



Infor LN Ventas - Guía del usuario para Comisiones y ráppeles

© Copyright 2017 Infor

Reservados todos los derechos. El texto y el diseño de la marca mencionados en el presente documento son marcas registradas de Infor o de sus empresas afiliadas o subsidiarias. El resto de marcas registradas que aparecen en el presente documento pertenecen a sus propietarios.

Avisos importantes

El material de esta publicación (incluyendo cualquier información secundaria) es confidencial y propiedad de Infor.

Al acceder a este documento, el usuario reconoce y acepta que todo el material (incluyendo cualquier modificación, traducción o adaptación del mismo), la propiedad intelectual, los derechos industriales y cualquier otro derecho, título o interés del mismo, son propiedad exclusiva de Infor. La consulta del presente material no supone derecho, título o interés alguno de dicho material (modificación, traducción o adaptación del mismo), salvo el derecho no exclusivo a utilizar dicho material con respecto a la licencia y al uso del software proporcionados por Infor a tenor de lo dispuesto en un contrato aparte ('Objeto').

El uso de este material implica la aceptación y el reconocimiento que dicho material es absolutamente confidencial y que la utilización del mismo está limitada al objeto descrito anteriormente.

Aunque Infor asegura con diligencia debida que el material incluido en esta publicación es preciso y completo, no garantiza la exactitud de la información aquí difundida, la exención de errores tipográficos o de otro tipo, ni la satisfacción de sus necesidades concretas. Por el presente documento, Infor no asume responsabilidad alguna directa o indirecta, por daños y perjuicios causados a personas o entidades por error u omisión en esta publicación (incluyendo cualquier información secundaria), si estos errores u omisiones son debidos a negligencia, accidente o cualquier otra causa.

Reconocimientos de marca

Cualquier otra compañía, producto, marca o nombres de servicios mencionados son marcas de sus respectivos propietarios.

Información acerca de la publicación

Código de documento salescmsug (U9843)

Versión 10.5.1 (10.5.1)

Creado el 19 diciembre 2017

Índice de contenido

Acerca de este documento

Capítulo 1 Introducción y configuración.....	7
Resumen de comisiones y ráppeles.....	7
Procedimientos.....	7
Datos maestros.....	7
Capítulo 2 Acuerdos.....	9
Selección de acuerdo de comisiones y ráppeles.....	9
Capítulo 3 Cálculo.....	13
Cálculo de comisiones y ráppeles.....	13
Comisiones/ráppeles en ventas acumuladas.....	15
Procedimiento de cálculo.....	16
Capítulo 4 Reserva.....	17
Reserva de comisiones y ráppeles.....	17
Procedimiento de reserva con un vínculo a Finanzas o Facturación.....	17
Procedimiento de reserva sin un vínculo a Finanzas o Facturación.....	18
Capítulo 5 Pago.....	19
Pagos de comisiones a empleados.....	19
Capítulo 6 Ejemplos de cálculo.....	21
Ejemplos de cálculo de comisiones y ráppeles.....	21
Capítulo 7 Historia.....	33
Historia de comisiones y ráppeles.....	33
Apéndice A Glosario.....	35

Índice

Acerca de este documento

Este documento describe el proceso para configurar, utilizar, calcular, reservar y pagar comisiones y ráppeles. El procedimiento de comisiones y ráppeles se utiliza para recompensar el rendimiento de venta de las relaciones.

Conocimientos básicos de partida

Aunque no es necesario un conocimiento profundo del software LN para leer esta guía, si dispone de un conocimiento general de las funciones de Infor LN le ayudarán a comprender esta guía.

Resumen del documento

La tabla muestra los capítulos de esta guía:

Número del capítulo	Título del capítulo	Contenido
Capítulo 1	Introducción y configuración	Introducción y configuración de comisiones y ráppeles
Capítulo 2	Acuerdos	Uso de acuerdos de comisiones y ráppeles
Capítulo 3	Cálculo	Cálculo de comisiones y ráppeles
Capítulo 4	Reserva	Reserva de comisiones y ráppeles
Capítulo 5	Pago	Pago de comisiones a empleados
Capítulo 6	Ejemplos de cálculo	Ejemplos de cálculo de comisiones y ráppeles
Capítulo 7	Historia	Historia de comisiones y ráppeles

Referencias abiertas

Use esta guía como la referencia principal para comisiones y ráppeles. Utilice las ediciones actuales de estas referencias relacionadas para buscar información no tratada en esta guía:

- **Guía del usuario para Datos maestros de ventas U9839 US**
Utilice esta guía para comprender la configuración de los datos maestros de ventas.
- **Guía del usuario para órdenes de venta U9845 US**
Utilice esta guía para comprender el procedimiento de órdenes de venta.

