

**Versión 5.3**

**BOLETÍN (JUNIO 2012)**  
**a2 Herramienta Administrativa Configurable**

---

**a2 softway C.A.**

VERSIÓN 5.3

# a2 Herramienta Administrativa Configurable

---



e-mail [a2softway@cantv.net](mailto:a2softway@cantv.net)

[www.a2.com.ve](http://www.a2.com.ve)

Maracaibo-Venezuela

---

## Mejora realizada a la aplicación a2 Herramienta Administrativa Configurable Versión 5.3

Es esta versión incorpora **16 mejoras**:

**Módulo para el manejo de comisiones:** A través de este módulo podemos ahora controlar y pagar las comisiones de los vendedores y liquidarlas directamente a través del sistema de a2 Nómina.

### 1. **Módulo para el manejo de comisiones:**

Un nuevo **módulo para el manejo de comisiones:** A través de este módulo podemos ahora controlar y pagar las comisiones de los vendedores y liquidarlas directamente a través del sistema de a2 Nómina.

Comencemos x refrescar un poco el sistema de comisiones que maneja a2 y como las calcula.

Existen básicamente, 2 tipos de comisiones:

1. **Comisiones sobre las ventas:** En las que se aplica un % sobre cada uno de los productos vendidos.
2. **Comisiones sobre las cobranzas:** La que aplica un porcentaje cada vez que algún documento es cancelado desde el módulo de cuentas x cobrar.

Ahora bien, ¿de qué manera aplica el sistema estos % de comisiones?

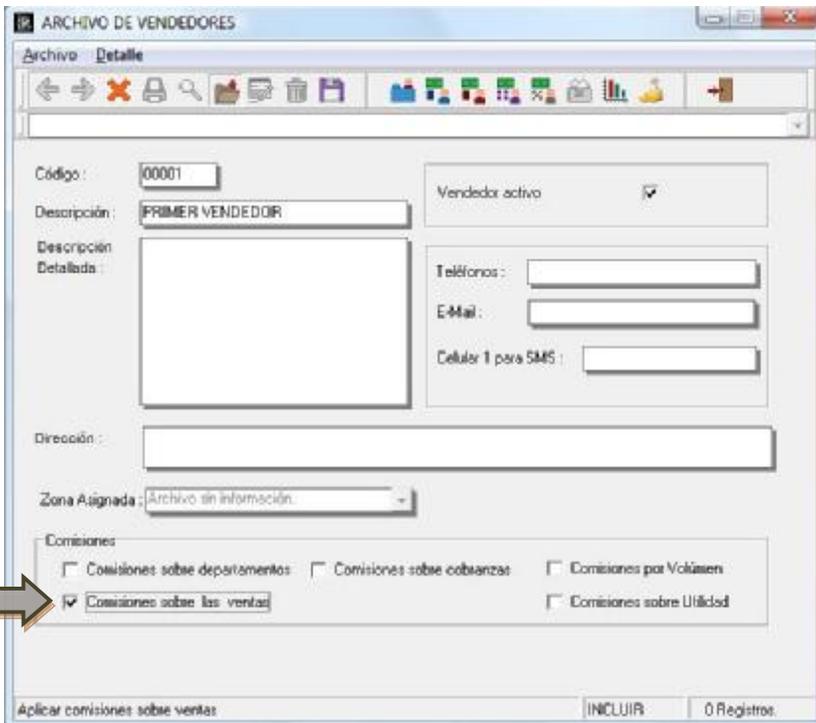
## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

### COMISIONES SOBRE VENTAS - ESQUEMA DE CÁLCULO:

Cuando se totaliza una factura, el sistema calcula el % que debe aplicar a cada producto

Siguiendo la siguiente metodología.

1. Ubica el vendedor asignado al documento
2. Verifica si el vendedor asignado al ítem posee “Comisiones sobre las ventas” o “Comisiones sobre departamentos”.



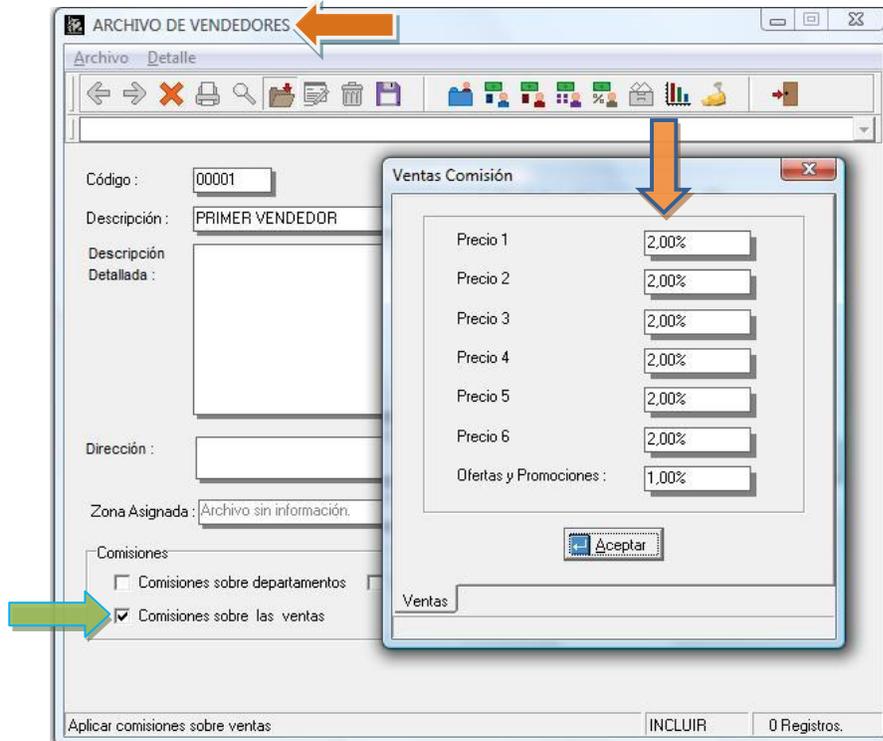
The screenshot shows the 'ARCHIVO DE VENDEDORES' application window. The 'Detalle' view displays the following information:

- Código:** 00001
- Descripción:** PRIMER VENDEDOR
- Descripción Detallada:** (Empty text area)
- Vendedor activo:**
- Teléfonos:** (Empty text field)
- E-Mail:** (Empty text field)
- Cellular 1 para SMS:** (Empty text field)
- Dirección:** (Empty text field)
- Zona Asignada:** Archivo sin información
- Comisiones:**
  - Comisiones sobre departamentos
  - Comisiones sobre cobranzas
  - Comisiones por Volúmenes
  - Comisiones sobre las ventas
  - Comisiones sobre Utilidad

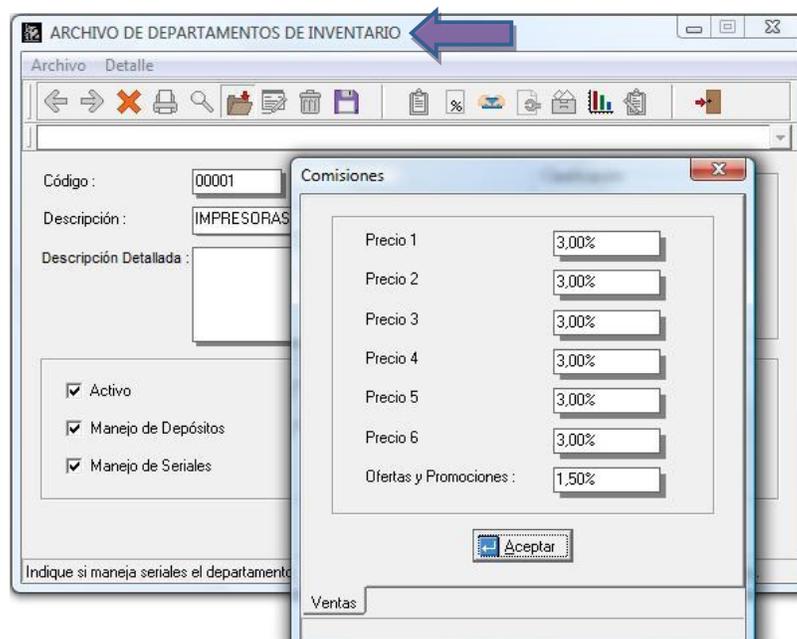
At the bottom, there is a label 'Aplicar comisiones sobre ventas' and a button 'INCLUIR' next to '0 Registros'.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Es importante aclarar que básicamente las “**comisiones sobre las ventas**” y las “**comisiones sobre departamentos**” operan de la misma manera con la diferencia que cuando le indicas al sistema que las comisiones son sobre las ventas el porcentaje que aplica viene directamente de la ficha de los vendedores;



Mientras que en la otra modalidad los % de comisiones se toman directamente de los departamentos.



## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**NOTA IMPORTANTE:** Existe una excepción en cuanto a las comisiones sobre las ventas y el caso se presenta cuando se le indica al sistema en la ficha de inventario que el % de comisión es fijo, cuando esto es así, el % lo toma directamente del inventario

The screenshot shows the 'ARCHIVO DE INVENTARIO' window with the following data:

Datos Generales	
Código :	00000001
Departamento :	IMPRESORAS
Descripción :	IMPRESORA TERMICA FISCAL
Categoría :	
Descripción Detallada :	
Modelo :	
Marca :	
Referencia :	
Unidad :	
Moneda :	Bolívar Fuerte

Comisiones Fijas	
Sujeto a comisión Fija	<input checked="" type="checkbox"/>
Monto comisión :	1,50%
Activar Vendedor Fijo	<input type="checkbox"/>
Vendedor Fijo :	PRIMER VENDEDOR

Existencias con decimales	
Activo	<input checked="" type="checkbox"/>
Fecha creación :	
Garantía :	0 Meses
Peso :	0,00 Kgrs.
Capacidad o Contenido :	1,00

Marcar si desea activar un vendedor fijo  INCLUIR 0 Registros.



## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

2. **Comisiones sobre Utilidad:** Sigue el mismo esquema de las comisiones x volumen con la diferencia que su valor de referencia es la utilidad de las operaciones. Esto quiere decir, por ejemplo, que deseamos bonificar al vendedor con una comisión adicional que se establezca en base al % de utilidad que mantuvo en sus operaciones del mes de la siguiente manera: un 0.5% de comisión si la rentabilidad de las operaciones estuvieron entre el 10 y15%. Un 1% si la rentabilidad estuvo entre el 15% y 25%. Un 1.5% si la rentabilidad fue mayor. La tabla debería conformarse como lo ilustra la figura:

The screenshot shows the 'ARCHIVO DE VENDEDORES' application. A window titled 'Utilidad Comisión 00001 PRIMER VENDEDOR' is open, displaying a table with the following data:

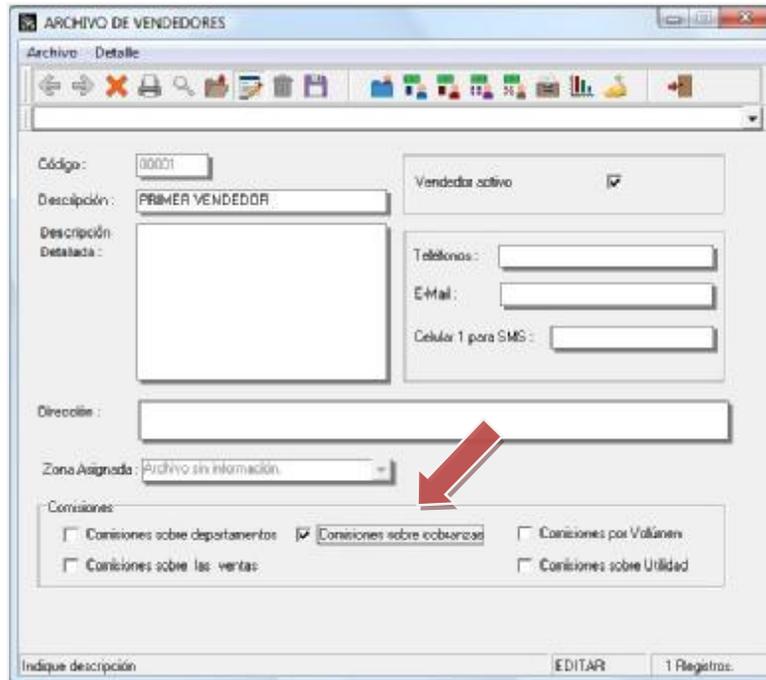
Valor Inicial	Hasta	Valor Final	% Comisión
0,00	-	9,99	0,00
9,99	-	15,00	0,50
15,00	-	25,00	1,00
25,00	-	100,00	1,50
100,00	-	175,00	0,00
175,00	-	Indique Valor final	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00

Below the table, there are checkboxes for 'Utilidad en Porcentaje' and 'Comisión en Porcentaje', both of which are checked. An 'Aceptar' button is also visible. In the background, the main application window shows the 'Comisiones sobre Utilidad' checkbox checked, indicated by a black arrow.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

### COMISIONES SOBRE COBRANZAS - ESQUEMA DE CÁLCULO:

Las comisiones de cobranza tienen un esquema simple de cálculo que aplica un porcentaje sobre las transacciones que se generan desde el módulo de cuentas x cobrar. Para activarlo basta con marcar en la ficha de los vendedores la casilla que indica "Comisiones sobre cobranzas"



ARCHIVO DE VENEDORES

Archivo - Detalle

Código: 00001

Descripción: PRIMER VENEDOR

Descripción Detallada:

Vendedor activo

Teléfono:

E-Mail:

Celular 1 para SMS:

Dirección:

Zona Asignada: Archivo sin información

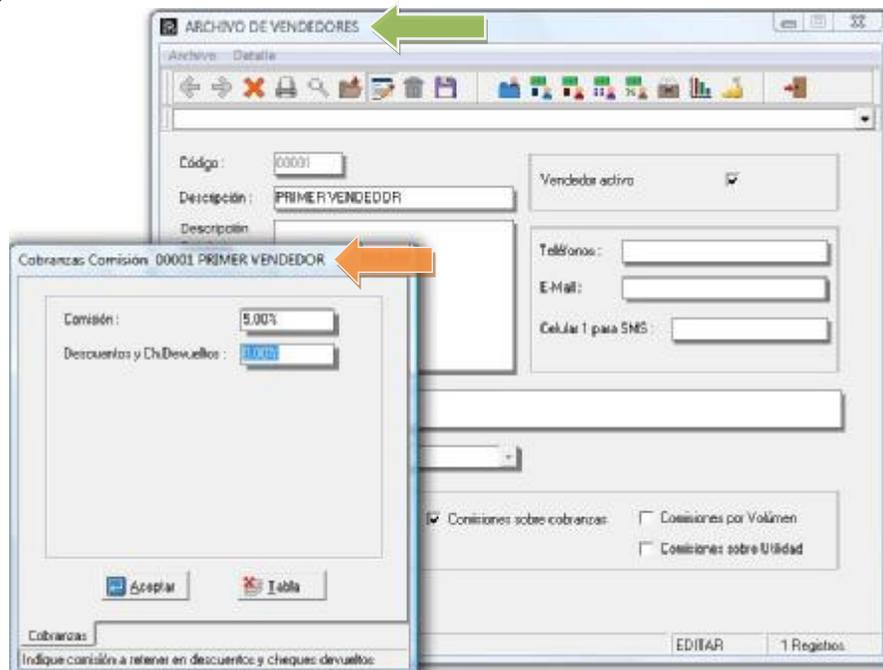
Comisiones:

Comisiones sobre departamentos  Comisiones sobre cobranzas  Comisiones por Volumen

Comisiones sobre las ventas  Comisiones sobre Utilidad

Indique descripción EDITAR 1 Registro.

Se deberá indicar los % que debe aplicar para las transacciones (Pagos, Notas Débito, Cheques Devueltos, Notas Crédito) en la tabla respectiva en la misma ficha de vendedores.



