

Comissão

- [Apuração de Relatórios de Comissões](#)
- [Cadastros de Comissões no ERP](#)
- [Comissão nos Processos de Vendas](#)
- [Dúvidas e Outras Configurações de Comissão](#)
- [Pagamento de Comissões](#)
- [Reprocessamento de Comissão](#)

Apuração de Relatórios de Comissões

Após realizar os Cadastros de Comissões no ERP e Também configurado e realizado vendas utilizando a Comissão nos Processos de venda, podemos acompanhar/apurar os valores gerados que deverão ser pagos aos vendedores através dos relatórios de comissão dentro do Sistema Ema ERP, onde após confirmar os valores, podemos realizar as operações de pagamento de comissão, criando títulos de contas a pagar para cada vendedor conforme período selecionado, vamos começar mostrando alguns relatórios e onde encontrá-los.

Relatórios de Comissão

No módulo de vendas é onde iremos encontrar os relatórios de comissão disponíveis dentro do Ema ERP em: vendas -> relatórios e cubos decisão -> Comissão.

Aqui vamos encontrar os seguintes relatórios:

- Comissões detalhado
- Comissões Resumido
- Extrato para vendedores

Comissões detalhado

No relatório de Comissões detalhado temos os seguintes filtros para nos auxiliar nos dados que serão listados:

- Período
- Filiais
- Status da Comissão - (filtrar pelo status: Liberada, Cancelada ou Aguardando cobrança.)
- Comissão Para: (Aqui temos a opção de escolher: vendedor, representante, televendas ou preposto)
- Cliente: (Filtrar a comissão gerada em uma venda de um cliente específico)
- Nr. Nota fiscal: (Pesquisar por Nota fiscal gerada)
- Histórico contém (Realizar a pesquisa por alguma frase ou palavra do histórico da comissão)
- Mostrar títulos em aberto: (Visualizar no Relatório, apenas as comissões de títulos em aberto, para casos em que a comissão está liberada ou aguardando cobrança e o Contas a receber não tenha sido baixado ainda.)
- Separar os clientes: (Aqui vai mostrar as comissões separadas por cliente no relatório)
- Considerar filtro tipo vend/Repre (Lista só vendedores ou representantes).

Cadastrros de Comissões no ERP

A comissão de vendas é um tipo de incentivo pago aos vendedores/representantes, em que o time comercial recebe uma porcentagem de cada venda realizada na empresa. Essa estratégia tem o potencial de melhorar o desempenho da equipe, que fica mais animada para vender, uma vez que recebe a mais por isso no final do mês.

Como Cadastrar as Comissões no ERP:

Atualmente existem 5 locais onde podemos cadastrar a comissão, eles podem ser configurados simultaneamente, porém há uma hierarquia em que o Sistema Ema ERP respeitará ao ser configurado, da forma como está abaixo:

1. Tabela de Preço
2. Cadastro do Item
3. Cadastro do Grupo do Item
4. Cadastro do Vendedor/Representante
5. Cadastro da Filial

Onde primeiro será verificado se existe comissão na tabela de preço, caso não haja, será verificado se existe no item, e assim por diante.

Comissão por Tabela de preço

Em vendas -> cadastrros -> Tabelas de Preço -> ao criarmos ou editarmos uma tabela, podemos informar um % base de comissão que será definido para todos os itens que já estiverem ou serão inseridos na tabela, também é possível definir um % único de comissão para cada item na tabela de preço através da aba itens.

Comissão por Item

Dentro do cadastro de cada Item é possível também adicionar um percentual de comissão, para que ao realizar as vendas, seja aplicado este valor ao vendedor ou representante:

Comissão por Grupo

Para vincular a comissão por grupo de produtos, podemos item em: Módulo de estoque -> Cadastros -> Grupos -> editar ou criar um novo grupo -> no campo % Comissão -> informar o valor desejado de comissão para o grupo.

Qualquer item vinculado com este grupo de produto, ao ser utilizado no processo de venda, deverá levar o % de comissão de seu grupo para o cálculo, desde que a hierarquia de cálculo da comissão

citada anteriormente seja respeitada.

Comissão por Vendedor/Representante

Para configurar a comissão por vendedor ou representante, devemos ir em: vendas -> cadastros -> vendedores/representantes -> ao criar ou editar um vendedor/representante -> na aba comissão -> podemos configurar o % de comissão do vendedor, além de configurar quando a comissão será liberada.

Comissão por Filial

Em configurações -> cadastros -> Matriz/filial -> botão direito na filial selecionada -> valores padrões/venda -> % comissão -> informamos o valor da comissão padrão da filial.