Lectura de este documento

Este documento se ha elaborado a partir de los temas de ayuda en línea. Por consiguiente, las referencias a otras secciones se presentan como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Si desea obtener más detalles, consulte *Introducción*. Para encontrar la sección a la que se hace referencia, consulte el índice del principio o del final del documento.

Los términos subrayados indican un vínculo a una definición del glosario. Si consulta este documento en línea, hacer clic en el término subrayado le llevará a la definición del glosario al final del documento.

¿Comentarios?

Examinamos y mejoramos nuestra documentación continuamente. Agradecemos comentarios y sugerencias en lo que se refiere a este tema o documento. Tenga a bien enviarlos por correo electrónico a documentation@infor.com.

Haga referencia en su correo electrónico a este número de documento, así como a su título. Cuanto más específica sea la información que nos envíe, mejores y más eficientes comentarios le podremos proporcionar por nuestra parte.

Póngase en contacto con Infor

Si tiene cualquier pregunta sobre cualquier producto de Infor, póngase en contacto con Infor Xtreme Support en www.infor.com/inforxtreme.

Si se actualiza este documento una vez lanzado el producto, publicaremos la nueva versión en este sitio web. Le recomendamos que se conecte a él con cierta periodicidad para comprobar si hay documentación actualizada.

Si tiene algún comentario sobre la documentación de Infor, contacte con documentation@infor.com.

Resumen de comisiones y ráppeles

Muchas compañías motivan sus relaciones recompensando su rendimiento en ventas. Así se pueden incrementar las ventas, lo cual mejora la posición competitiva de la compañía.

Est n disponibles las siguientes recompensas:

- [Comisiones](#)
- [Ráppeles](#)

Las comisiones y ráppeles se basan en información exacta sobre órdenes de venta, la relación responsable de la orden de venta, el rendimiento en ventas de la relación y el vínculo entre rendimiento y recompensa.

Procedimientos

El procedimiento principal es el cálculo de comisiones y ráppeles. Para obtener más información, consulte *Cálculo de comisiones y ráppeles* (p. 13).

A continuación se detallan algunos subprocedimientos:

- La reserva de comisiones y ráppeles. Para obtener más información, consulte *Reserva de comisiones y ráppeles* (p. 17).
- El pago de comisiones a empleados. Para obtener más información, consulte *Pagos de comisiones a empleados* (p. 19).

Datos maestros

Para poder utilizar cualquier procedimiento de comisiones y ráppeles, debe especificar datos maestros sobre quién puede recibir comisiones y ráppeles, cómo se realiza el vínculo y cuándo pueden efectuarse los cálculos.

Debe especificar los siguientes datos maestros:

1. Los parámetros de las comisiones y ráppeles en la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles.

2. Tablas de períodos en la sesión Tablas de períodos (tcccp0160m000) y períodos en la sesión Períodos (tcccp0170m000) si desea calcular comisiones y ráppes basados en las ventas acumuladas.
3. Relaciones en la sesión Relaciones (tdcms0110s000).
4. Grupos de acuerdos en la sesión Grupos de acuerdos (tdcms0115m000) si desea definir acuerdos comunes para varias relaciones.
5. Equipos de relaciones en la sesión Equipos de relaciones (tdcms0116m000) si desea vincular varias relaciones a una orden (línea) y añadir relaciones al equipo de relaciones en la sesión Relaciones por equipo de relaciones (tdcms0117m000).
6. Grupos de comisiones/ráppes en la sesión Grupos de comisiones/ráppes (tdcms0118m000) si desea definir acuerdos comunes para varios artículos.
7. Relaciones o equipos de relaciones predeterminados por cliente en la sesión Relaciones predeterminadas por cliente (tdcms0119m000).

Selección de acuerdo de comisiones y ráppeles

Para calcular las comisiones o ráppeles que se pueden conceder a una relaci3n con el fin de cerrar una orden de venta, deberá buscar primero el acuerdo de comisi3n/ráppel aplicable, que puede especificar en las sesiones Acuerdo de comisi3n (tdcms0635m000) y Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100).

Si hay más de un acuerdo de comisi3n/ráppel aplicable para una combinaci3n de orden de venta y relaci3n, se seleccionar un acuerdo de comisi3n/ráppel en funci3n de las prioridades especificadas en los campos **Prioridad** de la sesi3n Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000).

