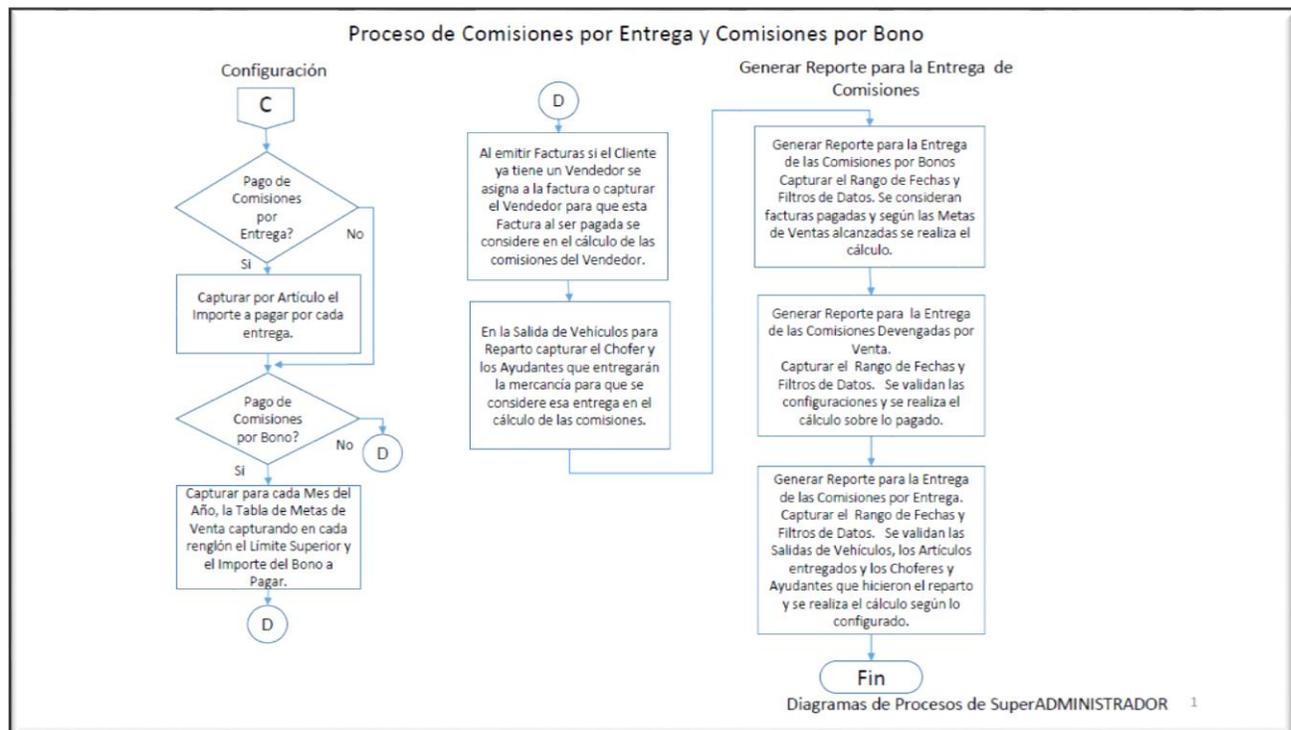
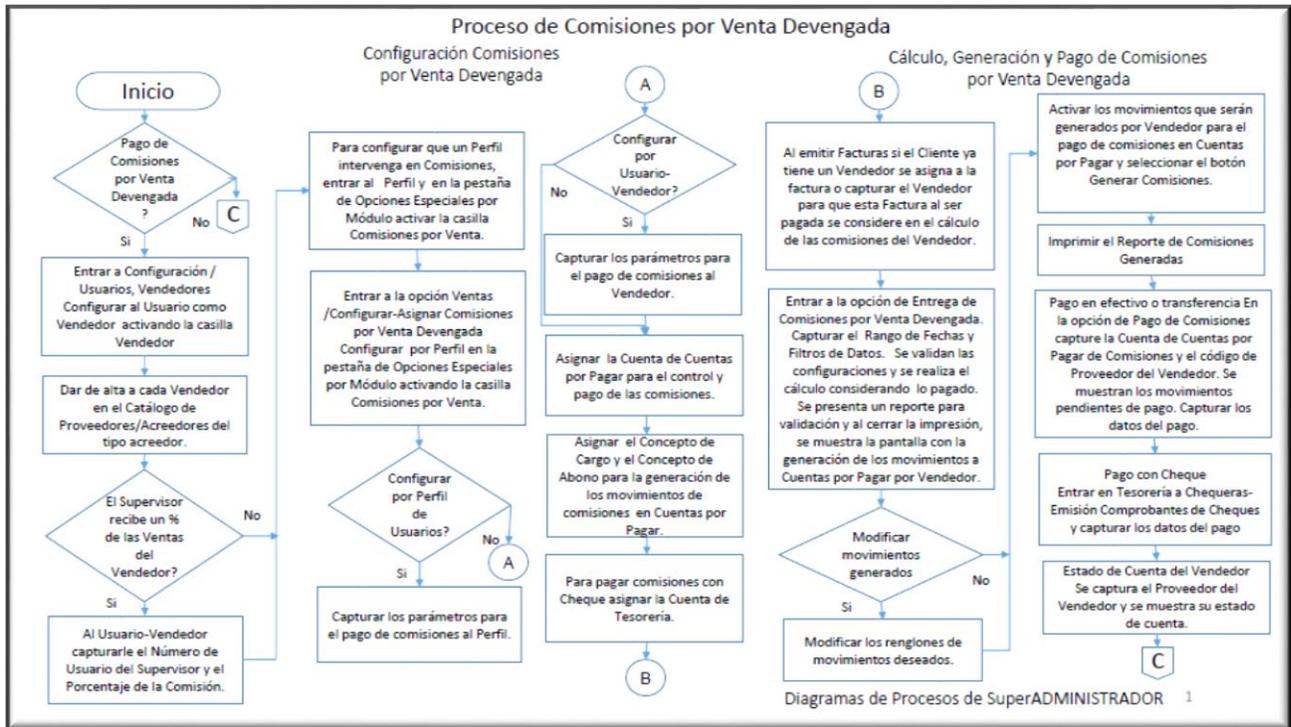