Configurações Adicionais de Comissão

Além dos cadastros básicos de comissão, existem outras configurações importantes:

Status da Comissão

No cadastro do vendedor/representante, podemos definir quando a comissão será liberada:

- **Liberado:** A comissão é liberada imediatamente após a finalização da venda
- **Cobrança:** A comissão só é liberada após o recebimento do título correspondente
- **Conforme transação:** Segue a configuração definida na transação de venda

Penalizações e Acréscimos

É possível configurar penalizações ou acréscimos na comissão através de:

- Tabelas de preço (campo "- % Comissão")
- Televendas (que pode penalizar a comissão do vendedor)
- Descontos aplicados na venda

Preposto

O preposto é uma pessoa física ou jurídica que participou da venda sem ser funcionário direto da empresa. Pode ser configurado:

- No cadastro do cliente
- No cadastro do vendedor/representante
- Diretamente no processo de venda (se habilitado na transação)

Comissão nos Processos de Vendas

Aqui vamos verificar como parametrizar as operações de vendas para que a comissão seja calculada corretamente, essas operações irão funcionar de acordo com os cadastros de comissões destacados na página (Cadastros de Comissões no ERP).

Operações que Calculam a Comissão

Dentro do sistema Ema ERP, temos alguns locais onde precisamos realizar algumas configurações para dar início ao uso efetivo das comissões nos processos de venda, que seriam:

- Pedido de venda: Para casos em que o cliente ou empresa use os pedidos de venda em sua operação.
- Notas de saída: Necessário configurar nas transações de notas de saída, para que a comissão seja gerada de acordo com a necessidade do cliente.
- Notas de entrada: Para os casos onde hajam devoluções de venda, e seja necessário realizar os estornos das comissões geradas.

Pedido de Venda

Nas transações de pedidos de venda, localizado em configurações -> registros de operações e painéis -> tipo transação vendas -> pedido de venda -> podemos habilitar 2 parâmetros, para permitir editar a % de comissão dos itens, ou até mesmo definir no pedido um valor de comissão.

Marcando essas opções na transação desejada, ao criar ou editar um pedido, vamos visualizar na tela de pedido novos campos: Valor comissão, no cabeçalho e também a % comissão na grade de itens.

Quando usamos os campos de comissão editáveis, devemos ter em consideração que um irá afetar o outro, por exemplo, se alteramos a % de comissão do item, ao finalizar o pedido será recalculado o valor total de comissão, e caso alteremos o valor total da comissão no cabeçalho, a % e valores de comissão dos itens serão recalculados também.

Nota fiscal de Saída

Nas transações de notas fiscais de saída, localizado em configurações -> registros de operações e painéis -> tipo transação vendas -> notas fiscais de saída.

Quando vamos até a aba opções, no fim da tela, vamos poder visualizar duas opções para o cálculo de comissão:

- Gera comissão com status: Aqui temos as opções:

- Liberado: quando a nota for finalizada, a comissão já estará liberada para o vendedor por exemplo.
- Cobrança: Só será liberado a comissão quando o título gerado a partir da nota fiscal for liquidado/cobrado no módulo de finanças.

Essa opção levará em conta o que está configurado no cadastro do vendedor/representante, caso no cadastro esteja para ser conforme a transação, aí sim será considerado o que foi selecionado na transação.

Dúvidas e Outras Configurações de Comissão

Vamos mostrar algumas configurações de comissão não tão usuais, mas que podem gerar dúvidas ou até mesmo atender as necessidades de alguns clientes.

Comissão para o Preposto

Preposto, dentro do Sistema Ema ERP, tem o intuito de incluir em alguns processos de venda, uma pessoa física, ou jurídica, que realizou uma indicação ou teve alguma participação na conclusão de uma venda na empresa, sem necessariamente prestar seu serviço diretamente para a empresa, então com isso temos como informar um % de comissão para este tipo de cliente.

Podemos vincular o preposto de duas formas: pelo cadastro do cliente ou no cadastro do vendedor/representante. Na consulta de cliente ou vendedores/representantes clicamos com o botão direito no cliente ou vendedor filtrado e clicamos na opção preposto. E então informamos o código ou buscamos por descrição, e então informamos um percentual de comissão para ele.

Para que o preposto apareça no pedido devemos ir na transação de pedidos e marcar para que seja considerado o preposto na venda em: configurações -> tipo de transação vendas -> pedido de venda -> ao criar ou editar uma transação na aba de opções teremos as informações:

- Informa Preposto
- Permite editar % de comissão do Preposto

Quando marcadas essas opções, ao finalizar um pedido de venda, será apresentada uma mensagem perguntando se deseja informar o preposto.

Após clicar no Sim, será apresentada a tela para informarmos o preposto e somente depois de informado que será finalizado o pedido.