ARCHIVO DE VENEDORES

Archivo - Detalle

Código: 00001

Descripción: PRIMER VENEDOR

Descripción

Vendedor activo

Teléfono:

E-Mail:

Celular 1 para SMS:

Dirección:

Zona Asignada:

Comisiones sobre cobranzas  Comisiones por Volumen

Comisiones sobre Utilidad

Indique descripción EDITAR 1 Registro.

Cobranzas: Comisión 00001 PRIMER VENEDOR

Comisión: 5.00%

Descuentos y Ch.Devueltos: 0.00%

Aceptar Tabla

Cobranzas

Indique comisión a retener en descuentos y cheques devueltos

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Ahora bien, una vez que tenemos claro la manera como calcula el sistema las comisiones podemos proceder a explicar de qué manera funciona este nuevo módulo. La finalidad del mismo no es otra cosa que verificar los montos que corresponden a cada vendedor en un determinado período así como modificar, recalcular las mismas.

Es importante también resaltar que a partir de ahora también el sistema es capaz de calcular las comisiones para la figura de los **supervisores de ventas**. De esta manera podemos generar comisiones adicionales a los gerentes o supervisores. Para activar esta modalidad debemos utilizar 2 variables que están disponibles desde la configuración de formas para la ficha de los vendedores, estas son:

1. **Nombre del Grupo:** Los vendedores son agrupados y a cada grupo se le asigna un supervisor, de esta manera las comisiones se calculan en base a los totales de venta x grupo.
2. **Es supervisor del grupo:** Aquel vendedor que es identificado como supervisor del grupo es el que recibe las comisiones adicionales x concepto de las ventas de todo vendedor que pertenezca a su grupo.

Una vez configurada la forma, debería lucir como la que se presenta en la Figura.

The screenshot shows a software window titled "Vendedores" with a menu bar (Archivo, Detalle) and a toolbar. The form contains the following fields and options:

- Código: 00001
- Descripción: PRIMER VENDEDOR
- Descripción Detallada: (Empty text area)
- Vendedor activo:
- Teléfonos: (Empty text field)
- E-Mail: (Empty text field)
- Celular 1 para SMS: (Empty text field)
- Dirección: (Empty text field)
- Zona Asignada: Archivo sin información.
- Comisiones:
  - Comisiones sobre departamentos
  - Comisiones sobre cobranzas
  - Comisiones sobre las ventas
  - Comisiones por Volúmen
  - Comisiones sobre Utilidad
- Grupo de Venta: Alfa
- Es el supervisor de este grupo:
- Indique si el vendedor es un supervisor (Yellow box)
- Indique el grupo al que pertenece (Label)
- EDITAR (Button)
- 1 Registros. (Text)

Más adelante mostraremos la manera como las comisiones de grupo son calculadas.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Una vez que el sistema tiene la información cargada en lo que se refiere a productos, vendedores y esquema inicial de comisiones podemos proceder a ejecutar el módulo de “**Manejo de comisiones**”. Una vez cargado el mismo debe presentar una pantalla como se visualiza en la figura, la información de cada uno de los vendedores que tiene el sistema.

Opcion	Status	Descripcion	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Unidad/Unit.	Base Comision	%Com.	Comision	Comision a Pagar

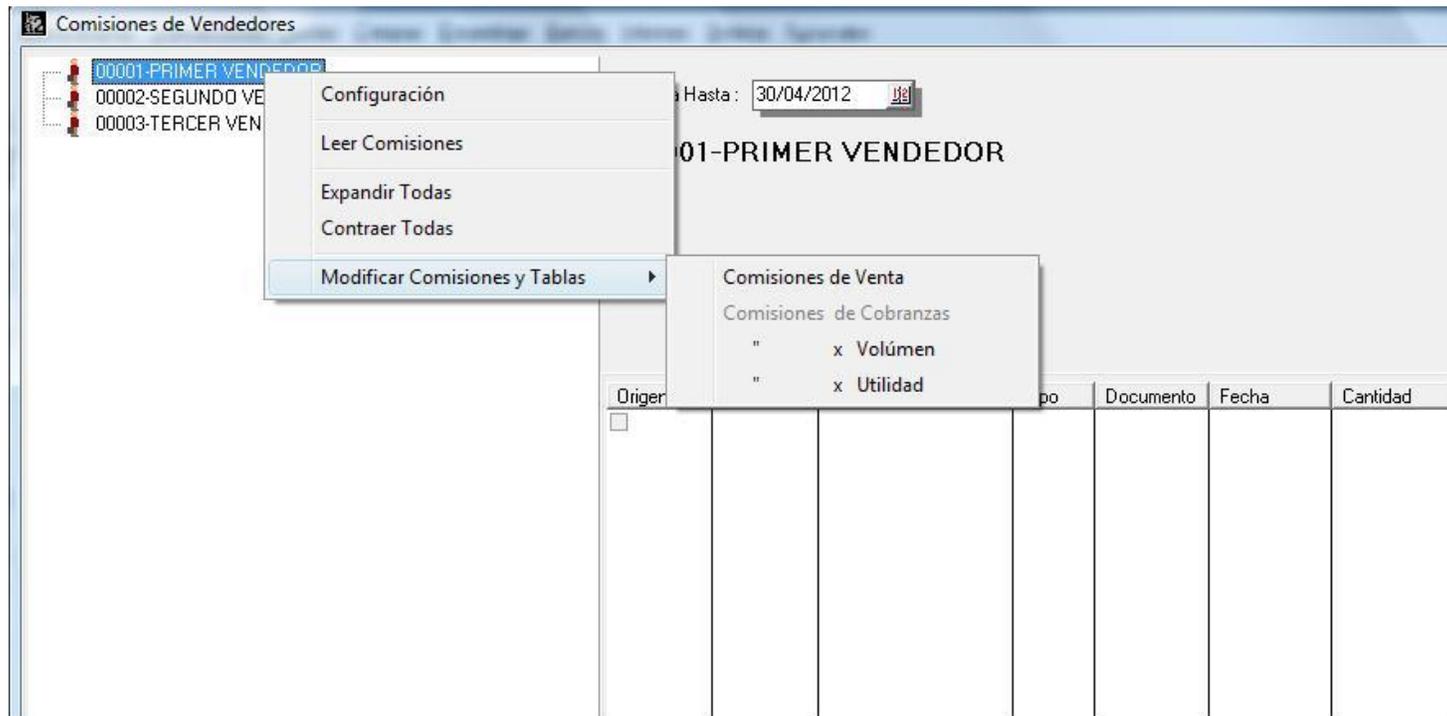
Summary Box Data:

Ventas - Descuentos:	0.00
Total en Utilidad:	0.00
Comisiones en Ventas:	0.00
Comisiones en Cuentas x Cobrar:	0.00
Otras Comisiones:	0.00
Comisiones de Grupo:	0.00
Total a Pagar:	0.00
Utilidad - Comisiones:	0.00

**NOTA IMPORTANTE:** CUANDO SE ACTIVA EL USO DE GRUPO DE VENEDORES COMO SE MENCIONO EN UNA SECCIÓN ANTERIOR EL SISTEMA MUESTRA LA INFORMACIÓN DE FORMA DIFERENTE AUNQUE MANTIENE LA MISMA FUNCIONALIDAD. MAS ADELANTE SE MUESTRA COMO TRABAJA LA LIQUIDACION DE LAS COMISIONES PARA LOS SUPERVISORES DE VENTA.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Enumerando las funciones que podemos hacer con este módulo podemos agruparlas de la siguiente manera. Relacionadas al submenú de vendedores (como muestra la figura):



## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

1. **Configuración:** Para indicarle el directorio de la nómina (en caso de que exista) y las variables asociadas para el pase automático de las comisiones del período a una constante de nómina.

