

# Controle de Comissão

Este manual tem por intuito demonstrar a utilização da rotina de controle de comissão, bem como especificidades da rotina quando do cadastramento da comissão e suas definições

- [Controle de Comissão](#)
- [Controle de Comissões: Vendedores Descendentes](#)
- [Controle de Comissões: Filtros Disponíveis na Aba "Outras Opções"](#)

# Controle de Comissão

## 1. Objetivo

Este manual tem por objetivo demonstrar a utilização da rotina de controle de comissão, bem como as especificidades da rotina quando do cadastramento da comissão e suas definições.

O Controle de Comissões é uma ferramenta que tem por objetivo facilitar as rotinas de controle efetuado por qualquer cliente em relação as comissões a serem geradas sobre as vendas realizadas. A base para o controle de comissão necessita do cadastramento prévio do tipo de comissão que a empresa realiza, que deve ser efetuado dentro da rotina de Cadastro de Comissão.

## 2. Conteúdo

O primeiro passo é cadastramos a comissão para que após possamos informar a qual cadastro de comissão nosso vendedor irá fazer parte.

Acessar o menu Fornecedores - Cadastros - Comissões

Image not found or type unknown



Nesse cadastro, atentar para a opção "Alíquota de Comissão", pois é aqui que será definido de onde o sistema irá puxar o % da comissão.

Outra opção que temos que definir é a opção "Pagamento", pois nela é definido se o pagamento da comissão será sobre a venda ou sobre o pagamento do cliente (Recebimentos das parcelas).

Para que a rotina seja posta em funcionalidade, deve-se obrigatoriamente vincular ao cadastro do vendedor, a modalidade criada na rotina Cadastro de Comissão.

[cadastrofornecedor.JPG](#)

Image not found or type unknown

No exemplo acima há duas tabelas diferentes de comissão que foram criadas previamente, e deverá ser selecionado uma delas para que as comissões sigam as informações contidas para gerar comissão.

## 2.1 Apresentação da Ferramenta de Controle de Comissões

A Ferramenta de Controle de Comissões pode ser acessada no menu **Fornecedores** -> Controle de Comissões:

[Controle-1.jpg](#)

Image not found or type unknown

Dentro da ferramenta, é possível visualizar as diversas possibilidades e filtros que podem ser realizados para verificação das comissões:

[kwjTela-inicial.JPG](#)

Image not found or type unknown

Na aba de Seleção, os diferentes modos de seleção, possibilitam filtrar com precisão todas as informações que possam ser relevantes para a comissão.

## 2.2 Devoluções de Vendas nas Comissões

**2.1. Atenção: devoluções não serão abatidas quando a comissão vinculada ao vendedor estiver configurada como Pagamento = C - Pelos Pagamentos dos Clientes.**

Para comissão configurada "Pelos Pagamentos dos Clientes", são considerados os valores de parcelas pagas no contas a receber, assim a devolução não estará contida no valor pago pelo cliente, ou terá gerado um crédito para o cliente e, quando o cliente utilizar o crédito, não será gerado valor de comissão para o vendedor.

2.2. Para comissão vinculada ao vendedor com Pagamento <> C - Pelos Pagamentos dos clientes, as notas de devolução serão consideradas e os valores de devolução serão destacados e subtraídos da base de cálculo para comissão.

Abaixo, imagens do destaque de valores de devolução na tela do Controle de Comissões e no Relatório de Comissões:

## 2.3 Modos de Seleção de Filtros

Na aba de Seleção, os diferentes modos de seleção, possibilitam filtrar com precisão todas as informações que possam ser relevantes para a comissão.

**Período:** ao ser indicado a data inicial e final para o cálculo da comissão, será demonstrado a comissão calculada sobre as vendas do período após iniciar a pesquisa.