Preposto por Cliente

Por padrão o preposto buscado nas vendas, será sempre do cadastro do vendedor ou do representante, mas caso seja necessário utilizar o preposto pelo cliente, indo em: configurações -> Operações e Parâmetros gerais - botão de vendas -> vamos até a aba Regras comerciais -> no fim da tela teremos as opções:

- Considerar Preposto pelo cliente não pelo vendedor/representante
- Ao selecionar preposto de todos os cadastros: Esta opção, irá permitir que ao buscar um preposto no fim da venda do pedido para ser informado, irá buscar tanto do cadastro de representante quanto do cadastro do cliente.

Para acompanhar os valores gerados de comissão dos prepostos, após as finalizações das notas de saída, podemos visualizar através dos relatórios listados na nossa Página: [Apuração de Relatórios](#).

Pagamento de Comissões

Depois de verificar e confirmar os valores que devem ser pagos aos vendedores nos Relatórios de Comissão, vamos mostrar como realizar a baixa e controle de pagamento das Comissões dos vendedores no ERP.

Realizar Baixas/Registro de contas a Pagar

Para iniciarmos o pagamento da comissão primeiro precisamos criar o registro do contas a pagar para os vendedores, representantes, preposto ou televendas. Vamos em: Vendas -> Operações -> Baixar comissão.

Ao clicarmos no botão da operação, uma nova janela será aberta, essa é a tela de baixa comissão e nela temos as seguintes opções:

- Transação: Neste campo podemos inserir a transação de baixa, sendo as duas padrões que já estão pré-configuradas:
- Baixa s/ movto - que é apenas para registro de baixa de comissão e não irá gerar movimento de contas a pagar para o vendedor/representante
- Gera contas a pagar - Que ao realizar a baixa da comissão, irá gerar o título a pagar no nome do vendedor/representante
- Data baixa: Neste campo, informamos a data em que a baixa foi ou será realizada, podendo escolher uma data no futuro ou até mesmo uma data anterior a atual.
- Tipo Lançamento: Além de trazer pré-preenchido através da transação, neste campo é possível alterar o tipo de lançamento podendo escolher até 3 opções:
 - Lançamento Manual
 - Contas a Pagar
 - Lançamento Financeiro
- Conta Financeira: Informamos uma conta financeira a qual poderá ser destinado a saída do valor para pagar as comissões.
- Número 1º documento: Podemos informar o número do primeiro documento, para que seja criado conforme os títulos a pagar com uma numeração específica, para melhorar o controle/rastreio da operação.
- Filtro Período: Semelhante aos relatórios, escolhemos os períodos que usaremos para efetuar a baixa de comissão, onde dependendo do período informado, poderá haver diferença no valor pago.
- Filtro Para: Aqui podemos escolher para qual tipo de vendedor, representante, televendas ou preposto iremos filtrar as comissões, podendo escolher apenas um único específico, caso não seja informado nenhum código, serão listados todos aqueles que tiverem comissão no período informado.

Devemos ficar atentos na data baixa da comissão, ela ficará gravada como uma saída do saldo de vendedor/representante, podendo gerar um conflito, por exemplo: Realizado baixa da comissão

total do mês de Julho no dia 01/08 no valor de R\$ 1.000,00, quando for realizar a baixa da comissão do total do mês de Agosto, a baixa do dia 01, será descontada do montante total listado, gerando uma divergência no valor total.

Após clicar no botão será criado o registro das baixas, que podemos consultar em: vendas -> registro de operações e painéis -> Baixa de comissões.

Reprocessamento de Comissão

Em alguns casos, durante a apuração das comissões, é necessário alterar os valores de comissão a pagar nas notas fiscais ou pedidos de venda, e como realizar essa operação após o pedido ou a nota serem finalizados? Para isso temos as opções: Reprocessar comissão Pedido e Reprocessar Comissão NFS no ERP, para auxiliar nessas operações.

Reprocessando Comissão do Pedido

No módulo de vendas -> Operações -> Reprocessar Comissão Pedido é onde encontraremos a opção para reprocessar a comissão do pedido.

No reprocessamento do pedido, devemos ficar atentos se o parâmetro da transação 'Permite editar % de comissão' está marcado, caso estiver, o pedido não será reprocessado, mantendo o valor que está no mesmo após analisar a comissão. Para reprocessar devemos desmarcar a opção citada anteriormente (para saber onde fica basta consultar nossa Página: Comissões no Processos de venda).

Reprocessar Comissão Nota Fiscal de Saída

Semelhante ao reprocessamento de pedidos, no módulo de vendas -> Operações -> Reprocessar Comissão NFS, é onde encontraremos a opção para reprocessar a comissão do pedido.