

COMISIONES POR RANGO DE DIAS

¿Qué es la liquidación de comisiones por rango de días?

La liquidación de comisiones por rango de días permite definir cada rango de días un porcentaje diferente de comisión, este será el que el sistema tiene en cuenta para calcular la comisión sobre el recaudo de las ventas realizadas; el porcentaje que se ingrese aplicara para todos los vendedores.

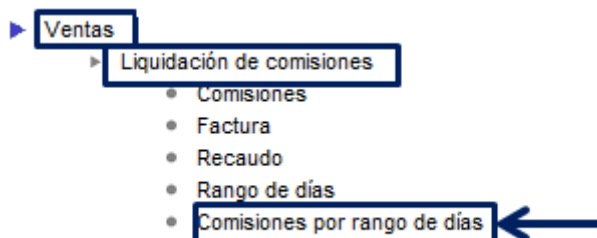
¿Cuál es la ruta para generar el informe de liquidación de comisiones por rango de días?

Para ir a la ruta se puede realizar de dos opciones:

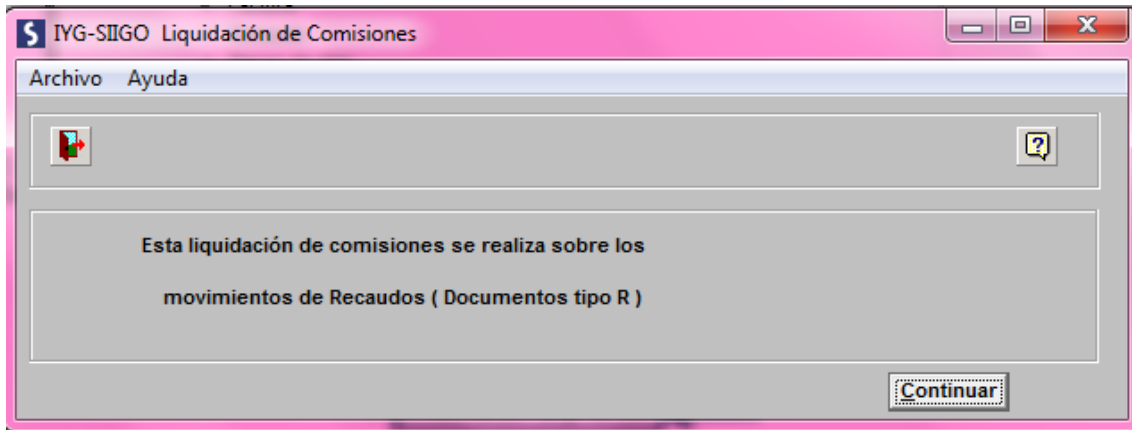
- 1) Por el buscador de menú con el icono  ejemplo:



- 2) Por la ruta: Ventas – Liquidaciones de comisiones – Comisiones por Rango de días:



Al momento de ingresar a esta opción el sistema despliega la siguiente ventana:

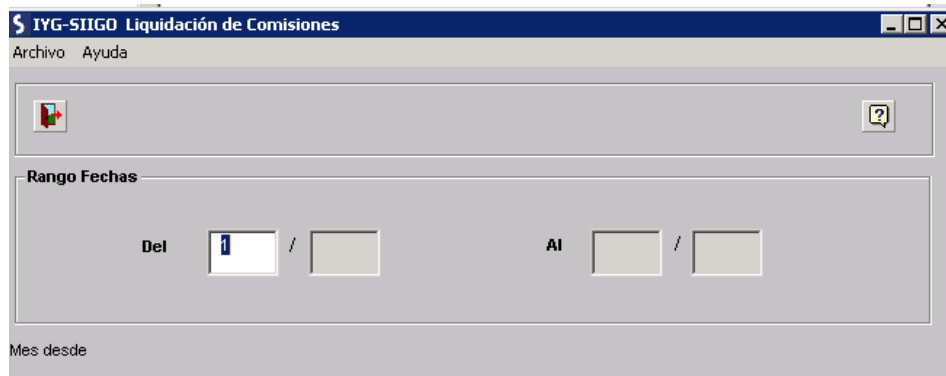


Al dar click en Continuar, despliega la siguiente ventana:



- **Con IVA o sin IVA:** Puede seleccionar si toma como base el valor que se recaudó con IVA o sin IVA.