[período-anterior.JPG](#)

Image not found or type unknown

Na imagem acima o período escolhido entre 01/08 e 31/08, não possui comissões a serem calculadas. Considerando um período que possui vendas geradoras de comissão, irá aparecer os valores correspondentes, como na imagem abaixo:

[seleção.JPG](#)

Image not found or type unknown

Na área de Comissão Calculada é possível visualizar os registros referente as comissões do período como: o código do vendedor, o nome do vendedor, a tabela do cadastro de comissão utilizado para o vendedor, o valor de comissão, o valor total vendido no período, Valor de Serviço ( se for o caso), Itens vendidos, Valor de devolução, Pagamento (se refere a forma que é repassada a comissão para o vendedor), Pagamento gerado ( nesta coluna irá aparecer se foi gerado comissão para pagamento), Comissão Paga ( nesta coluna irá aparecer o valor que já foi pago da comissão em destaque).

Image not found or type unknown

**Código de Vendedor:** este filtro pode ser utilizado quando se busca por um visualizar a comissão especificamente pelo vendedor.

**Código do Produto:** irá mostrar apenas as comissões das vendas do produto específico selecionado.

**Número Documento:** efetua o filtro por nota fiscal e demonstra apenas a comissão calculada para a nota selecionada.

Existe ainda os filtros de por Função de vendedor e por operação, onde pode ser escolhido uma operação que não irá gerar comissão no modo 'Exceto operação' ou escolher uma operação, ou várias, de venda específica para verificar a comissão calculada ativando o modo 'Apenas Operações'.

No campo em cinza, pode ser escolhido outros tipos de filtros a serem realizados.

Ainda no menu superior na aba 'Outras Opções' é possível realizar outros tipos de filtros, conforme imagem:

[outras-opções.JPG](#)

Image not found or type unknown

OBS.: Quando realizado uma devolução por um cliente, marcando a opção de 'Discriminar Devoluções', irá mostrar exatamente o valor de mercadoria devolvido pelo cliente, e na comissão calculada para o vendedor é subtraído o valor de comissão, desde que o período esteja em aberto.

Na aba Outros filtros, é possível escolher ainda mais filtros específicos, destacando-se o filtro 'Data de Pagamento', que poderá ser utilizado quando a modalidade de pagamento das comissões para o vendedor sejam apenas sobre o valor pago pelo cliente, o que pode variar se os pagamentos forem parcelados.

## 2.4 Modos de visualização das comissões

No menu inferior da ferramenta, há também algumas opções para visualização e efetivação da rotina, que responderam automaticamente pelos filtros realizados no menu superior.

Na aba 'Comissão Calculada', como visto anteriormente, será demonstrado as comissões geradas para os vendedores ou vendedor, a depender do filtro.

### 2.4.1 Itens Vendidos

Na aba 'Itens Vendidos', irá listar todos os produtos vendidos dentro do período e/ou por vendedor, ou demais filtros caso tenham sido selecionados.

Visualização dos itens por filtro de Período:

[Itens\\_vendidos.JPG](#)

Image not found or type unknown

Visualização de filtro por vendedor:

[item\\_com\\_filtro.JPG](#)

Image not found or type unknown

### 2.4.2 Pagamento Comissões ( CP)

Na aba 'Pagamentos Comissões(CP)' será apresentado o título a pagar em favor do vendedor, com base nas informações da Comissão Calculada.

Na imagem, não há comissões geradas para pagamento.

[PC.JPG](#)

Image not found or type unknown

### 2.4.3 Pagamento por Documento (NF)

Na aba 'Pagamento por Documento (NF)' será demonstrado os valores totais das notas fiscais do período e e de comissão gerados por cada nota. Pode ser efetuado também o filtro por vendedor, ou outro, para restringir ou amplificar a visualização de notas.

[Pagamentos\\_NF.JPG](#)

Image not found or type unknown

#### 2.4.4 Pagamento Por Parcela (CR)

A aba 'Pagamento Por Parcela (CR)' deve ser utilizada necessariamente com o filtro de Código Vendedor e demais filtros pertinentes, para que possa fazer a seleção correta dos documentos geradores de comissão, e o valor gerado de comissão a partir de documentos que geraram contas a receber.