## Diagrama del Proceso de Comisiones





## 2A.1.1 Configurar Vendedores y Perfiles

Entrar a Configuración / Usuarios, Vendedores y/o Trabajadores.

### Vendedores

Capturar el código del Usuario, seleccionar la Pestaña Vendedor/Trabajador y activar la casilla Vendedor.

**Usuarios, Vendedores y/o Trabajadores** x

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

**Identificación del Usuario**

Empresa: 1 DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.  
Sucursal: 1 Matriz  
Usuario: 2

Apellido paterno: MIRANDA Apellido Materno: ZAZUETA Nombre(s): DAVID Nombre corto: DAVID

Personas: Sin Imagen Asignada

Generales Permisos Vendedor/Trabajador Diversos

Vendedor:  Trabajador:  Operador:  Comprador:   
Ruta de Venta:  Costo Hora: 0

Comisiones  
Supervisor: 1 Proveedor: 502 MIRANDA ZAZUETA DAVID  
% Comisión: 10.00

Histórico de Presupuestos anuales de Ventas  
Año:  Ventas en Miles: 0 Distribución Mensual:

Histórico de Presupuestos anuales de Trabajos/Servicios  
Año:

**Usuarios, Vendedores y/o Trabajadores** x **Proveedores** x

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

**Identificación del Proveedor/Acreedor**

Empresa: 1 DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.  
Sucursal: 1 Matriz  
Proveedor: 502  
Apellido Paterno: MIRANDA Apellido Materno: ZAZUETA Nombre(s): DAVID

Generales Clasificación y Tipos Datos Proveedor Datos Bancarios Diversos

**Datos del Proveedor/Acreedor**

Clase para diferenciar su operación: 1 Nacional Parte Relacionada Totales en reportes: 1 Local  
Tipo de Proveedor: 1 Comercio Proveedor cabecera de GRUPO:   
Grupo, Categoría o Familia:  Límite de Crédito: 0  
% Descuento: 0  
% Descuentos Adicionales:   
Tipo: 2 Acreedor

### Código de Proveedor del Vendedor

Para el control y pago de las comisiones por ventas devengadas es necesario que al Vendedor se le asocie un clave de proveedor en el Catálogo de Proveedores de Cuentas por Pagar y se le indique que es del tipo Acreedor.



## Perfiles

Un Perfil sirva para agrupar a varios usuarios ya sean vendedores y/o trabajadores. Para asignar a un Vendedor un Perfil seleccionar de los que se muestran en la ventana.