Ejemplo

Se aplican los siguientes acuerdos de comisi3n:

-	Acuerdo A	Acuerdo B	Acuerdo C
Partner cliente	-	-	-
Relación	Juan		Juan
Grupo de relación	-	G01	-
Proyecto	-	-	-
Artículo	-	-	X05
Grupo de comisiones	-	-	-
Porcentaje de comisión	2%	1,5%	3%
Comisión incremental	0%	0%	0%

- El acuerdo A especifica la comisión para la relación Juan.
- El acuerdo B especifica la comisión para el grupo de relación G01.
- El acuerdo C especifica la comisión para la combinación de Juan y el artículo X05.

Si Juan es un miembro del grupo de relación G01 y vende un artículo X05, se pueden aplicar los tres acuerdos.

Supongamos que están definidas las siguientes prioridades de búsqueda de comisión en la sesión Parámetros de comisiones/rápeles (tdcms0100s000):

- Prioridad 1: Cliente/Rel /Proyecto/Artículo
- Prioridad 2: Rel /Artículo / /
- Prioridad 3: Rel / / /
- Prioridad 4: Gr. rel / / /

Las prioridades resultantes de los acuerdos de comisión serán:

Acuerdo de co- misión	Tipo	Prioridad
A	Rel	3
B	Gr. rel	4
C	Rel / Artículo	2

El acuerdo de comisión C tiene la mayor prioridad y se aplicará: Juan consigue un 3% de comisión.

Si Juan vende un artículo Y07, sólo pueden aplicarse los acuerdos A o B. Puesto que el acuerdo A tiene mayor prioridad que el B, Juan recibirá un 2%.

Cálculo de comisiones y ráppeles

Si se utilizan comisiones y ráppeles, el procedimiento de cálculo de comisiones y ráppeles es obligatorio. Realice los pasos siguientes en el procedimiento de cálculo de comisiones y ráppeles:

Fase 1: Acuerdo de comisión (tdcms0635m000)/ Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100)

- Especifique los acuerdos de comisión en la sesión Acuerdo de comisión (tdcms0635m000).
- Especifique los acuerdos de ráppel en la sesión Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100).

Asegúrese de establecer el campo **Facturar dir./Reservar** en estas sesiones en **Facturar**. Para obtener más información sobre comisiones o ráppeles *reservados*, consulte *Reserva de comisiones y ráppeles* (p. 17).

Fase 2: Orden de venta - Relaciones (tdcms0140m000)/ Línea de orden de venta - Relaciones (tdcms0141m000)

Proporcione un vínculo entre una relación y las órdenes de venta.

Puede vincular una orden de venta (línea) a una relación haciendo clic en:

- **Orden de venta - Relaciones** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Órdenes de venta (tdsls4100m000) o Orden de venta (tdsls4100m900). Como resultado, se inicia la sesión Orden de venta - Relaciones (tdcms0140m000) en la que puede especificar los datos.
- **Línea de orden de venta - Relaciones** del menú Vistas, Referencias o Acciones de la sesión Líneas de entrega reales de orden de venta (tdsls4106m000). Como resultado, se inicia la sesión Línea de orden de venta - Relaciones (tdcms0141m000) en la que puede especificar los datos.

Sólo debe llevar a cabo este paso manualmente si el campo **Método de vincular relaciones con orden/líneas de orden** es **Manualmente** en la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000). De lo contrario, este paso se ejecuta **Automáticamente** o **Interactivamente**.

Fase 3: Calcular comisiones y ráppeles (tdcms0240m000)

Calcule las comisiones y los ráppeles en la sesión Calcular comisiones y ráppeles (tdcms0240m000).

Después del cálculo, el estatus de la comisión/ráppel es **Calculado**.

Debe llevar a cabo este paso sólo si los campos **Calcular comisión no basada en ventas acumuladas tras entrada orden** y **Calcular ráppeles no basados en ventas acumuladas tras entrada orden** se establecen en **Manualmente** en la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000). De lo contrario, LN calcula las comisiones/ráppeles **Automáticamente** o **Interactivamente**.

Fase 4: Calcular comisiones/ráppeles sobre ventas acumuladas (tdcms1200m000)

En lugar de calcular las comisiones o los ráppeles para cada orden de venta (o línea de orden) individual, puede calcular comisiones o ráppeles a partir de la suma de todas las órdenes de venta que se cierran en un período determinado.

Acumule los cálculos de la comisión y el ráppel para un determinado período en la sesión Calcular comisiones/ráppeles sobre ventas acumuladas (tdcms1200m000).