Al seleccionar cualquiera de las dos opciones, despliega la siguiente ventana:





- **Fechas:** seleccionar el rango de fechas (mes – día) a tener en cuenta para liquidar las comisiones.

Al dar el rango de fechas, despliega la siguiente ventana:


Para hacer el reporte se deben diligenciar los siguientes campos:




- **Liquida en Nómina:** esta opción se utiliza para que el sistema cargue automáticamente el valor de la comisión del vendedor en la liquidación de la nómina; para ello se debe seleccionar la casilla y con ello también se habilita el recuadro para indicar el número de la nómina y el concepto de nómina al cual se debe cargar el valor de la comisión.
- **Modelo a Utilizar:** Se debe seleccionar el número de modelo de liquidación de comisiones por rango de días a tener en cuenta, el cual se debe encontrar previamente definido en el módulo de ventas – parámetros – comisiones – Parámetro por rango de días.
- **Vendedor desde y hasta:** Se debe indicar el código del vendedor o vendedores a los cuales se les desea liquidar la comisión.
- **Incluye los descuentos:** Se debe marcar esta opción si se desea tener en cuenta para la liquidación de las comisiones los descuentos contabilizados en el Recibo de Caja.
- **Incluye los cargos:** Se debe marcar esta opción si se desea tener en cuenta para la liquidación de las comisiones los cargos (fletes-seguros etc.) contabilizados en el Recibo de Caja.
- **Vendedor Recibido/Vendedor Factura:** Se debe seleccionar a cual vendedor se desea liquidar la comisión si al que elaboro la factura o al que elaboro el recibo de caja.
- **Fecha de documento/vencimiento:** Permite seleccionar que fecha tener en cuenta si la del documento o la fecha de movimiento.

Al dar enter sale la siguiente ventana:

- **Digite las Cuentas de Descuentos Utilizadas en el Recibo de Caja:** En esta opción se debe digitar la cuenta contable utilizada cuando se manejó algún descuento (descuentos condicionados) en el Recibo de Caja y se desea tener en cuenta en la liquidación de las comisiones. Si sabe el número de la cuenta la digita o con F2 o el icono  las busca, si no hay cuantas con el icono  para continuar.
- **Resumen:** Al seleccionar esta opción la información de las comisiones presenta un valor total sin detallar porcentajes, productos o documentos; solamente vendedores.
- **Detallado:** Al seleccionar esta opción la información de las comisiones se discrimina documento por documento (Detallando cada uno de los Recibos de Caja que se contabilizaron y que Facturas de Venta están cancelando con el número de días y el valor de la comisión).

Al dar enter sale la siguiente ventana:

- **Comprobantes Tipo "L" de Saldo Iniciales:** Si la empresa es nueva o recientemente se han ingresado los saldos iniciales de cartera, se debe ingresar el número del comprobante Tipo L utilizado para ingresar los saldos iniciales; para que el sistema tenga en cuenta estos documentos en la liquidación de comisiones. Si no le dan el icono  para continuar.
- **Notas Crédito © y notas de Devolución (J) cruzan con el recibo de caja:** Al seleccionar esta casilla el sistema tendrá en cuenta en la liquidación de comisiones los documentos Notas Crédito y las Notas de Devolución.

Este informe se puede imprimir , ver por vista preliminar  o enviar a Excel 

Informe de Liquidación de Comisiones por Rango de Días

Siigo - CAPACITACION SIIGO PYME										ENE/30/2014
INFORME DE COMISIONES POR VENDEDOR De: ENE 1/2014 A: ENE 30/2014										
Procesado en :2016/09/22 08:36:00:78										
VENDEDOR	FEC.REC.	NUMERO DEL RECIBO	FEC.VTO.	NUMERO FACTURA	CLIENTE	DIAS	VALOR CANCELADO	%COMIS	VALOR COMIS.	
0001 AMPARO LARROTA	2014/01/15	R-001-00000000020	2014/07/23	F-001-00000000029	ALKOSTO LTDA	(188)	3,468,000.00	30	1,040,400.00	
0001 AMPARO LARROTA	2014/01/30	R-001-00000000021	2014/02/28	F-001-00000000035	ALKOSTO LTDA	(28)	74,240.00	30	22,272.00	
Total 0001 AMPARO LARROTA							3,542,240.00		1,062,672.00	
Total general							3,542,240.00		1,062,672.00	



Importante:

Esta liquidación de comisiones tiene en cuenta el recaudo es decir toma en cuenta los documentos Tipo R – Recibo