Para dar de Alta un Perfil o para que se considere el Perfil en el pago de comisiones, entrar a la Pestaña Permisos y dar clic en el campo **Perfil de menú sistema:** y se muestra la pantalla para dar de alta o modificar un Perfil. En la parte inferior Opciones Especiales por Módulo activar la casilla Comisión en Ventas.

## Asignar a un Vendedor un Perfil

Para que un vendedor se agrupe dentro de un determinado perfil, entrar a la pantalla del Usuario y entrar a la ventana y seleccionar el perfil. Ejemplo: 1030 Ventas –Vendedor. Así se facilita el pago de comisiones para un grupo de vendedores, también tiene que tener la indicación de que es Vendedor como se explicó anteriormente.

## 2A.1.2 Configurar-Asignar Comisiones por Venta Devengada

Entrar al Menú **Ventas / Comisiones / Configurar-Asignar Comisiones por Venta Devengada**.

Capturar la Empresa, Sucursal y el número de identificación para dar de alta un concepto de Comisiones y su Nombre. Por ejemplo: 1 Comisión Venta.



Capturar el rango de Fechas para la **Vigencia** de la comisión. La casilla **Descontar Notas de Crédito** si se activa entonces del total de importe de la factura si tiene notas de crédito se restan y sobre el subtotal se calcula el porcentaje de comisión.

La casilla **Comisiones por Utilidad** si se activa entonces el cálculo de las comisiones es sobre el importe de la utilidad. La utilidad se obtiene restando el costo del precio de venta.

La casilla **Aplica para todas las Sucursales de esta Empresa** si se activa esta casilla la configuración de porcentajes y su aplicación es igual para todas las sucursales de la empresa.

### Configuración de Porcentajes de Comisión

El porcentaje de comisión se puede asignar a varios vendedores agrupados en un **Perfil** o por **Vendedor**.

**Previamente se deben de haber dado de alta los Vendedores y los Perfiles en la opción Configuración / Usuarios, Vendedores y/o Trabajadores.**



## 2A.1.3 Configurar Cuentas y Conceptos de Cuentas por Pagar

Entrar a Cuentas por Pagar / Cuentas de Cuentas por Pagar.

### Alta de Cuenta por Pagar

Aquí se define la Cuenta para el control del registro, pago, estados de cuenta, consultas y reportes de las comisiones.

Capture el Código y Nombre de la Cuenta por Pagar y asígnele la Cuenta Tipo 2150 Comisiones. La Cuenta Tipo le indica al sistema el funcionamiento de la Cuenta por Pagar.

### Alta del Concepto de Cargo y Abono para la Comisión de Ventas

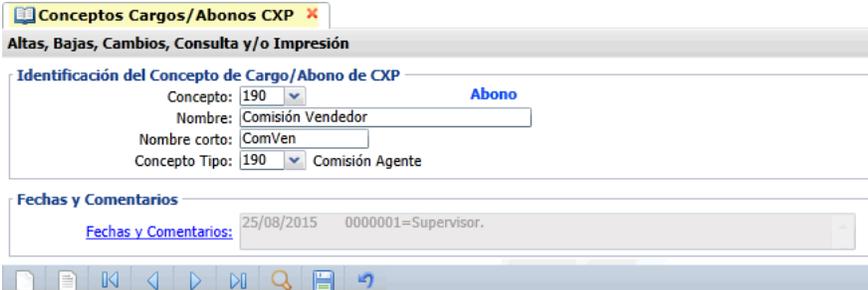
Entrar a Cuentas por Pagar / Conceptos Cargos/Abonos CxP.

En esta pantalla se definen los Conceptos de Cargo del 1 al 100 y los Conceptos de Abono del 101 al 200. Es importante al dar de alta un concepto asignar un número en el rango dependiendo de la operación del concepto.

Digitar el número de **Concepto de Cargo** en el rango del 1 al 100, Nombre, Nombre corto y seleccionar en la ventana el Concepto Tipo

Según los requerimientos se pueden dar de alta varios conceptos de Cargo para Pago de Comisiones por ejemplo: Efectivo y Transferencia.

Digitar el número de **Concepto de Abono** en el rango del 101 al 200, el Nombre, Nombre corto y seleccionar en la ventana el Concepto Tipo correspondiente a su operación en el sistema.



Entrar a **Tesorería / Catálogos de Tesorería/ Conceptos Cargos/Abonos Tesorería**.

### 2A.1.4 Configurar Concepto de Comisiones en Tesorería para pago con Cheque

Digite el Número de Concepto y su Nombre para identificarlo. En Concepto Tipo seleccione en la ventana el concepto que corresponde a su tipo de operación, como se muestra en la siguiente pantalla.



