

COMMISSIONSCO: Comisiones comerciales * *

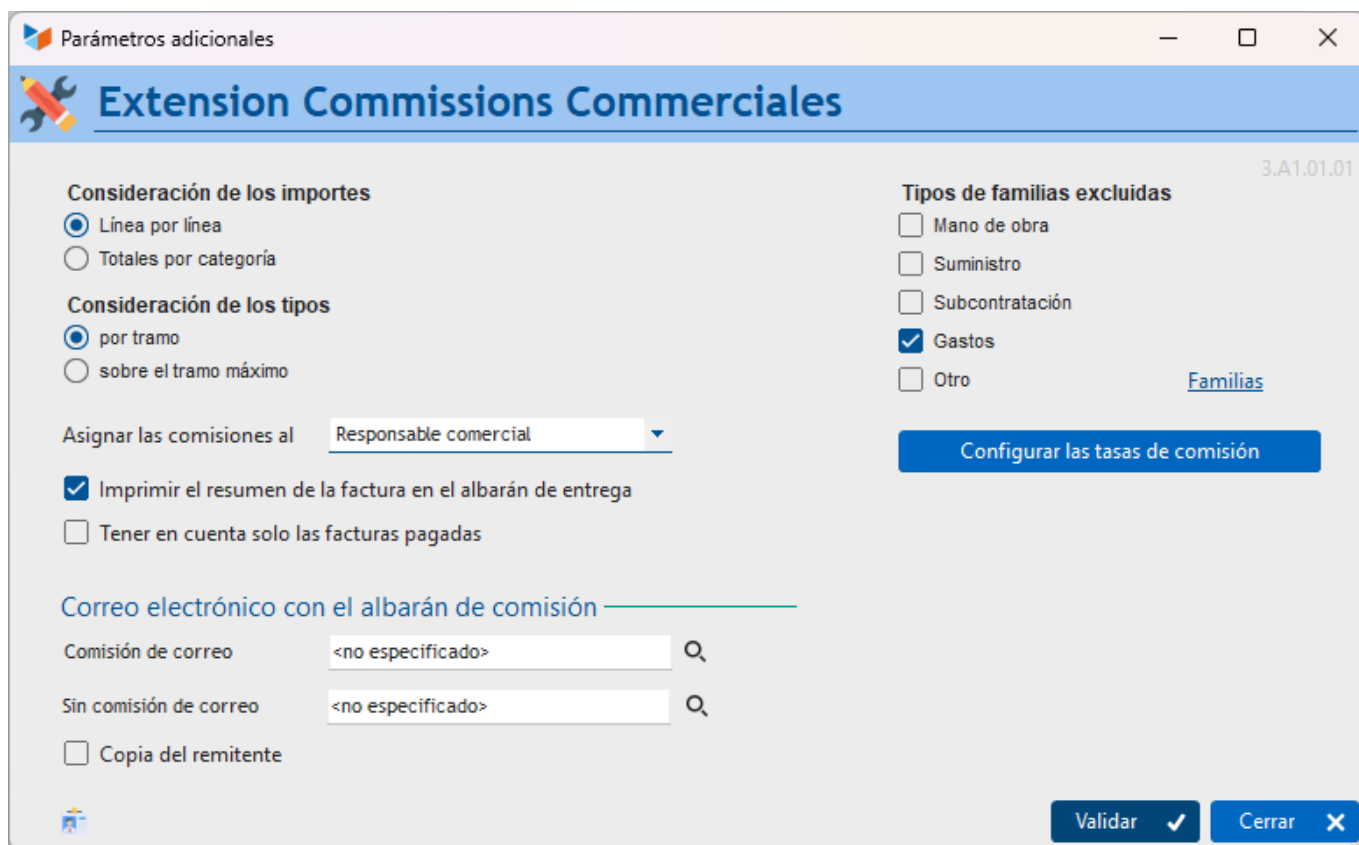
 **Fix Me!** MIGRACIÓN AL FORMATO A1 EN CURSO.