[erro-CR.JPG](#)

Image not found or type unknown

[CR.JPG](#)

Image not found or type unknown

Nos menus e telas acima, podemos verificar todo o processo de controle das comissões, de onde elas se originam, de que modo serão calculadas e etc. Após a correta parametrização da Ferramenta de Controle conforme o usuário necessita, é hora de gerar os títulos a pagar em favor do vendedor.

### 2.5 Gerando Pagamento de Comissões

Para gerar os pagamentos das comissões com base na comissão calculada, deve ser clicado no botão 'Gerar Pagamentos', que irá lançar um título de contas a pagar para o vendedor em questão, para que seja devidamente pago o valor de comissão. Pode ser gerado os títulos a pagar para todos os vendedores, ou individualmente por vendedor, a depender do filtro.

[gerando-comissão.JPG](#)

Image not found or type unknown

Após confirmar a geração dos pagamentos de comissão, deverá ser selecionado a data de vencimento para os pagamentos em questão, será necessário inserir a data de vencimento para todos os títulos que estão sendo gerados:

[dtvenci.JPG](#)

Image not found or type unknown

Após o processo ter sido concluído, os títulos podem então ser visualizados na aba de 'Pagamentos Comissões(CP)', como visto anteriormente, nele pode ser visualizado o documento gerado, o vendedor a quem deve ser pago, a situação do título, o valor a ser pago, dentre outras informações:

[PGTO-GERADOS.JPG](#)

Image not found or type unknown

Esses títulos visualizados em tela, geram um contas a pagar para cada vendedor, devendo ser pagos conforme a rotina efetuada pelo usuário.

[C7nContasapagar.JPG](#)

Image not found or type unknown

Quando um pagamento de comissão for efetivamente pago ao vendedor, e a baixa efetuada no contas a pagar, a aba de Pagamentos Comissões irá apresentar a situação do documento como Paga, ou Paga parcialmente.

[Quitação.JPG](#)

Image not found or type unknown

No botão Visualizar, localizado na parte inferior da tela de controle, temos algumas opções de documentos para emissão:

[Visualizar.JPG](#)

Image not found or type unknown

Relatório: Emite relatório referente as comissões conforme os filtros realizados na ferramenta.

Recibo: Emite recibo de pagamento de comissão para o vendedor.

Listagem: imprime a listagem de comissões calculadas.

Relatório CR: imprime a relação de comissões geradas por título de Contas a Receber.

# Controle de Comissões: Vendedores Descendentes

Este manual tem o objetivo de apresentar a opção para considerar, no controle de comissões, as vendas dos vendedores descendentes do vendedor selecionado.

**1. Um vendedor também pode ser supervisor de outros vendedores. Nesse caso serão informados em seu cadastro seus vendedores descendentes (ou supervisionados):**

[image-1622720791220.png](#)

**2. No cadastro das comissões é possível informar um percentual de comissão diferenciado para os vendedores descendentes de outro vendedor:**

Assim quando o vendedor supervisor tiver sua comissão calculada, a venda de seus descendentes serão consideradas com esse percentual para a comissão do vendedor supervisor:

[image-1622722653705.png](#)

2.1. No exemplo, o vendedor de código 00057 possui um percentual de comissão de 10% para suas vendas (informado em seu cadastro na imagem abaixo) e um percentual de comissão de 0,50% para as vendas realizadas para seus vendedores descendentes (informada no cadastro da sua comissão - "Comissão Vendas" - na imagem acima).

[image-1622721152463.png](#)

**3. Controle de Comissões - opção para considerar descendentes do vendedor:**

3.1. Configuração de vendedores como supervisor e como descendente:

No exemplo o vendedor código 00057 é um supervisor e tem como um de seus descendentes o vendedor código 00060.

Image not found or type unknown

a) O vendedor supervisor deve estar marcado como tipo = "Supervisor" em seu cadastro:

[image-1622724701087.png](#)

b) O vendedor descendente, além de estar cadastrado como descendente na aba "Descendentes" de seu supervisor, precisa estar com seu supervisor informado em seu próprio cadastro:

[image-1622724766322.png](#)

3.2. Exemplo de controle de comissões para um vendedor supervisor, sem marcar a opção de considerar seus descendentes:

Nesse exemplo o vendedor supervisor código 00057 está com um percentual de comissão de 10% informado em seu cadastro.