Haga clic en el menú "Ventas" y seleccione el submenú "Comisiones – Entrega de Comisiones por Venta Devengada".

### 2A.1.5 Configurar la Generación de movimientos de comisiones a Cuentas por Pagar

Entrar a **Ventas / Comisiones / Entrega de Comisiones por Venta Devengada**.

En la parte inferior de la pantalla localice el botón "Otras Opciones"  y haga clic en el mismo, presenta la siguiente ventana:

Para el manejo de la cartera del vendedor en Cuentas por Pagar capturar el Tipo de Póliza, Cuenta de Cuentas por Pagar y el Concepto de Comisión (Abono).

Cuando en esta misma opción se realiza la Generación de Comisiones se toman estos parámetros para generar la póliza de movimientos para afectar los saldos de Cuentas por Pagar de los vendedores.



2A.1.6 Entrega de Comisiones por Venta Devengada

Entrar al Menú **Ventas / Comisiones /Comisiones por Venta Devengada**

Indicar la Fecha Inicial a la Fecha final para generar el reporte para el pago de las comisiones sobre ventas. En la pantalla se muestran diferentes opciones de nombre del reporte, contenido, ordenamiento y filtros de datos.

Rango de Fechas  
para el cálculo de las  
comisiones a pagar.

Filtros de  
Datos

**Entrega de Comisiones Por Venta Devengada**

**Comisiones Ventas**

**Opciones del reporte**

Nombre del reporte: COMISIONES VENTAS

Fecha: 01/06/2015 al 16/06/2015 Predefinido: [Clic para nuevo Predefinido](#)

Contenido: A detalle

Ordenado primero por: Vendedor - Tipo Artículo

Después por: Empresa - Sucursal - Contado - Crédi

Después Por: Ninguno

Empresa  Sucursal (Salto de Hoja)

**Filtro de datos**

Empresa:

Sucursal:

Tipo de Comprobante:

Serie:

Folio:

Estado SAT: Todos

Cliente:

Nivel Socio Económico:

Moneda:

Vendedor:

Trabajador:

Categoría Artículo:

Tipo Artículo:

Usuario Elabora:

**Generación del Reporte**

- Para que un Perfil intervenga en comisiones en la pantalla de configuración en Opciones Especiales por Módulo en la pestaña Emisión de Ventas se le activó la casilla Comisión por Ventas.
- Para que un Usuario intervenga tiene que tener activada la casilla Vendedor.
- Para que una factura se considere al momento de emitirse se le asigna el Vendedor.
- Se verifica la configuración para cada tipo de Comisión en la opción Ventas / Comisiones / Configurar-Asignar Comisiones por Venta Devengada, como se muestra en pantalla.

**Configurar/Asignar Comisiones Por Venta Devengada**

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

**Identificación de la Comisión**

Empresa: 1 DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL

Sucursal: 1 Matriz

Comisión: 1 Comisiones por Venta

Nombre: Comisiones por Venta

Vigencia del: 01/01/2015 al: 31/12/2015  Descontar Notas de Crédito  Comisiones por Utilidad

**% de Comisión a pagar según los días desde la emisión al pago**

**Vendedor**

**Configuración de porcentajes de comisión**

Ven/Trab	Perfil	Tipo Artículo	% Comisión
	Ventas - Vendedor	Menudeo	10.00 %
VENDEDOR 1 .		Mayoreo	12.00 %
VENDEDOR 2 .		Constructora	12.00 %

**Perfil**

Tipo Artículo	Rango	% Aplicar
Menudeo	1-9999	100.00 %
Mayoreo	1-15	100.00 %
Mayoreo	16-9999	80.00 %
Constructora	1-9999	100.00 %

**Tipo de Artículo y % de Comisión.**

1. En el cálculo de las comisiones sólo intervienen las facturas pagadas en el rango de fechas indicado. Opcionalmente para descontar las notas de crédito se activa la casilla Descontar Notas de Crédito.

Si se activa la casilla Comisiones por Utilidad, entonces el cálculo se hace en base a la utilidad restando al precio de venta el costo de los artículos.



- Comisiones por Perfil.** A todos los perfiles que se les configuró la casilla Comisión en Ventas. Se calcula comisiones a todos los vendedores que tienen asignado ese Perfil. En cada factura se verifica por artículo si es del tipo de artículo que se indicó en el renglón de comisiones, en cuyo caso al importe se le aplica el porcentaje de comisión indicado y se le asigna al vendedor correspondiente.