Directorio de Nómina : C:\a2Pruebas\2Nomina\

Nómina de Trabajo : NOMINA0002

Integrante : 7683525

Constante de Nómina : 00009

%Comisión x Encima de Meta : 0,50%

%Comisión x Debajo de Meta : 0,00%

Metas de Venta

Enero :	450.000,00	Julio :	450.000,00
Febrero :	450.000,00	Agosto :	450.000,00
Marzo :	450.000,00	Septiembre :	450.000,00
Abril :	450.000,00	Octubre :	450.000,00
Mayo :	450.000,00	Noviembre :	450.000,00
Junio :	450.000,00	Diciembre :	450.000,00

Aceptar Atrás

Analizando con detalle la figura anterior podemos ver que hay unos campos adicionales asociados a metas de venta. Estos campos solo aparecen para la figura del supervisor de ventas y estos valores son los que el sistema toma en cuenta para calcular dichas comisiones.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

2. **Leer comisiones:** Al seleccionar esta opción el sistema trae como muestra la figura, todas las comisiones que estén pendientes de pago. Esta misma pantalla nos permite entre otras cosas marcar o desmarcar las comisiones que deseamos pagar. Más adelante veremos con detalle todas las opciones disponibles.

A		Fecha Hasta: 30/04/2012		00001-PRIMER VENDEDOR		Ventas - Descuentos: 71.979,31 Totalen Utilidad: 2.159,31 3,00% Comisiones en Ventas: 1.093,45 Comisiones en Cuentas a Cobrar: 0,00 Otras Comisiones: 719,79 Comisiones de Grupo: 0,00 Total a Pagar: 1.813,24 83,97% Utilidad + Comisiones: 346,07 16,03% Utilidad reflejada en base a Costo Histórico							
Origen	Status	Descripcion	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Utilidad/Unit	Base Comisn	%Com.	Comisn	Comisn a Pagar	
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001	17/04/2012	3,00	4.072,16	122,16	12,216,48	1,50	183,25	183,25
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000002	17/04/2012	4,00	4.072,16	122,16	16,288,64	1,50	244,33	244,33
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000002	17/04/2012	3,00	4.072,16	122,16	12,216,48	1,50	183,25	183,25
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000002	17/04/2012	2,00	4.072,16	122,16	8,144,32	1,50	122,16	122,16
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA	FACT	00000003	17/04/2012	5,00	4.072,16	122,16	20,360,80	1,50	305,41	305,41
<input type="checkbox"/>	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA	FACT	00000004	17/04/2012	11,00	4.072,16	122,16	44,793,76	1,50	671,31	671,31
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,35	18,35
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	4.072,16	122,16	4,072,16	1,50	61,08	61,08
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	4.072,16	122,16	4,072,16	1,50	61,08	61,08
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000005	17/04/2012	1,00	4.072,16	122,16	4,072,16	1,50	61,08	61,08
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000006	17/04/2012	4,00	917,53	27,53	3,670,12	2,00	73,40	73,40
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000006	17/04/2012	3,00	4.072,16	122,16	12,216,48	1,50	183,25	183,25
<input checked="" type="checkbox"/>	Comisn	OK	COMISIONES A PAGAR	OTRO	00000006	17/04/2012	1,00	21.979,31	0,00	21.979,31	1,00	219,79	219,79

3. **Modificar comisiones y Tablas:** El esquema de comisión de cada uno de los vendedores puede ser variado de manera temporal para cada uno desde esta opción. Los cambios que se hagan solo afectan los cálculos del proceso actual.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Ahora veamos las funciones que podemos hacer para modificar y cerrar las comisiones de cada uno de los vendedores para el período en curso. El submenú está disponible como lo muestra la Figura:

Fecha Hasta:

**00001-PRIMER VENDEDOR**

Origen	Status	Descripción	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Utilidad/Unit.	Base Comisión	%Com.	Comisión	Comisión a Pagar	
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001	17/04/2012	3,00	4.072,16	122,16	12.216,48	1,50	183,25	183,25
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000002	17/04/2012	4,00	4.072,16	122,16	16.288,64	1,50	244,33	244,33
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000002	17/04/2012	3,00	4.072,16	122,16	12.216,48	1,50	183,25	183,25
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001				122,16	8.144,32	1,50	122,16	122,16
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001				122,16	20.360,80	1,50	305,41	305,41
<input type="checkbox"/>	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001				122,16	44.793,76	1,50	671,91	671,91
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input checked="" type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	917,53	2,00	18,35	18,35	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001			122,16	4.072,16	1,50	61,08	61,08	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001			122,16	4.072,16	1,50	61,08	61,08	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001			122,16	4.072,16	1,50	61,08	61,08	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000002-MONITORES	FACT	00000001			27,53	3.670,12	2,00	73,40	73,40	
<input type="checkbox"/>	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA	FACT	00000001			122,16	12.216,48	1,50	183,25	183,25	
<input checked="" type="checkbox"/>	Volúmen	OK	COMISIONES x VOLUM	DTRO				0,00	71.979,31	1,00	719,79	719,79	

Ventas - Descuentos: **71.979,31**

Total en Utilidad: **2.159,31** **3,00%**

Comisiones en Ventas: **1.093,45**

Comisiones en Cuentas x Cobrar: **0,00**

Otras Comisiones: **719,79**

Comisiones de Grupo: **0,00**

Total a Pagar: **1.813,24** **83,97%**

Utilidad - Comisiones: **346,07** **16,03%**

**Utilidad reflejada en base a Costo Histórico**

Marcar Todas  
 Desmarcar Todas  
 Marcar x Filtros  
 Marcar/Desmarcar este documento  
 Resumen x Documento (Ventas)  
 Resumen x Producto (Ventas)  
 Resumen x Clientes  
 Reflejar Utilidad  
 Recalcular comisiones  
 Ver Detalle de Pago  
 Incluir Comisión  
 Modificar comisión  
 Eliminar archivo preliminar de comisiones  
 Preliminar  
 Exportar a Excel  
 Cerrar comisiones

**NOTA IMPORTANTE:** El proceso de cerrar comisiones debe ser elaborado para cada uno de los vendedores del sistema para que el proceso final de cierre de comisiones y paso a la nómina sea efectuado.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Una vez cargadas las comisiones pendientes del vendedor, el propósito del módulo es permitir marcar las transacciones que deseamos pagar, así como modificar o incluir algún ajuste que permita generar el monto correcto que queremos pagar x concepto de comisiones. Vayamos a explicar cada una de las opciones disponibles para este menú para dicho propósito.

1. **Marcar Todas:** Permite marcar todas las transacciones para ser liquidadas.
2. **Desmarcar Todas:** Desmarca todas las transacciones
3. **Marcar x Filtros:** Para los casos en que el número de transacciones sea muy numerosa, el sistema cuenta con una pantalla de filtros que pueden activarse o desactivarse para incluir solo aquellas transacciones que cumplan con un parámetro en particular.

Fecha Desde :

Fecha Hasta :

Tipo de Filtro  
 Marcar  
 Desmarcar

Aplicar Atrás

Cliente :

Categorías :

Inventario :

Marca :

Modelo :

Documento :

Tipo de Transaccion  
 Facturas  Devoluciones  
 Notas de Débito  Notas de Crédito  
 Cheques Devueltos  Otras Comisiones  
 Pagos

Condiciones  
 Canceladas  Saldo Pendiente  
 Canceladas con retraso

Tipo de Comision  
 Comisión = 0  Comisión < 0  Ambas

4. **Marcar/Desmarcar este Documento:** Al familiarizarnos con este módulo, podemos advertir que las transacciones como facturas y devoluciones se muestran Ítem x Ítem, de forma tal que si tenemos una factura con 50 ítems, aparece cada ítem x separado indicando su respectiva comisión. Esta función permite marcar o desmarcar con un solo click todos los ítems que pertenezcan a una misma transacción.

**NOTA IMPORTANTE:** Básicamente las transacciones poseen 3 status posibles:

- **Canceladas** : Documentos que ya han sido cancelados
- **Canceladas con Retraso:** Aunque el documento fue pagado, la fecha del pago fue posterior al vencimiento original establecido al momento de generar la operación.
- **Saldo Pendiente:** Documentos que mantienen saldo pendiente.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

5. **Resumen x Documento, Resumen x Producto y Resumen x Cliente:** Muestra en una pantalla las transacciones agrupadas x uno de los criterios seleccionados. Al mismo tiempo si x ejemplo seleccionamos “Resumen x Documento”, podemos ver el detalle de cómo la factura fue cancelada para tomar la decisión de cómo cancelar la comisión pendiente.