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.

Tasa	Límite máximo	Tasa	Límite máximo

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

Ficha Tasas de comisión

Comisión Ariane AMPERE

3 12/09/25 14:21:16 EM
19/09/25 11:36:06 EM

Cliente

PHARMACIE LATÉRALE (Alan EPROCHEN)

Validar ✓

Tipo prd objetivo

<Todo el catálogo>

Cancelar ✕

Producto objetivo

<todos productos>

Tipo de cálculo

% Facturación sin IVA

Denominación

Pharma Latérale

Tasa	Límite máximo	Tasa	Límite máximo
10,00	1 000,00		
8,00	2 000,00		

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)

Ficha Tasas de comisión

Comisión Ariane AMPERE

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

Cliente

<todos clientes>

Q

Tipo prd objetivo

<Todo el catálogo>

▼

Producto objetivo

<todos productos>

Q

Tipo de cálculo

% Facturación sin IVA

▼

Denominación

General

Validar

✓

Cancelar

✕

Tasa	Límite máximo	Tasa	Límite máximo
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.

Ficha Tasas de comisión

Comisión Ariane AMPERE

Creación en curso

Cliente

<todos clientes>

Q

Tipo prd objetivo

<Todo el catálogo>

Producto objetivo

<todos productos>

Q

Tipo de cálculo

% Facturación sin IVA

Denominación

Validar

✓

Cancelar

✕

Tasa	Límite máximo	Tasa	Límite máximo
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

Ficha Tasas de comisión

Comisión Ariane AMPERE Creación en curso

Cliente: <todos clientes>

Tipo prd objetivo: <Todo el catálogo>

Producto objetivo: <todos productos>

Tipo de cálculo: % Facturación sin IVA

Denominación:

Tasa	Límite máximo	Tasa	Límite máximo
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 $800 * 10 \%$
- si alcanza los 1700, recibirá $1700 * 12 \%$
- si alcanza los 3000, recibirá $3000 * 18 \%$

Funcionamiento

Acceso: Contabilidad→Ingresos y gastos→Comisiones comerciales



La pantalla muestra la lista de usuarios (no archivados) declarados en Gestan. Al principio, la columna **Comisiones** está a cero, sobre fondo azul.

El selector de **período** permite especificar el período de cálculo de las comisiones.



El botón **Calcular** inicia el cálculo y rellena la columna **Comisiones** con el importe de las comisiones del periodo.

Note: El cálculo de las comisiones se realiza sobre la base de las facturas con estado «transmitida», «pendiente» o «pagada», cuya fecha se encuentra dentro del intervalo de fechas seleccionado, así

como sobre la base de los abonos con estado «transmitido» o «pendiente».

El botón **Imprimir** inicia el estado de las comisiones para el período, con o sin el extracto de factura correspondiente, según la configuración de la extensión. El menú contextual de la tabla permite imprimirlo para un solo usuario.

Estado CCO1 - Lista de comisiones

El botón **Detalle** (o un doble clic en la tabla después del cálculo) muestra el detalle de los documentos tenidos en cuenta y menciona la regla de comisión que se ha aplicado.

El botón **Transmitir** permite enviar por correo electrónico el estado de las comisiones del periodo (con o sin el extracto de factura correspondiente, según la configuración de la extensión), como archivo adjunto al correo electrónico tipo seleccionado en la configuración, para todos aquellos cuya casilla **S** esté marcada, si el importe de la comisión es superior a cero. En el caso de un período sin comisiones, se puede enviar un correo electrónico tipo indicando la ausencia de comisiones en el período, si se ha configurado. El menú contextual de la tabla permite transmitirlo individualmente.



La pantalla de detalles especifica la regla (y, si se ha rellenado, la etiqueta que la identifica) aplicada para el cálculo de la comisión.

From:

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

Permanent link:

<https://manuel.gestan.fr/es/addons/comissionsco?rev=1758704654>

Last update: **2025/09/24 11:04**