[image-1622724810021.png](#)

[image-1622724838155.png](#)

3.3. Exemplo de controle de comissões para um vendedor supervisor, marcando a opção "Considerar Vendas dos Descendentes do Supervisor":

Nesse exemplo o vendedor supervisor código 00057 está com um percentual de comissão de 10% informado em seu cadastro e para seus vendedores descendentes está informado um percentual de comissão de 0,50% no cadastro da comissão vinculada ao vendedor m00057:

# Controle de Comissões: Filtros Disponíveis na Aba "Outras Opções"

O objetivo desse manual é apresentar as opções de filtros disponíveis na aba "Outras Opções", explicando a função de cada um desses filtros.

**1. Carregar Apenas Vendedores** (ckApenasVendedor): ao marcar essa opção somente serão listados os fornecedores marcados com o tipo Vendedor em seu cadastro - fTipo = 'V':



**2. Carregar Vendedor do Cadastro do Cliente** (ckVendedorCliente): ao marcar essa opção será verificado o vendedor informado no cadastro do cliente a quem foi feita a venda que gerou a comissão. Nesse caso será pesquisado o vendedor informado no campo "Codigo\_Reprentacao" do cadastro do cliente.



**3. Calcular Comissão Sobre Operador do Pedido** (ckCalcOperador): ao marcar essa opção será verificado o vendedor informado como operador no documento de venda que gerou a comissão. Nesse caso será pesquisado o vendedor informado no campo "meOperador" do documento de venda.



**4. Calcular Comissão Sobre Vendedor Auxiliar** (ckCalcVendedorAux): ao marcar essa opção será verificado o vendedor informado no campo "Vendedor Aux." do documento de venda que gerou a comissão. Campo "FOVENDEDORAUX" nos documentos de saída.



Ao atualizar o valor da comissão nos documentos de vendas e nos contas a receber, serão atualizados nos seguintes campos:

- documento de venda: acem1401.meComissaoDocumentoAux

- item do documento de venda: `acem14it.meitComissaoAux`

- contas a receber: `acrc5001.crvlrcomvendaux`

**5. Calcular Desconto Pelo Preço de Venda do Cadastro** (`ckDescontoPrecoCadastro`): ao calcular o desconto será usado como base o preço de venda informado no cadastro do produto. Campo `acec1101.pco_venda`.

[image-1625665404579.png](#)

**6. Calcular Desconto Pelo Preço de Venda na Emissão NF** (`ckDescontoPrecoCadastroNF`): ao calcular o desconto será usado como base o preço de venda informado no item do documento de venda. Campo `acem14it.pco_venda`.

[image-1625665522454.png](#)

**7. Cortar Terceira casa decimal do valor calculado no item** (`ckCortaCasa3`): ao marcar essa opção vai cortar os valores do item em duas casas decimais. O valor será inicialmente formatado com três casas decimais e a terceira casa será cortada, deixando com duas decimais.

**8. Rateio de pagamentos pelo controle de faturas** (`ckRateioPagamentosFaturas`): para contas a receber com pagamentos futuros, a comissão será rateada de acordo com os pagamentos futuros informados na parcela do contas a receber. Será verificado o campo "FACODIGO" no contas a receber e a distribuição dos pagamentos da parcela na tabela "acrc50fait", vinculada ao contas a receber.

Para uso dessa opção, o parâmetro "Controle de Faturas" em "Dados da Empresa -> Contas a Receber", deve estar marcado como "Sim".

[image-1625680070685.png](#)

**9. Soma ST** (`ckSomaSt`): ao marcar essa opção será somado ao valor total do item do documento de venda, na pesquisa do controle de comissões, o valor do ICMS ST do item. Assim o valor da ST do item será considerado no cálculo da comissão. campo "meitvalorsubst" dos itens dos documentos de venda.