**Comisiones por Vendedor.** Si la factura tiene asignado ese Vendedor y el Tipo de Artículo, al importe o a la utilidad se le aplica el porcentaje de comisión indicado en el renglón.

- Se busca el porcentaje a pagar de la comisión según los días que tardaron en pagar la factura y el tipo de artículo y se le aplica a la comisión antes calculada.

- Comisiones al Supervisor.** Si en la opción Configuración / Usuarios, Vendedores y/o trabajadores al entrar a un Usuario en la pestaña Vendedor/Trabajador, tiene la indicación que es Vendedor (interviene para el cálculo de comisiones) y en el campo Supervisor tiene asignado el código de otro Usuario y un Porcentaje, significa que de sus comisiones se le va descontar ese porcentaje para pagárselo al usuario Supervisor.

Un ejemplo de este reporte se muestra a continuación

26/08/2015 11:23:58 a. m. DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V. Hoja: 1 de 1  
COMISIONES VENTAS DEL 26 AGO 2015

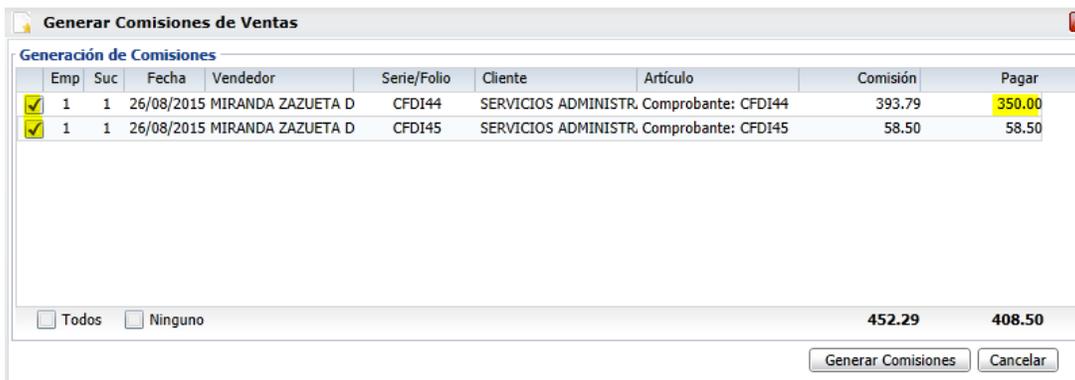
Emp	Suc	Nombre	Fecha	Serie/Folio	Cliente	Nombre	Artículo	Descripción	Cantidad	Utilidad	Importe	Fecha Pago	Dias	%B	%D	%A	Comisión	
2 MIRANDA ZAZUETA DAVID																		
1 Menudeo																		
1 1 Matriz																		
Ventas Mercancías y Servicios																		
			26/08/2015	CFDI44	2	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	4	DISCO DURO LAP-TOP 500 GB	10.00	393.79	3,937.90	26/08/2015	0	10.00	100.00	10.00	393.79	
			26/08/2015	CFDI45	2	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	9	MICRO SD 32 GB	5.00	117.00	585.00	26/08/2015	0	10.00	100.00	10.00	58.50	
Total Ventas Mercancías y Servicios									15.00		4,522.90						452.29	
Total Del Dia/Periodo									15.00		4,522.90							452.29
Total Acumulado Mensual									2.00		1,050.00							105.00
Total Acumulado Mensual (Actual)									15.00		0.00							0.00

En el reporte anterior podrá ver a detalle el desglose de las Comisiones por Venta devengada. Al cerrar el reporte se muestra la pantalla de abajo.

### Generación de Comisiones.

Se muestran los renglones de movimientos de comisiones generados. Es posible modificar el Importe a Pagar de un renglón. Seleccione los movimientos que se generaran en la póliza para Cuentas por Pagar.

Presione el botón  , al terminar este proceso ya se afectó la cartera de Cuentas por Pagar de los vendedores.





### 2A.1.7 Reporte de Comisiones Generadas

Entrar a **Ventas / Comisiones / Comisiones de Venta Generada**.

Capture los filtros requeridos para imprimir el reporte de Comisiones Generadas y haga clic en el botón "Imprimir"  ubicado en la parte superior derecha de la pantalla.

