.gestan.fr/es/addons/comissionsco?rev=1758701879>

Last update:

2025/09/24 10:17