Debe llevar a cabo este paso únicamente si se aplica lo siguiente:

- Los acuerdos tienen la casilla de verificación **Acuerdo acumulado** seleccionada en las sesiones Acuerdo de comisión (tdcms0635m000)/ Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100).
- Los campos **Calc. comis./ráppeles basados en ventas acums. tras entrada orden** y **Calcular ráppeles basados en ventas acumuladas tras entrada orden** se establecen en **Manualmente** en la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000). De lo contrario, LN calcula las comisiones/ráppeles en ventas acumuladas **Automáticamente** o **Interactivamente**.

Para obtener más información, consulte *Comisiones/ráppeles en ventas acumuladas* (p. 15).

Fase 5: Comisiones (tdcms1550m000)/ Ráppeles (tdcms2550m000)

Puede ver las comisiones calculadas para una orden de venta y relación en la sesión Comisiones (tdcms1550m000), y los ráppeles en la sesión Ráppeles (tdcms2550m000).

Puede cambiar los importes calculados en las sesiones de detalles.

Fase 6: Aprobación global de comisiones/ráppeles (tdcms0250m000)

Antes de poder procesar, facturar o reservar el cálculo, debe aprobar las comisiones/ráppeles en la sesión Aprobación global de comisiones/ráppeles (tdcms0250m000).

Como resultado, el estatus de la comisión y el ráppel se establece en **Aprobado**.

Fase 7: Listar comisiones/ráppeles aprobados (tdcms2402m000)

Liste las comisiones y ráppeles aprobados no reservados en la sesión Listar comisiones/ráppeles aprobados (tdcms2402m000).

- Si la casilla de verificación **Vincular con Finanzas** está seleccionada en la sesión Parámetros de comisiones/ráppes (tdcms0100s000), el estatus cambia a **Preparado**.
- Si la casilla de verificación **Vincular con Finanzas** no está seleccionada en la sesión, el estatus cambia a **Cerrado**.

Fase 8: Lanzar comisiones/ráppes a facturación (tdcms2201m000)

Si la casilla de verificación **Vincular con Finanzas** está seleccionada en la sesión Parámetros de comisiones/ráppes (tdcms0100s000), debe lanzar las comisiones a Finanzas y los ráppes a Facturación en la sesión Lanzar comisiones/ráppes a facturación (tdcms2201m000).

Por lo tanto, el estatus de la comisión o el ráppel es **Cerrado**.

Comisiones/ráppes en ventas acumuladas

En lugar de calcular las comisiones o los ráppes para cada orden de venta (o línea de orden) individual, puede calcular comisiones o ráppes a partir de la suma de todas las órdenes de venta que se cierran en un período determinado.

Ejemplo

Cada relación puede tener una tabla de períodos diferente. las relaciones se calculan cada semana:

- En la primera clasificación de 20.000: 5%
- En el resto: 10%

En una semana, este vendedor adquiere tres órdenes:

Día	Importe
Lunes	7.500
Martes	12.000
Viernes	13.500
Suma	33.000

La comisión se calcula sobre el importe total: 33.000

Cálculo de la comisión: 5% de 20.000: 1.000 10% de 13.000: 1.300 Comisión total: 2.300

Procedimiento de cálculo

1. LN selecciona el acuerdo aplicable para el cálculo y determina si es un acuerdo acumulado o no acumulado. Si el acuerdo es acumulado, LN no calcula las comisiones y los r papes inmediatamente, sino que almacena los datos de venta en un archivo distinto, clasificados por acuerdo y relación.
Consulte el campo **Acuerdo acumulado** en estas sesiones:
 - Acuerdos de comisión (tdcms0135m000)
 - Acuerdos de r ppele (tdcms0135m100)
2. Utilice la sesión Calcular comisiones/r papes sobre ventas acumuladas (tdcms1200m000) para calcular las comisiones y los r papes según los datos de venta acumulada que se han registrado. Los campos **Calc. comis./r papes basados en ventas acums. tras entrada orden** y **Calcular r papes basados en ventas acumuladas tras entrada orden** en la sesión Parámetros de comisiones/r papes (tdcms0100s000) determinan cómo se calculan las comisiones y los r papes en las ventas acumuladas.

El cálculo de comisiones y r papes, basado en las ventas acumuladas, se realiza en estas sesiones:

- Calcular comisiones y r papes (tdcms0240m000)
- Calcular comisiones/r papes sobre ventas acumuladas (tdcms1200m000)

Puede modificar las comisiones y los r papes calculados en estas sesiones:

- Comisiones (tdcms1550m000)
- R papes (tdcms2550m000)

Nota

Si desea aplicar el método de cálculo acumulado, asegúrese de que no existe un acuerdo no acumulado con una prioridad mayor. (Consulte las fichas **Buscar** en la sesión Parámetros de comisiones/r papes).