**Comisiones De Venta Generada** ✕

**Comisiones Ventas Generadas**

**Opciones del reporte**

Nombre del reporte: COMISIONES VENTAS GENERADAS

Fecha: 26/08/2015 al 26/08/2015 Predefinido: ▼

Contenido: A detalle [Clic para nuevo Predefinido](#)

Ordenado primero por: Empresa - Sucursal  Empresa  Sucursal (Salto de Hoja)

**Filtro de datos**

Empresa:

Sucursal:

Serie:

Folio:

Cliente:

Vendedor:

Usuario Elabora:

El reporte muestra el detalle de las Comisiones por Ventas Generadas en el punto anterior.

26/08/2015 11:56:40 a. m. DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V. Hoja: 1 de 1

**COMISIONES VENTAS GENERADAS DEL 26 AGO 2015**

Emp	Suc	Fecha	Serie / Folio	Cliente	Nombre	Generada	Comisión	A Pagar	Pagado
1	1		Matriz						
			2	MIRANDA ZAZUETA DAVID					
1	1	26/08/2015	CFDI44		2 SERVICIOS ADMINISTRATIVOS ECO-HORU, S.A. DE C.V.	26/08/2015	393.79	350.00	0.00
1	1	26/08/2015	CFDI45		2 SERVICIOS ADMINISTRATIVOS ECO-HORU, S.A. DE C.V.	26/08/2015	58.50	58.50	0.00
<b>Total Vendedor:</b>							452.29	408.50	0.00
<b>Total Sucursal:</b>							452.29	408.50	0.00
<b>Total Empresa:</b>							452.29	408.50	0.00
<b>Total:</b>							452.29	408.50	0.00

### 2A.1.8 Pago de Comisiones por Venta Devengada por Vendedor

Entrar a **Ventas / Comisiones / Pago de Comisiones**.

Indique Empresa y Sucursal. Seleccione la Cuenta de Comisiones, capture el código de Proveedor del Vendedor y se muestran en pantalla los Comprobantes con Saldo.

Capture en la parte superior Detalle del abono el Importe a pagar, Concepto y Método de Pago. Active los Comprobantes a Pagar/Abonar, haga clic en "Aplicar Movimiento" para pagar las Comisiones al Vendedor.

**Pago de Comisiones** ✕

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

Filtros de Búsqueda de Comprobantes por Pagar

Empresa: 1 Sucursal: 1 Cuenta: 2240 Proveedor: 2 MIRANDA ZAZUETA OSCAR DAVID

Todo:  **Límite de Crédito: 0.00 Saldo: 408.50 Disponible: -408.50**

**Detalle del abono**

Abonar: 408.50 Abonado: 408.50 Disponible: 0.00 Concepto: 90 Forma pago: TRANSFERENCIA Fecha: 26/08/2015

Banco: HSBC Moneda: 1 T/C: Método: Transferen Cuenta Destino:  [Reposición Caja Chica](#)

**Comprobantes por Pagar/Pagados**

Comprobantes con saldo  Movimientos aplicados

Todas	Emp	Sucursal	Serie y Folio	FactProv	Emisión	Plazo	Vence	Comprador	Mon	Total	Saldo	Abono	Observaciones	Imprimir
<input checked="" type="checkbox"/>	1	Matriz	CFDI44	44	26/08/15	0	26/08/15			350.00	350.00	350.00	Liquida	
<input checked="" type="checkbox"/>	1	Matriz	CFDI45	45	26/08/15	0	26/08/15			58.50	58.50	58.50	Liquida	

[Abrir Generación de Pólizas](#)

**Total Facturas: 408.50 Total Saldo: 408.50 Total Abonado: 408.50**



## Pago con Cheque

Entrar a **Tesorería / Cheques / Emisión de Comprobantes de Cheques.**

Proceda a dar los datos del Vendedor, importe y comprobantes a pagar para la emisión del cheque.