Fecha Hasta:

00001-PRIMER VENDEDOR

Ventas - Descuentos:	148.546,27	
Total en Utilidad:	4.456,27	3,00%
Comisiones en Ventas:	2.278,65	
Comisiones en Cuentas x Cobrar:	0,00	
Otras Comisiones:	1.485,46	
Comisiones de Grupo:	0,00	
Total a Pagar:	3.764,11	84,47%
Utilidad - Comisiones:	692,16	15,53%

**Utilidad reflejada en base a Costo Histórico**

Tipo	Documento	Descripción	F.Emisión	Ult.Pago	Días	Monto Bruto	Monto C/Impuesto	Saldo	Utilidad	Comisión	Comisión a Pagar
FACT	00000001	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			12.216,48	13.682,46	0,00	366,48	183,25	183,25
FACT	00000002	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			36.649,44	41.047,38	0,00	1.099,44	549,74	549,74
FACT	00000003	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			20.360,80	22.804,10	22.804,10	610,80	305,41	305,41
FACT	00000004	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			44.793,76	50.169,02	50.169,02	1.343,76	671,91	671,91
FACT	00000005	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			18.639,19	20.875,87	0,00	559,19	311,69	311,69
FACT	00000006	00000-VENTAS DE CONTADO	17/04/2012			15.886,60	17.792,38	0,00	476,60	256,65	256,65

Atrás  
Ver Detalle Pago

6. **Reflejar Utilidad:** De mucha utilidad a la hora de cancelar unas comisiones, permite visualizar la utilidad de la transacción en base al costo histórico, costo actual o costo referencial de la operación. De esta manera podemos evaluar con propiedad cual es la utilidad real del periodo en curso para las operaciones hechas x cada uno de los vendedores una vez pagadas las comisiones. Al mismo tiempo nos permite tomar un correctivo si fuese el caso.
7. **Recalcular comisiones :** 3 esquemas para el recalcule de comisiones podemos aplicar, cada uno con una variante dependiendo de las necesidades que tengamos :

§ **% Predeterminados:** Como mencionamos al principio de este boletín las comisiones se calculan y se graban en el archivo SDetalleVenta cada vez que se hace una factura: (campo FDI\_MONTOCOMISION). Pero si x ejemplo comenzamos a factura sin colocar los % de comisión para el vendedor o queremos variarlos de manera permanente, podemos colocar los nuevos % a través de la ficha de vendedores e indicarle al sistema que recalcule las comisiones con los %predeterminados en la ficha.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

- § **Nuevo esquema de comisión:** Si seleccionamos este nuevo esquema se despliega una ventana como la que se muestra en la Figura. Allí podemos indicar los nuevos valores que solo tienen efecto para este período de cálculo y al mismo tiempo aplicar algún filtro, si hubiere lugar.

Fecha Hasta : 30/04/2012

00001-PRIMER VENDEDOR

Ventas - Descuentos:	148.546,27	
Total en Utilidad :	4.456,27	3,00%
Comisiones en Ventas :	2.278,65	
Comisiones en Cuentas x Cobrar :	0,00	
Otras Comisiones :	1.485,46	
Comisiones de Grupo :	0,00	
Total a Pagar :	3.764,11	84,47%
Utilidad - Comisiones :	692,16	15,53%

**Utilidad reflejada en base a Costo Histórico**

Aplicar esquema de comisiones de Ventas

Precio 1 : 2,00%

Precio 2 : 2,00%

Precio 3 : 2,00%

Precio 4 : 2,00%

Precio 5 : 2,00%

Precio 6 : 2,00%

Ofertas y Promociones : 1,00%

Aplicar esquema de comisiones a Cuentas x Cobrar

Facturas : 0,00%

Notas de Débito : 0,00%

Pagos o Abonos : 0,00%

Cheques Devueltos : 0,00%

Notas de Crédito : 0,00%

Aplicar filtros

Aplicar solo a las transacciones Marcadas

Aplicar penalidad x Vencimientos

Tabla

Filtros   Aplicar   Atrás

**NOTA IMPORTANTE:** Si observamos bien esta pantalla, podemos ver que tenemos tres cuadros de selección que permiten condicionar cuales son las transacciones que están sujetas a recalcular:

- **Aplicar filtros:** Esto quiere decir que las transacciones que coincidan con los filtros descritos en la figura y que serán sujetas a recalcular.

### Filtros

Fecha Desde : [ ]   Cliente : [ ]

Fecha Hasta : 30/04/2012   Categorías : [ ]

Tipo de Filtro:  
 Marcar  
 Desmarcar

Inventario : [ ]

Marca : [ ]

Modelo : [ ]

Documento : [ ]

Tipo de Transacción:  
 Facturas    Devoluciones  
 Notas de Débito    Notas de Crédito  
 Cheques Devueltos    Otras Comisiones  
 Pagos

Condiciones:  
 Canceladas    Saldo Pendiente  
 Canceladas con retraso

Tipo de Comisión:  
 Comisión = 0    Comisión > 0    Ambas

Aplicar   Atrás

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

- **Aplicar solo a las transacciones Marcadas:** solo serán objeto de recalcular las transacciones que se encuentren debidamente marcadas.
- **Aplicar penalidad x Vencimiento:** Esta última opción permite generar una variante al momento de recalcular las comisiones para aquellas transacciones cuya fecha de cancelación sea posterior a la fecha de vencimiento. Para ilustrar bien este punto veamos la figura. Como se indica en la tabla, el sistema evalúa cuantos días han transcurrido después del vencimiento de la factura y reduce la comisión según el % que se indica. Por ejemplo, si han transcurrido 35 días después del vencimiento, la comisión tendrá una penalidad del 40%.

Días Vencidos - Desde	Hasta	Valor Final	Disminuir comisión en %
0,00	-	15,00	15,00
15,00	-	30,00	25,00
30,00	-	45,00	40,00
45,00	-	60,00	60,00
60,00	-	9.999,00	100,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00
0,00	-	0,00	0,00

**Restablecer valores x defecto:** Esto es útil cuando hemos efectuado cambios en los montos de las comisiones y queremos restablecer los montos originales que tenían las transacciones.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

8. **Ver detalle de pago:** Podemos visualizar el detalle de los pagos que se le han aplicado al documento.
9. **Incluir comisión:** Como vemos en la figura, si queremos incluir algún monto para modificar el monto de las comisiones podemos emplear esta opción.

Fecha Hasta: 30/04/2012

00001-PRIMER VENDEDOR

Ventas - Descuentos:	148.546,27	
Total en Utilidad:	4.456,27	3,00%
Comisiones en Ventas:	2.278,65	
Comisiones en Cuentas x Cobrar:	0,00	
Otras Comisiones:	1.485,46	
Comisiones de Grupo:	0,00	
Total a Pagar:	3.764,11	84,47%
Utilidad - Comisiones:	692,16	15,53%

**Utilidad reflejada en base a Costo Histórico**

Descripción: COMISION PENDIENTE X INCENTIVO DE MARCA

Referencia: ABRIL2011

Fecha: 17/04/2012

Cantidad: 1,00

Precio Base: 458.000,00

Comision ya Pagada: 0,00

Comisión Total: 6.500,00 **1,42%**

Comisión a Pagar: 6.500,00

Tipo de Comisión:  
 Suma  
 Resta

Cerrar comisión

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

10. **Modificar Comisión:** Una pantalla muy similar a la de la figura anterior, con la única diferencia que tiene un campo activo que se llama “Cerrar comisión” y que es de mucha importancia. Por ejemplo veamos la figura. En este ejemplo tenemos una transacción que genera una comisión de Bs. 183.25; sin embargo, modificamos la misma e indicamos que solo vamos a cancelar Bs. 100.00 pero vamos a cerrar la comisión. Esto quiere decir que la diferencia en cuanto a la comisión original (83.25) no la vamos a cancelar.