Reserva de comisiones y ráppeles

Puede reservar las comisiones calculadas para Finanzas y los ráppeles calculados para Facturación, o bien puede reservarlos para un paquete de finanzas externo.

Para reservar pagos dispone de los siguientes procedimientos:

- Reservas con un vínculo a Finanzas o Facturación. En consecuencia, las casillas de verificación **Vincular con Finanzas** est n seleccionadas en las fichas **Detalles de cálculo de comisión** y **Detalles de cálculo de ráppel** de la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000).
- Reservas sin un vínculo a Finanzas o Facturación. En consecuencia, las casillas de verificación **Vincular con Finanzas** no est n seleccionadas en las fichas **Detalles de cálculo de comisión** y **Detalles de cálculo de ráppel** de la sesión Parámetros de comisiones/ráppeles (tdcms0100s000).

Procedimiento de reserva con un vínculo a Finanzas o Facturación

1. Antes de poder iniciar el procedimiento de reserva, deberá completar primero los pasos 1 a 6 del tema *Cálculo de comisiones y ráppeles* (p. 13). En el paso 2, asegúrese de establecer el campo **Facturar dir./Reservar** de las sesiones Acuerdo de comisión (tdcms0635m000) o Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100) en **Reservar**.
2. Una vez aprobadas las comisiones o los ráppeles, debe reservarlos mediante la sesión Reserva y aprobación de comisiones/ráppeles reservados (tdcms2202m000).
 - Si el **Tipo de relación** es **Cliente** o **Proveedor**, el estatus de la comisión o el ráppel cambia a **Reservado**.
 - Si el **Tipo de relación** es **Empleado**, el estatus de la comisión cambia a **Cerrado** porque las comisiones para empleados se gestionan directamente desde el departamento de nóminas. Para obtener más información, consulte *Pagos de comisiones a empleados* (p. 19)
3. Si desea comprobar las comisiones o los ráppeles reservados, use la sesión Listar comisiones/ráppeles reservados (tdcms2404m000).

4. Para aprobar las comisiones o los ráppeles reservados, seleccione la casilla de verificación **Aprobar comisiones/ráppeles reservados** de la sesión Reserva y aprobación de comisiones/ráppeles reservados (tdcms2202m000). En consecuencia, el estatus de las comisiones o los ráppeles se establece en **Reserva aprobada**.
5. Liste las comisiones/ráppeles reservados aprobados en la sesión Listar comisiones/ráppeles reservados (tdcms2403m000). En consecuencia, el estatus de las comisiones o los ráppeles se establece en **Preparado**.
6. En la sesión Lanzar comisiones/ráppeles a facturación (tdcms2201m000), debe realizar lo siguiente:
 - Enviar las comisiones reservadas a Finanzas.
 - Enviar los ráppeles reservados a Facturación.Por consiguiente, el estatus se establece en **Cerrado**.

Nota

Las comisiones/ráppeles pueden recibir los estatus **Reservado** y **Reserva aprobada** sólo si existe **Vincular con Finanzas**.

Procedimiento de reserva sin un vínculo a Finanzas o Facturación

1. Antes de poder iniciar el procedimiento de reserva, deberá completar primero los pasos 1 a 6 del tema *C culo de comisiones y ráppeles* (p. 13). En el paso 2, asegúrese de establecer el campo **Facturar dir./Reservar** de las sesiones Acuerdo de comisión (tdcms0635m000) o Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100) en **Reservar**.
2.
 - Si el **Tipo de relación** es **Proveedor** o **Cliente**, utilice la sesión Listar comisiones/ráppeles reservados (tdcms2403m000) para listar las facturas de las comisiones/ráppeles. En consecuencia, el estatus de las comisiones o los ráppeles se establece en **Cerrado**.
 - Si el **Tipo de relación** es **Empleado**, utilice la sesión Cerrar comisiones reservadas para empleados (tdcms2102m000) para establecer las comisiones en **Cerrado**. A continuación, se ejecuta el pago de comisiones a empleados fuera de LN.

Pagos de comisiones a empleados

El pago de comisiones reservadas a empleados lo realiza el departamento de nóminas de la compañía. Debe generar un listado que incluya las comisiones que deben pagarse al empleado.

Las comisiones para una relación de empleado se reservan siempre en LN. En este tema se trata el pago de comisiones a empleados si la casilla de verificación **Vincular con Finanzas** se ha seleccionado en la ficha **Detalles de cálculo de comisión** de la sesión Parámetros de comisiones/ráppes (tdcms0100s000). Si esta casilla de verificación no está seleccionada, el pago de comisiones a empleados se ejecuta fuera de LN después de establecer las comisiones en **Cerrado** en la sesión Cerrar comisiones reservadas para empleados (tdcms2102m000).