**10. Calcular Comissão Sobre Operações Sem Baixa de Estoque** (`ckSemBaixa`): ao selecionar os documentos para geração do valor da comissão serão considerados também documentos com operação sem baixa de estoque. Ou seja, serão inclusos na seleção os documentos com o tipo de operação = "C";

**11. Calcular Comissão Sobre Operações Tipo "Outras Saídas"** (`ckOutrasSaidas`): ao

image not found or type unknown

selecionar os documentos para geração do valor da comissão serão considerados também documentos com operação do tipo "Outras Saídas". Ou seja, serão inclusos na seleção os documentos com o tipo de operação = "8";

**12. Ocultar Vendedores Sem Comissão** (ckOcultarSemComissao): ao marcar essa opção não serão mostradas na pesquisa do controle de comissões registros com valor de comissão zerado. Somente registros com a coluna "Valor da Comissão", na aba "Comissão Calculada", maiores que zero.

**13. Vincular Venda e Conta Pelo Pedido de Venda** (ckReceberPeloPedido): ao buscar o contas a receber vinculado ao documento de venda, a busca será realizada pelo número do pedido de venda. Vínculo entre o número do pedido do contas a receber (acrc5001.pedido) e o número do pedido no documento de saída (acem1401.Cod\_pedido).

**14. Calcular Pelo Valor Unitário Original** (ckCalcValUnitOriginal): ao marcar essa opção, ao invés de trazer a coluna "Total" (acem14it.valor\_total\_unit), dos itens vendidos, para cálculo da comissão, irá trazer a coluna "Valor Unitário Original" (acem14it.meitvalororiginal) multiplicada pela quantidade (acem14it.qunatidadeproduto), dos itens vendidos.

[image-1625667113804.png](#)

**15. Calcular Comissão Sobre Frete (Rateado nos Itens)** (ckCalcFrete): ao marcar essa opção o valor do frete rateado será subtraído do valor dos itens vendidos para o cálculo da comissão. Coluna "Valor Frete Rateado" do item vendido (acem14it.meitfreterateado) será subtraída da coluna "Total" (acem14it.valor\_total\_unit) na pesquisa do controle de comissões

**16. Discriminar Devoluções** (CkDiscriminarDevolucoes): ao marcar essa opção, no relatório de comissões, será impressa uma região com os valores de devolução separados;

**17. Não alterar vendedor do CR** (ckNaoAlterarVendedorCR): ao marcar essa opção não será alterado o código do vendedor no contas a receber. Como padrão o contas a receber é atualizado com o código do vendedor, de acordo com o vendedor informado no documento que o originou ao gerar as comissões, o que não será feito ao marcar a opção "Não alterar vendedor do CR".

**18. Considerar Vendas dos Descendentes do Vendedor** (ckConsideraVendasDesce): ao marcar essa opção serão consideradas também as vendas realizadas pelos vendedores descendentes do vendedor para quem a comissão está sendo calculada.

**19. Considerar Impostos Sobre Itens Vendidos** (ckConsImpostos): ao marcar essa opção serão os impostos serão considerados para o cálculo da base para comissão, conforme a fórmula abaixo:

Valor Total Unitário  
+ Valor de IPI  
+ Valor de ICMS ST  
- Desoneração de ICMS  
- Desoneração de PIS  
- Desoneração de COFINS  
+ Valor de FCP  
+ Valor de FCP ST  
+ Frete rateado  
+ Despesa Rateado  
+ Seguro Rateado  
- Desconto Rateado  
+ IPI Devolvido

[image-1652288392860.png](#)

Image not found or type unknown

**20. Abater Devolução pelos Pagamentos** (CkAbateDevPag): ao marcar essa opção serão considerados os valores de devoluções no período para serem abatidos do cálculo das comissões.

[image-1661610836965.png](#)

**21. Calcular Comissão Sobre Representante** (ckCalcRepresent): ao marcar essa opção serão a comissão será calculada para o representante informado no documento de venda.

Image not found or type unknown

[image-1661610546542.png](#)

Image not found or type unknown

Configuração, detalhes e exemplo dessa opção na página "[Controle de Comissões: Vendedores Descendentes](#)", desse manual.