Fecha Hasta: 30/04/2012

00001-PRIMER VENDEDOR

Ventas - Descuentos:	148.546,27	
Total en Utilidad :	4.456,27	3,00%
Comisiones en Ventas :	2.278,65	
Comisiones en Cuentas x Cobrar :	0,00	
Otras Comisiones :	1.485,46	
Comisiones de Grupo :	0,00	
Total a Pagar :	3.764,11	84,47%
Utilidad - Comisiones :	692,16	15,53%

Utilidad reflejada en base a Costo Histórico

Descripción : 00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL

Referencia: 00000001

Fecha : 17/04/2012

Cantidad : 3,00

Precio Base : 4.072,16

Comision ya Pagada : 0,00

Comisión Total : 183,25 1,50%

Comisión a Pagar : 100,00

Tipo de Comisión  
 Suma  
 Resta

Cerrar comisión

Aceptar Atrás

Ahora bien, si por el contrario, dejamos esta casilla si marcar, el sistema pone los Bs. 100 como un adelanto y deja el resto como saldo pendiente para una próxima liquidación de comisiones. Este caso puede ser de utilidad para cuando se quieran dar adelantos de comisiones a los vendedores sobre documentos que todavía no han sido cancelados totalmente.

11. **Eliminar archivo preliminar de comisiones:** Muy importante entender este punto para no cometer errores al momento de liquidar las comisiones. Cada vez que hacemos alguna modificación a las comisiones que x defecto el sistema presenta al momento de selecciona la opción de “Leer comisiones”, se genera un archivo temporal en la carpeta Empre001\Reports\ con el nombre ”FCOMVENDXXXXXX.TMP”, donde X corresponde al código de usuario y “YYYYY” corresponde al código de vendedor, de manera que debería ser algo como “FCOMVEND100001.TMP”. Una vez que este archivo se genera, no aparecerán otros movimientos; esto quiere decir que si hacemos una factura posterior a

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

haber generado este archivo debemos eliminarlo con esta opción y volver a leer las comisiones. Hagan la prueba para que lo vean con claridad.

12. **Preliminar:** Elabora el reporte de comisiones de forma particular como se muestra en la figura.

### Reporte de Comisiones

Fecha Hasta : 30/04/2012

#### 00001-PRIMER VENDEDOR

Origen	Status	Descripción	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Base Comisión	%	Comisión	Pagada	A Pagar
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000001	17/04/2012	3	4072,16	12.216,48	1,50	183,25	0,00	183,25
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	17/04/2012	2	4072,16	8.144,32	1,50	122,16	0,00	122,16
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	17/04/2012	2	4072,16	12.216,48	1,50	183,25	0,00	183,25
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	17/04/2012	4	4072,16	16.288,64	1,50	244,33	0,00	244,33
Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000003	17/04/2012	3	4072,16	12.216,48	1,50	183,25	0,00	183,25
Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000004	17/04/2012	11	4072,16	44.793,76	1,50	671,91	0,00	671,91
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	17/04/2012	1	4072,16	4.072,16	1,50	61,0	0,00	61,0
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	17/04/2012	1	4072,16	4.072,16	1,50	61,0	0,00	61,0
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	17/04/2012	1	4072,16	4.072,16	1,50	61,0	0,00	61,0
Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	17/04/2012	1	917,53	917,53	2,00	18,3	0,00	18,3
Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	17/04/2012	1	917,53	917,53	2,00	18,3	0,00	18,3
Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	17/04/2012	1	917,53	917,53	2,00	18,3	0,00	18,3
Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	17/04/2012	1	917,53	917,53	2,00	18,3	0,00	18,3
Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000006	17/04/2012	2	4072,16	12.216,48	1,50	183,25	0,00	183,25
Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000006	17/04/2012	4	917,53	3.670,12	2,00	73,4	0,00	73,4
Volumen	OK	COMISIONES x VOLUMEN AL 30/04/2012	OTRO		17/04/2012	1	145793,68	145.793,68	1,00	1.457,94	0,00	1.457,94

13. **Exportar e Excel:** Abre las transacciones del vendedor activo en una aplicación Excel para su manipulación.

A1	ORIGEN												
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1	ORIGEN	STATUS	DESCRIPCION	TIPO	DOCUMENTO	FECHA	CANTIDAD	PRECIO BASE	UTILIDAD	BASE COMISION	%COMISION	COMISION	
2	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000001	2012-04-17	3,00	4072,16	122,16	12216,48	1,50	183,2	
3	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	2012-04-17	2,00	4072,16	122,16	8144,32	1,50	122,1	
4	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	2012-04-17	3,00	4072,16	122,16	12216,48	1,50	183,2	
5	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000002	2012-04-17	4,00	4072,16	122,16	16288,64	1,50	244,3	
6	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000003	2012-04-17	5,00	4072,16	122,16	20360,80	1,50	305,4	
7	Ventas	Pendiente	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000004	2012-04-17	11,00	4072,16	122,16	44793,76	1,50	671,9	
8	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	4072,16	122,16	4072,16	1,50	61,0	
9	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	4072,16	122,16	4072,16	1,50	61,0	
10	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	4072,16	122,16	4072,16	1,50	61,0	
11	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
12	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
13	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
14	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
15	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
16	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
17	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000005	2012-04-17	1,00	917,53	27,53	917,53	2,00	18,3	
18	Ventas	OK	00000001-IMPRESORA TERMICA FISCAL	FACT	00000006	2012-04-17	3,00	4072,16	122,16	12216,48	1,50	183,2	
19	Ventas	OK	00000002-MONITORES LG 17"	FACT	00000006	2012-04-17	4,00	917,53	27,53	3670,12	2,00	73,4	
20	Volumen	OK	COMISIONES x VOLUMEN AL 30/04/2012	OTRO		2012-04-17	1,00	145793,68	0,00	145793,68	1,00	1457,9	

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

14. **Cerrar comisiones:** Una vez que hemos conciliado las operaciones y obtenido el monto que vamos a liquidar x concepto de comisiones debemos cerrar las comisiones para este vendedor. Una vez cerrado el sistema coloca un mensaje como el que se ve en la figura, indicando que este vendedor ya está Ok.

The screenshot shows a software interface for closing commissions. On the left, a sidebar lists three vendor options: '0001-PRIMER VENDEDOR (Cerrado)', '0002-SEGUNDO VENDEDOR', and '0003-TERCER VENDEDOR'. The main area displays 'Fecha Hasta: 30/04/2012' and '00001-PRIMER VENDEDOR'. On the right, a summary table shows the following values:

Ventas - Montos	0,00
Total en Utilidad :	0,00
Comisiones en Ventas :	0,00
Comisiones en Cuentas x Cobrar :	0,00
Dif. Comisiones :	0,00
Comisiones de Grupo :	0,00
Total a Pagar :	0,00
Utilidad - Comisiones :	0,00

Below the summary, a table with 13 columns is shown, with the first row containing a checkbox:

Orgen	Status	Descripción	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Utilidad/Unid.	Base Comisión	%Com.	Comisión	Comisión a P.
<input type="checkbox"/>												

**NOTA IMPORTANTE:** En caso de que se quisiera revertir este proceso de cierre de comisiones, basta con borrar un archivo como el que se indicó en el punto 11, pero con extensión “.Dat”. En el ejemplo actual sería algo como “FCOMVEND100001.DAT”

Es importante que para poder cerrar de forma definitiva el proceso de liquidación de comisiones es imprescindible hacer el cálculo de las comisiones de forma individual para cada uno de los vendedores. Una vez que este proceso es completado, cuando seleccionamos el botón siguiente, el sistema preguntará si queremos “cerrar las comisiones del período”. Al confirmar este mensaje, el sistema de forma automática marcar las transacciones que se liquidaron y pasará los montos a la nómina en el caso de que así haya sido configurado.