Lleve a cabo los pasos siguientes en el procedimiento de pago de comisiones a empleados:

Fase 1: Antes de poder iniciar el procedimiento de pago

Debe completar primero los pasos del 1 al 6 del tema *Cálculo de comisiones y ráppes* (p. 13). En el paso 2, el campo **Facturar dir./Reservar** de las sesiones Acuerdo de comisión (tdcms0635m000) y Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100) se automáticamente establece en **Reservar** para el **Tipo de relación Empleado**.

Fase 2: Reserva y aprobación de comisiones/ráppes reservados (tdcms2202m000)

Antes de poder generar líneas de pago de comisiones a empleados, el estatus de la comisión debe ser **Cerrado**. Las comisiones reciben este estatus en la sesión Reserva y aprobación de comisiones/ráppes reservados (tdcms2202m000).

Fase 3: Generar líneas de pagos para comisiones a empleados (tdcms4201m000)

Si el campo **Generación de pagos** se establece en **Manualmente** en la sesión Parámetros de comisiones/ráppes (tdcms0100s000), debe generar líneas de pago en la sesión Generar líneas de pagos para comisiones a empleados (tdcms4201m000).

Si el campo **Generación de pagos** está establecido en **Interactivamente** o en **Automáticamente**, las líneas de pago para comisiones a empleados se generan en la sesión Reserva y aprobación de comisiones/ráppes reservados (tdcms2202m000).

Fase 4: Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000)/ Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000)

Utilice la sesión Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000) o la sesión Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000) para ver las líneas de pago generadas.

Fase 5: Listar comisiones pagadas a empleados (tdcms4451m000)

Use la sesión Listar comisiones pagadas a empleados (tdcms4451m000) para imprimir una lista de las comisiones que todavía no se han pagado (por completo) y envíe el listado al departamento de nóminas que pueda liquidar los pagos.

Fase 6: Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000)/ Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000)

Use la sesión Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000) o la sesión Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000) para especificar los importes pagados que le ha devuelto el departamento de nóminas.

Fase 7: Actualización global de comisiones pagadas a empleados (tdcms4250m000)

Use la sesión Actualización global de comisiones pagadas a empleados (tdcms4250m000) para establecer las comisiones calculadas como completamente pagadas de forma colectiva.

Puede iniciar esta sesión desde el menú Vistas, Referencias o Acciones de las sesiones Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000)/ Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000).

También puede establecer una determinada línea de pago como pagada íntegramente seleccionando la línea de pago y haciendo clic en **Actualizar comisiones pagadas** en el menú Vistas, Referencias o Acciones de las sesiones Comisiones pagadas a empleados por relación (tdcms1151m000)/ Comisiones pagadas a empleados por orden (tdcms0151m000).

Ejemplos de cálculo de comisiones y ráppeles

Se describen estas clasificaciones:

- Ejemplo 1: Clasificación por importe
- Ejemplo 2: Clasificación por cantidad (límite máximo)
- Ejemplo 3: Clasificación por importe (método de cálculo neto)
- Ejemplo 4: Clasificación por importe (porcentajes de beneficio)
- Ejemplo 5: Clasificación por importe (relación padre)
- Ejemplo 6: Clasificación por importe (acuerdo acumulado)

Se aplican los siguientes parámetros de acuerdo, que puede especificar en las sesiones Acuerdo de comisión (tdcms0635m000) y Acuerdo de ráppel (tdcms0635m100):

- **Clasificar por cantidad/importe**
- **Unidad de grado**
- **Cálculo de grado**
- **Comisión sobre/ Ráppel sobre**
- **Comisión creciente sobre/ Ráppel creciente sobre**
- **Acuerdo acumulado**

Ejemplo 1: Clasificación por importe

Acuerdo

A importe	Porcentaje be- neficio	Porcentaje de comisión so- bre la clasifica- ción	Porcentaje in- cremental so- bre el total	Importe fijo	Límite máximo
-----------	---------------------------	--	---	--------------	---------------

Ejemplos de cálculo

1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10.000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

una relación cierra una orden de 12.500.

Cálculo	Porcentaje de comisión	Comisión
1.000 * 1%	grado 0-1.000	10
1.000 * 2%	grado 1.000-2.000	20
3.000 * 4%	grado 2.000-5.000	120
5.000 * 5%	grado 5.000-10.000	250
2.500 * 5%	grado 10.000-25.000	125
Comisión total	-	525

Cálculo	Porcentaje incremental	Comisión total
12.500 * 1,5%	187,5	712,50

Ejemplo 2: Clasificación por cantidad (límite máximo)

Acuerdo					
A cantidad	Porcentaje beneficio	Porcentaje de comisión sobre la clasificación	Porcentaje incremental sobre el total	Importe fijo	Límite máximo
10	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
20	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
50	0,00	4,00	0,50	0,00	150,00

Ejemplos de cálculo

100	0,00	5,00	1,00	0,00	200,00
250	0,00	5,00	1,50	0,00	400,00

Una relación cierra una orden de 200 vaqueros a un precio de 100 cada uno.