**Emisión Comprobantes de Cheques** ALTA: Registro NUEVO.

Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión

**Identificación de Emisión de Comprobantes de Cheques**

Empresa: 1 Sucursal: 1 Tipo Pago: 1 Chequera: 1 Folio: 200  
 Proveedor: 2 MIRANDA ZAZUETA OSCAR DAVID  
 Beneficiario: MIRANDA ZAZUETA OSCAR DAVID  
 Fecha: 27/08/2015 Hora: 09:30:51  
 Abono en Cuenta  Indicar Nombre Beneficiario [Pagos Programados](#)

**Detalle de importes**

Importe del cheque: 0 Seleccionado: 1,120.69 Disponible a seleccionar: -1,120.69 No. Póliza: 200 [Datos para Diot](#)  
 Origen y destino: Moneda: 1 TC Concepto: 191 Pago Comisión Aplicado: 27/08/2015 Tipo: [Reposición Caja Chica](#) [Ver Anticipos](#)

**Comprobantes por Pagar**

Comprobantes con saldo  Captura Póliza

Todas	Emp	Suc	Serie y Folio	FactProv	Emisión	Plazo	Vence	Mon	Total	Saldo	Abono	Observaciones
<input checked="" type="checkbox"/>	1	1	CFDI46	46	27/08/2015		27/08/2015		1,120.69	1,120.69	1,120.69	Liquida

Aplicar Ajustes Info. Total Facturas: 1,120.69 Total Saldo: 1,120.69 Total Abonado: 1,120.69 [Vista previa de PDF](#)

## 2A.1.10 Estado de Cuenta del Vendedor

Entrar a **Ventas / Comisiones / Estado de Cuenta Vendedor.**

Seleccione Empresa, Sucursal, Cuenta de Comisión y código del Proveedor, para que muestre en la información de los movimientos en pantalla, como se muestra a continuación:

**Filtros de Datos**

Empresa: 1 DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.  
 Sucursal: 1 Matriz  
 Cuenta: 2240 Comisión a Vendedores Consolidar las Empresas y Sucursales para Estado de Cuenta:   
 Proveedor: 2 MIRANDA ZAZUETA OSCAR DAVID / NAINARI 1198 F  
 Fecha al: 27/08/2015

**Estado de Cuenta**

Acumulados Auxiliares Resumen Vencimientos [Enviar](#) [Exportar](#)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Movto	Emisión	Concepto	SerieFolio	FactProv	Afecta	Vencio	Referencia	Cargos	Abonos	PDF		
E 3	250815	Comisión \	CFDI43	43		250815			105.00	<a href="#">PDF</a>		
E 3	250815	Pago de Cr	CFDI43	43	CFDI43	250815	TRANSFERENCIA	105.00				
D 2	260815	Comisión \	CFDI44	44		260815			350.00	<a href="#">PDF</a>		
E 4	260815	Pago de Cr	CFDI44	44	CFDI44	260815	TRANSFERENCIA	350.00				
D 2	260815	Comisión \	CFDI45	45		260815			58.50	<a href="#">PDF</a>		
E 4	260815	Pago de Cr	CFDI45	45	CFDI45	260815	TRANSFERENCIA	58.50				
D 3	270815	Comisión \	CFDI46	46		270815			1,120.69	<a href="#">PDF</a>		
E 5	270815	Pago Cont.	CFDI46	46	CFDI46	270815		1,120.69				

No. Cargos :	4	Saldo Anterior		Cargos	1,634.19	Abonos	1,634.19	Saldo Actual	0.00
No. Abonos:	4		0.00						

Nota. Solo podrá consultar el Estado de Cuenta el Usuario Vendedor conectado en el sistema.





## 2A.2.2 Generar Reporte para Entrega de Comisiones por Reparto

Entrar a Ventas / Comisiones / Entrega de Comisiones por Entrega.

En la pantalla se muestran las opciones del reporte y filtros de datos. Seleccione el Rango de Fechas para el cálculo de las comisiones. Se tienen diferentes opciones de Contenido, ordenamiento por Empresa-Sucursal y Chofer/Ayudante y diversos Filtros de Datos.

✖
**Entrega de Comisiones Por Entregas**

**Comisiones Ventas Entregas**

**Opciones del reporte**

Nombre del reporte:

Fecha:  al  Predefinido:  [Clic para nuevo Predefinido](#)

Contenido:

Ordenado primero por:

Después por:   Empresa  Sucursal (Salto de Hoja)

**Filtro de datos**

Empresa:

Sucursal:

Tipo de Comprobante:

Serie:

Folio:

Estado SAT:

Cliente:

Nivel Socio Económico:

Moneda:

Chofer / Ayudante:

Categoría Artículo:

Tipo Artículo:

Artículo:

Usuario Elabora:

Un ejemplo de este reporte se muestra a continuación.