**NOTA IMPORTANTE:** Los vendedores que no tengan comisiones a la fecha no serán tomados en cuenta para este cierre pero si es imprescindible que se ejecute la opción de “Leer comisiones” de manera individual para cada uno de los vendedores registrados en el sistema.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**COMISIONES DE SUPERVISORES:** Hasta ahora hemos generado las comisiones de forma individual sin la presencia de grupos, ni supervisores, como lo señalamos en la figura:

Indique el grupo al que pertenece: [EDITAR] 1 Registro

Sin embargo, cuando incorporamos esta modalidad, el cálculo y las operaciones se mantienen iguales con la excepción que una vez que cerramos las comisiones de todos los vendedores y procedemos a cerrar el proceso el sistema me despliega una ventana con todos los supervisores y las ventas acumuladas de cada uno, así como la comisión que hayamos configurado según lo que mencionábamos en la figura:

Metas de Venta	
Enero:	450,000.00
Febrero:	450,000.00
Marzo:	450,000.00
Abril:	450,000.00
Mayo:	450,000.00
Junio:	450,000.00
Julio:	450,000.00
Agosto:	450,000.00
Septiembre:	450,000.00
Octubre:	450,000.00
Noviembre:	450,000.00
Diciembre:	450,000.00

# HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

Veamos primero la figura;

Fecha Hasta : 30/04/2012

00001-PRIMER VENDEDOR

Origen	Status	Descripción	Tipo	Documento	Fecha	Cantidad	Precio Base	Utilidad/Unit.
<input type="checkbox"/>								

En la misma aparece la figura del grupo “ALFA” y los vendedores asociados al grupo. Al momento de cerrar las comisiones aparecerá una ventana como la que vemos en la siguiente figura, indicando el supervisor del grupo y las comisiones asociadas x las ventas de cada uno de los vendedores del grupo. La misma puede ser modificada o confirmada.

Fecha Hasta : 30/04/2012

COMISIONES DE GRUPO

Grupo	Supervisor	Ventas Totales	Ventas Período	Meta Período	%	Comisión Grupo
ALFA	00001-PRIMER VENDEDOR	148.546,27	148.546,27	450.000,00	4,00	5.941,85

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**2.- Módulo para Control de pago de retenciones:** Este nuevo módulo permite aumentar el control sobre el pago de las retenciones que se generan durante el período; tanto retenciones ordinarias, como retenciones de IVA para el caso de los contribuyentes especiales.

Como bien es sabido, las retenciones tienen una fecha que indica el período en que se causaron y en función de eso se reflejan en los diferentes reportes del sistema para su posterior pago. Ahora bien, este módulo, independientemente a la fecha de las mismas, refleja todas las retenciones para que el usuario la marque al momento que la está pagando.

Con esto no se busca otra cosa que reflejar todas las retenciones para evitar un posible error en la fecha de la retención y que derive en un error u omisión de su pago. Como vemos en la figura el sistema despliega todas las retenciones pendientes; podemos marcar las que estamos pagando, elaborar un reporte y verificar las que están quedando en tránsito para su pago posterior.

Una vez que marcamos las transacciones presionamos el botón de actualizar para finalizar el proceso.

Código	Número	Documento	Descripción	F. Emisión	Base Retención	P. Rete...	Monto Retención
<input checked="" type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000001	39329392	002-Honorarios Profesionales	17/04/12	121.000,00	3,00 %	3.440,00
<input checked="" type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000002	39329392	053-Pagos a Contratistas y Subcontratistas	17/04/12	121.000,00	1,00 %	1.146,67
<input checked="" type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000003	39329392	071-Fletes a Empresas Nacionales	17/04/12	121.000,00	1,00 %	1.146,67
<input checked="" type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000004	3423423	002-Honorarios Profesionales	17/04/12	59.250,00	3,00 %	1.587,50
<input checked="" type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000005	3423423	053-Pagos a Contratistas y Subcontratistas	17/04/12	59.250,00	1,00 %	529,17
<input type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000006	3423423	071-Fletes a Empresas Nacionales	25/04/12	59.250,00	1,00 %	529,17
<input type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000007	3423423324	002-Honorarios Profesionales	25/04/12	106.760,00	3,00 %	3.012,80
<input type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000008	3423423324	053-Pagos a Contratistas y Subcontratistas	25/04/12	106.760,00	1,00 %	1.004,27
<input type="checkbox"/> 00001 - PRIMER PROVEEDOR	00000009	3423423324	071-Fletes a Empresas Nacionales	25/04/12	106.760,00	1,00 %	1.004,27

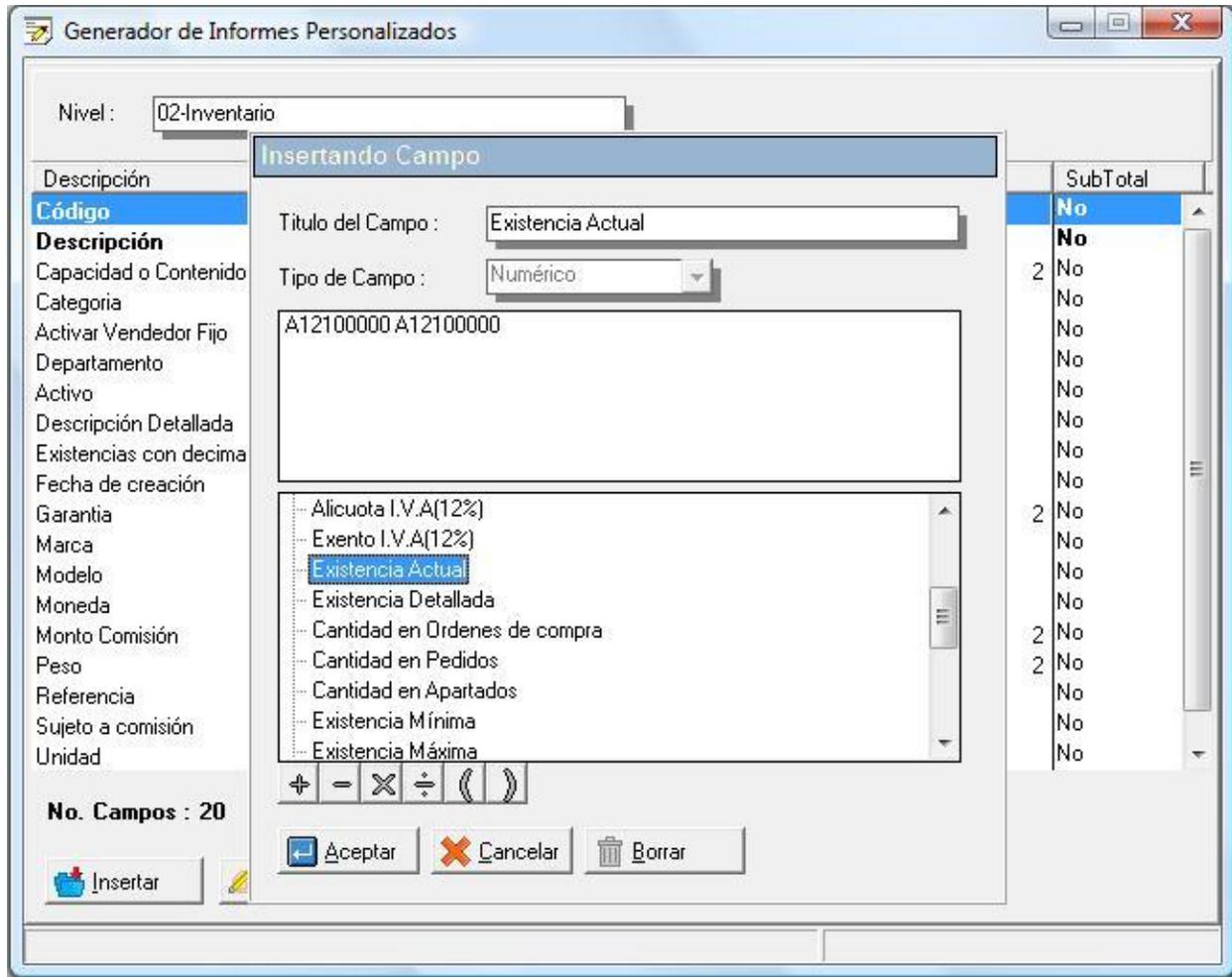
Total a Pagar : 7.850,01  
Total en Tránsito : 5.550,51  
Total : 13.400,52

Actualizar Preliminar Cancelar

Total de Registros : 9

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**3.-Generador de Reportes:** Ahora al momento de generar un reporte de inventario en el que se incluya la variable de existencia, la misma puede filtrarse x un depósito en particular.



## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**4.- Cierre de período:** Ahora podemos dejar el cierre de período para que se active automáticamente luego de un lapso de tiempo que establezcamos.

The screenshot shows a window titled "Cierre de Período" with the following content:

El cierre de período prepara el sistema para operar en un nuevo rango de fechas, moviendo a un archivo histórico las transacciones canceladas que no correspondan con el nuevo período.  
El período actual : **Abril** va del : **01/04/2012** al **30/04/2012**  
**Recuerde elaborar un respaldo de datos antes de ejecutar el cierre de período.**  
Indique a continuación el nuevo rango de fechas para el nuevo período :

Descripción del período :  del Fecha de Inicio :  Hasta :   
Período :

Activación x Tiempo

Activar el procesamiento x limite de tiempo

Límite de tiempo para activar procesamiento (Min):

**Procesamiento activado : 180 Min.**

Buttons:

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

**5.- Módulo de Bancos – Filtro de Operaciones:** Aunque los depósitos de banco soportan hasta 20 dígitos, al momento de filtrar, el sistema solo admitía 8.

**6.-La opción de crear los terceros cuando esta la herramienta integrada con la contabilidad fue incluida en el menú de “Comprobantes Contables”.**

Elaboración de Comprobantes contables

Operaciones

Reclasificación de Cuentas

Creación de Terceros

Fecha Final: 30/08/2011

Activar Historico

Periodo Actual

Fecha Inicio: 31/08/2011

Fecha Final: 31/08/2011

Fecha Comprobante: 31/08/2011

Activar Precierre Contable

Usar la fecha del libro para las compras

Totales

Debe: 0.00

Haber: 0.00

Dif: 0.00

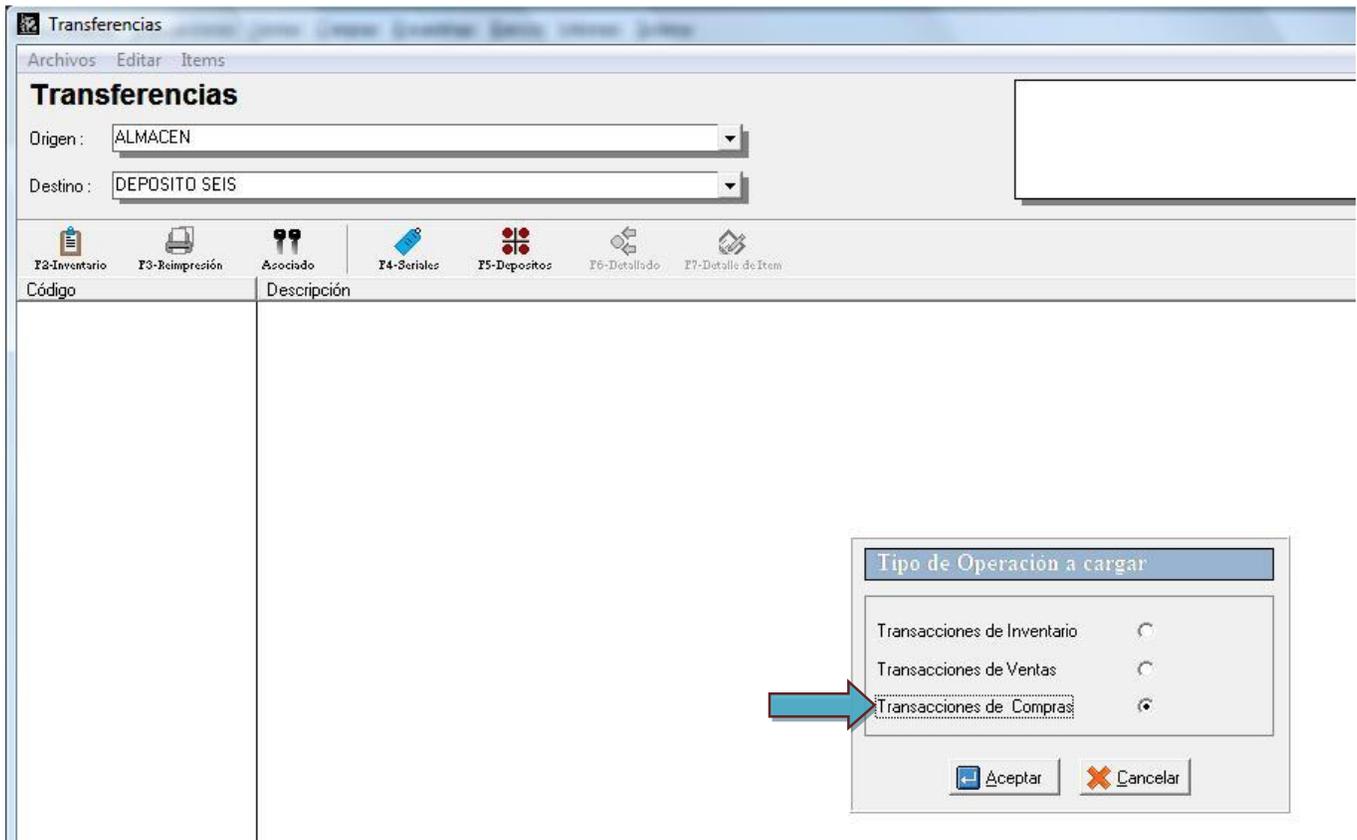
Ult.Fecha - Descripción	No.Movimientos	Total Débitos	Total Créditos
<input checked="" type="checkbox"/> COMPRAS DE MERCANCIA	0	0,00	0,00
<input checked="" type="checkbox"/> MOVIMIENTO DE CUENTAS X PAGAR	0	0,00	0,00
<input checked="" type="checkbox"/> MOVIMIENTOS DE CAJA CHICA	0	0,00	0,00
<input checked="" type="checkbox"/> VENTAS X FORMAS DE PAGO	0	0,00	0,00

No. Comprobantes : 4

Preliminar | Detalle | Contabilizar | Cancelar | Nuevas | Salir

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

7.- Se incluyó la posibilidad de poder cargar operaciones de compras desde el módulo de transferencias para facilitar las operaciones en los casos del uso del módulo de sucursales.



## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

8.- Ahora la opción de envío de precios en los casos del uso del módulo de sucursales permite indicar una operación de compra, de manera que solo los productos de una determinada transacción sean incluidos en el envío.

Sucursales - Envío de Precios y Productos

Descripción - Marque la(s) sucursales destino

DORAL MALL

Precios

Mayor

Detal

Tipo de Exportación

Incluir costos de los productos

Incluir presentaciones de los productos

Incluir Oferta(s) de los productos

Seleccione Descripción de la Oferta:

Desde :

Hasta :

Documento : 00000001

Inicio Filtros Salir

9.-Ahora los formatos de retención muestran la variable que corresponde al “Tipo de Persona”.

10.-Las retenciones especiales emitidas desde cuentas x pagar, toman la fecha libro de la factura original.

11.-Se amplió la Columna de número de documento para el reporte general de compras.

12.-Se omitieron los guiones en la generación del archivo XML para el campo de número de control.

13.-La ventana de totalización de las operaciones de venta no podía ocultar x configuración el campo del vendedor asignado.

## HERRAMIENTA ADMINISTRATIVA VERSIÓN 5.3

14.-En el formato de retenciones ordinarias mostraba invertidas las variables 1.06 y 1.07 cuando las retenciones se generaban desde el módulo de compras.

15.-El módulo de planificación de cobranzas, no permitía la generación automática de retenciones.

16.-Ahora el resumen de operaciones cuando marcamos la opción de incluir los gastos, incluye los movimientos contables que se generan desde cuentas x pagar

Esperamos que esta versión sea del agrado de todos ustedes, con la misma queremos reiterar el apoyo del equipo de trabajo a2 hacia toda la cadena de distribuidores aportando con esta nueva versión un grano más de arena de la montaña que todos estamos construyendo.



**a2team siempre trabajando para un futuro y el futuro es hoy.**

Para sus comentarios y dudas: [sopORTE@a2.com.ve](mailto:sopORTE@a2.com.ve)