Cálculo	Porcentaje de comisión	Comisión
$10 * 100 * 1\%$	grado 0-10	10
$10 * 100 * 2\%$	grado 10-20	20
$30 * 100 * 4\%$	grado 20-50	120
$50 * 100 * 5\%$	clasif. 50-100	250
$50 * 100 * 5\%$	límite 250-200	-50
$50 * 100 * 5\%$	clasif. 100-250	500
$50 * 100 * 5\%$	límite 500-400	-100
Comisión total	-	750

Cálculo	Porcentaje incremental	Comisión total
$150 * 100 * 1,5\%$	225	975
$200 * 100 * 1,5\%$	300	1050

Ejemplo 3: Clasificación por importe - Método de cálculo neto

Acuerdo

A importe	Porcentaje beneficio	Porcentaje de comisión sobre la clasificación	Porcentaje incremental sobre el total	Importe fijo	Límite máximo

Ejemplos de cálculo

1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10.000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

una relación cierra una orden de 12.500.

Cálculo	Porcentaje de comisión	Comisión
$(1000 - (1.000 * 1\%)) * 1\%$	grado 0-1.000	9,9
$(1000 - (1.000 * 2\%)) * 2\%$	grado 1.000-2.000	19,6
$(3000 - (3.000 * 4\%)) * 4\%$	grado 2.000-5.000	115,2
$(5000 - (5.000 * 5\%)) * 5\%$	grado 5.000-10.000	237,5
$(5000 - (2.500 * 5\%)) * 5\%$	grado 10.000-25.000	118,75
Comisión total	-	500,95

Cálculo	Porcentaje incremen- tal	Comisión total
$(12500 - (12.500 * 1,5\%)) * 1,5$	184,68	685,63

Ejemplo 4: Clasificación por importe (porcentajes de beneficio)

Acuerdo					
A importe	Porcentaje be- neficio	Porcentaje de comisión so- bre la clasifica- ción	Porcentaje in- cremental so- bre el total	Importe fijo	Límite máximo
100.000	10,00 [%]	0,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
100.000	20,00	0,00	1,00	0,00	0,00
100.000	50,00	0,00	2,00	0,00	0,00

200.000	10,00	0,00	2,50	0,00	0,00
200.000	20,00	0,00	3,50	0,00	0,00

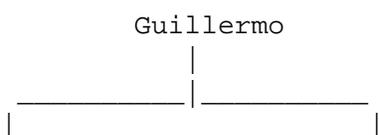
Una relación cierra una orden de 125.000.

Cálculo	Porcentaje de comisión	Comisión
125.000 * 2,5%	clasificación 100.000 - 200.000, beneficio 10%	3.125
Comisión total	-	3.125

Ejemplo 5: Clasificación por importe - Relación padre

Acuerdo para Guillermo, Jorge y Juan

A importe	Porcentaje beneficio	Porcentaje de comisión sobre la clasificación	Porcentaje incremental sobre el total	Importe fijo	Límite máximo
1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	0,00	3,00	0,00	0,00	0,00
10.000	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	0,00	0,00	0,00



Jorge

Juan

Guillermo es la relación principal de Jorge y Juan. Jorge y Juan forman un equipo de relaciones.

Juan y Jorge están vinculados a una línea de orden. La venta ha sido de 1.250.

JUAN	-	-
Cálculo	Porcentaje de co- misión	Comisión
1.000 * 1%	grado 0-1.000	10
250 * 2%	grado 1.000-2.000	5
Total	-	15

JORGE	-	-
Cálculo	Porcentaje de co- misión	Comisión
1.000 * 1%	grado 0-1.000	10
250 * 2%	grado 1.000-2.000	5
Total	-	15

GUILLERMO	-	-
Cálculo	Porcentaje de co- misión	Comisión
1.000 * 1%	grado 0-1.000	10
250 * 2%	grado 1.000-2.000	5
1.000 * 1%	grado 0-1.000	10
250 * 2%	grado 1.000-2.000	5
Total	-	30

Ejemplo 6: Clasificación por importe - Acuerdo acumulado

Si el acuerdo es acumulado, LN no calcula las comisiones y los r papes inmediatamente, pero almacena los datos de venta en un archivo distinto, clasificados por acuerdo y relación. Cada relación puede tener una tabla de períodos diferente.