24/07/2015 05:25:55 p. m.	DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V. COMISIONES VENTAS ENTREGADAS DEL 01 AL 31 JUL 2015 Importe Com.	Hoja: 1 de 1
1 1 Matriz		
1 ESTANISLAO BRINGAS	300.00	
	<b>Total Sucursal:</b>	<b>300.00</b>



## 2A.3 Bonos a Vendedores

### Entrar Ventas / Comisiones / Configurar – Bonos por Ventas

En esta opción se definirán las Metas de Ventas Mensuales en un Año y el importe del Bono a pagar a los Vendedores según la meta de ventas que alcancen en el mes. Seleccionar la Empresa, Sucursal y el Año.

#### Configuración de Bonos de un Mes

Se capturan los renglones de la Meta de Ventas de forma escalonada capturando en cada uno el importe del límite inferior y enseguida el bono correspondiente. Así en el ejemplo mostrado en la pantalla, el primer escalón es, si vende de \$ 50,000.00 a \$99,999.00 se le paga un bono de \$3,000.00, si vende de \$100,000.00 a 199,999.00 está en el segundo escalón y se le paga un bono de \$ 5,000.00. Así por ejemplo, un Vendedor cuyas ventas en el mes fueron de 55,000.00 se le paga un bono de \$3,000.00

**Configurar/Bonos por Ventas** ✕

**Altas, Bajas, Cambios, Consulta y/o Impresión**

**Identificación del Bono**

Empresa: 1 DEMONSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL  
 Sucursal: 1 Matriz  
 Año: 2015

**Pestaña para cada mes del año**

**Configuración del Bono**

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Meta de Venta										
		Bono									
	50,000.00	3,000.00									
	100,000.00	5,000.00									
	200,000.00	10,000.00									

Copiar Otro mes:

*Meta de Venta escalonada y Bono a pagar*

#### Copiar Metas de Venta de un mes a otro

Si las Metas de Venta de un mes son iguales a las de un mes que ya tiene Metas, se tiene la opción para copiarlas:

- Seleccionar la pestaña del mes a poner Metas.
- Seleccionar el Mes que tiene las metas de venta en la Ventana del campo Copiar Otro Mes.
- Se envía un mensaje diciendo que se van a sustituir las metas de ese mes por el seleccionado en la ventana, por ejemplo, si la pestaña es del mes de Marzo y en la ventana se selecciona Febrero, se copian las metas de Febrero al mes de Marzo. Presionar el botón Aceptar para copiar.

**Configuración del Bono**

Enero Febrero **Marzo** Abril Mayo Junio Julio Agosto Septiembre Octubre Noviembre Diciembre

Meta de Venta Bono

Copiar Otro mes:

**Copiar Metas de Venta de un mes a otro mes**

- 1 Enero
- 2 Febrero
- 4 Abril
- 5 Mayo
- 6 Junio
- 7 Julio
- 8 Agosto
- 9 Septiembre
- 10 Octubre
- 11 Noviembre
- 12 Diciembre

## 2A.4 Entrega de Bonos por Ventas

### Entrar a Ventas / Comisiones / Entrega de Bonos por Ventas

En la pantalla se muestran las opciones del reporte y filtros de datos. Seleccione el Mes y el Año para el pago de Bonos. Se tiene en el campo Estado de Liquidación que considere solo las facturas pagadas para el cálculo de los importes de ventas.

Entrega de Bonos por Ventas ✕

**BONOS POR VENTAS**

**Opciones del reporte**

Nombre del reporte:

Mes:  Año:  Predefinido:  [Clic para nuevo Predefinido](#)

Contenido:

Ordenado primero por:   Empresa  Sucursal (Salto de Hoja)

**Filtro de datos**

Empresa:

Sucursal:

Tipo de Comprobante:

Serie:

Folio:

Estado Liquidación:

Cliente:

Vendedor:

Nivel Socio Económico:

Moneda:

Categoría Artículo:

Tipo Artículo:

Artículo:

Usuario Elabora:

Para los bonos por venta solo entran los Comprobantes pagados

➔

Un ejemplo de este reporte se muestra a continuación.

Emp		Suc	Nombre	Fecha	Serie/Folio	Cliente	Nombre	Importe	Bono
		DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.							
		BONOS POR VENTAS							
								Hoja:	1 de 1
1			DEMOSTRACION ECO-HORU PROHIBIDO SU USO COMERCIAL, S.A. DE C.V.						
1	1		Matriz						
		1	Supervisor					9,350.00	0.00
		2	VENDEDOR 1 .					71,750.00	3,000.00
		3	VENDEDOR 2 .					900.00	0.00
<b>Total Sucursal:</b>								<b>82,000.00</b>	<b>3,000.00</b>