Las relaciones se calculan cada semana.

Acuerdo acumulado					
A importe	Porcentaje be- neficio	Porcentaje de comisión so- bre la clasifica- ción	Porcentaje in- cremental so- bre el total	Importe fijo	Límite máximo
20.000	0,00 [%]	5,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
50.000	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00

En una semana, la relación cerr  tres  rdenes.

D�a	Importe
Lunes	7.500
Martes	12.000
Viernes	13.500
Suma	33.000

La comisión se calcula sobre el importe total: 33.000

Cálculo	Porcentaje de co- misión	Comisión
20.000 * 5%	grado 0-20.000	1.000
13.000 * 10%	grado 20.000- 50.000	1.300
Total	-	2.300

Historia de comisiones y ráppeles

Los registros de historia relativos al c culo de comisiones y ráppeles se almacenan por separado de los registros de comisiones y ráppeles. Puede utilizar estos registros de historia para determinar qué acciones se han realizado en las comisiones y los ráppeles. Los registros de historia también proporcionan un resumen de las comisiones y ráppeles pagados.

Nota

La historia de comisiones y ráppeles puede verse en la sesión Historia de comisiones/ráppeles (tdcms0560m000).

Cuando una comisión o ráppel se modifica o recalcula, se añaden dos registros a la historia:

- El primer registro representa la situación anterior. Este registro tiene un importe negativo.
- El segundo registro contiene los datos de la situación actualizada. Este registro tiene un importe positivo.

Apéndice A

Glosario



A

acuerdo de comisión

Una tarifa que se acuerda pagar como comisión a un empleado (representante de ventas) o partner proveedor (agente) por la venta de un artículo determinado (o familia de artículos).

acuerdo de ráppel

Un acuerdo sobre la gratificación (descuento) que debe pagarse a un cliente por la venta de un artículo (o familia de artículos) en concreto.

comisión

La cantidad de dinero que se paga a un empleado (representante de ventas) o partner proveedor (agente) para cerrar una orden de venta.

equipo de relaciones

Una función utilizada para agrupar relaciones de manera que puedan vincularse a una orden de venta. Como resultado, se recompensará a las relaciones apropiadas por las actividades de ventas que afectan a una orden de venta específica.

grupo de acuerdos

Un grupo de relaciones a las que están vinculados los mismos acuerdos de comisiones/ráppeles.

grupo de comisiones/ráppeles

Un conjunto de artículos que se agrupan y después se vinculan a un acuerdo.

menú adecuado

Los comandos están distribuidos en los menús **Vistas**, **Referencias** y **Acciones**, o bien se muestran como botones. En versiones anteriores de LN y Web UI, estos comandos se encuentran en el menú *específico*.

período

Los períodos dividen el año en intervalos regulares (por ejemplo, semanas, meses o trimestres) que se pueden utilizar con fines estadísticos, contables, de administración de tiempos, de planificación y de control de costos.

ráppel

La cantidad de dinero que hay que pagar a un partner cliente como tipo de descuento por cerrar una orden de venta.

relación

Un término abreviado para relación comercial. Una relación es un término colectivo para un empleado o partner proveedor al que se concede una comisión y un partner cliente al que se concede un ráppel. Las relaciones pueden agruparse en un equipo con el fin de asignar la misma estructura de acuerdo.

tabla de períodos

Una tabla que se compone de cualquier número de unidades de tiempo, como por ejemplo meses o semanas.

Los períodos se usan para definir el horizonte de tiempo durante el cual, por ejemplo, una programación es válida.

Índice

- acuerdo de comisión, 35**
 - acuerdo de ráppel, 35**
 - comisión, 35**
 - Comisiones/ráppeles en ventas acumuladas, 15**
 - Comisión**
 - cálculo, 13
 - ejemplos de cálculo, 21
 - historia, 33
 - pago a empleados, 19
 - reserva, 17
 - resumen, 7
 - selección de acuerdo, 9
 - equipo de relaciones, 35**
 - grupo de acuerdos, 35**
 - grupo de comisiones/ráppeles, 35**
 - menú adecuado, 35**
 - período, 36**
 - ráppel, 36**
 - Ráppel**
 - cálculo, 13
 - ejemplos de cálculo, 21
 - historia, 33
 - reserva, 17
 - resumen, 7
 - selección de acuerdo, 9
 - relación, 36**
 - tabla de períodos, 36**
 - Ventas acumuladas**
 - comisión/ráppel, 15
-

