

Tiered Sales Commissions



Tiered Sales Commissions Version 19.0.4.2.0 Espanol

Comisiones de venta por tramos

Pague a sus vendedores por lo que realmente han vendido: una prima por unidad, una prima por volumen, un porcentaje del margen, una prima colectiva para el equipo – todo calculado por periodo sobre sus pedidos de venta, y sobre sus pedidos del terminal punto de venta cuando esa aplicación está instalada.

Presentación

Un plan de comisiones se enuncia fácilmente y se sostiene mal en una hoja de cálculo: «5 por bicicleta vendida, 2 solo si el vendedor aplicó descuento, 100 más al llegar a 10 bicicletas en el mes, 200 más a las 20, y 500 para el taller cuando todo el equipo supera 40.» Este módulo contiene exactamente eso, y lo calcula por usted cada mes.

Hay cinco tipos de comisión disponibles, y una misma regla puede combinarlos:

- **Comisión por unidad** – un importe fijo por unidad vendida, que disminuye o desaparece a medida que el vendedor concede descuento.
- **Comisión sobre facturación** – un porcentaje de la facturación sin impuestos con descuento, el plan más sencillo de todos y el que la mayoría entiende por «comisión».
- **Comisión sobre margen** – un porcentaje del margen sin impuestos: un descuento importante reduce por sí mismo la comisión.
- **Tramo individual** – una prima cuando un vendedor alcanza una cantidad o una facturación sin impuestos durante el periodo.
- **Tramo por departamento** – una prima colectiva cuando todo un departamento alcanza un umbral, repartida entre sus miembros.

Todo se calcula **por periodo** – un mes o una semana – a partir de los pedidos ya registrados en Odoo. Nada que introducir dos veces, nada que marcar en una venta.

Nada se ejecuta dentro de sus ventas

Es la decisión de diseño sobre la que descansa todo el módulo, y la que conviene leer antes que ninguna otra.

Las comisiones **no** se calculan durante la venta. Ningún código de comisión se ejecuta al crear un presupuesto, al confirmar un pedido, al validar una cesta el cajero o al contabilizar una factura. El módulo lee sus pedidos después, en su propio documento, y escribe sus resultados en sus propias tablas.

Tres consecuencias, y son ellas las que justifican elegir este módulo:

- **Una regla mal configurada nunca puede bloquear una venta.** Un umbral equivocado, un tramo de descuento olvidado, una regla apuntando a la categoría incorrecta: lo peor que puede pasar es un importe de comisión con el que usted no esté de acuerdo, en un documento que nadie ve fuera de la oficina. El vendedor sigue vendiendo, el cajero sigue cobrando.
- **El terminal punto de venta conserva su rapidez.** No se añade nada al recorrido de cobro, no se carga nada en la caja, no se calcula nada al sincronizar un pedido. Una caja con este módulo se comporta exactamente como una que no lo tiene.
- **Nunca se reescribe nada a sus espaldas.** El módulo jamás escribe en un pedido de venta, un pedido del punto de venta, una factura o un asiento contable. Crea periodos y líneas de comisión, y nada más. Desinstalarlo se los lleva y deja intacto su historial de ventas.

El precio de ese diseño: la comisión se conoce al final del periodo y no en el segundo en que se confirma el pedido – que es también cuando usted la paga.

Requisitos

- Odoo 19.0, Community o Enterprise.
- Las aplicaciones estándar **Ventas** (`sale_management`), **Contabilidad** (`account`) y **Empleados** (`hr`), así como el módulo de margen estándar `sale_margin`. Se instalan automáticamente como dependencias.
- Opcional: la aplicación **Punto de venta** (`point_of_sale`). Cuando está instalada, los tickets de caja se cuentan igual que los pedidos de venta, sin nada que configurar. Nada la instala por usted: una compañía que solo vende desde el back-office nunca ve aparecer el Punto de venta.
- Opcional: la aplicación **Reparaciones** (`repair`). Cuando está instalada, un ajuste permite pagar la comisión de una venta vinculada a una reparación al técnico. Nada la instala por usted.
- Para las comisiones sobre margen: un **coste** informado en los productos.
- Para las primas de departamento: una ficha de **empleado** vinculada al usuario y adscrita a un departamento, para cada vendedor implicado.
- En el punto de venta, para atribuir la comisión al cajero en lugar de al usuario que abrió la sesión: la opción estándar **pos_hr** (*Punto de venta -> Configuración -> Ajustes -> Empleados*).

Configuración

Planes de comisión

Comisiones -> Configuración -> Planes de comisión, reservado a los responsables de comisiones. Un plan agrupa las reglas que pagan a un grupo de vendedores.

Un solo plan basta para la mayoría de las empresas: deje sus **vendedores** vacíos y paga a todo el mundo. Añada un segundo plan, con sus propios vendedores, el día en que un junior y un senior deban cobrar importes diferentes sobre el mismo catálogo – algo que un único juego de reglas no sabe expresar, ya que solo una regla puede cubrir un producto.

Los planes nunca se combinan. A un vendedor lo paga **exactamente un plan**: el primero, por secuencia, que lo incluye; y en su defecto el primer plan que no incluye a nadie. Un vendedor que ningún plan reclama, sin plan por defecto configurado, no gana nada – una forma legítima de pagar solo a las personas que usted ha incluido.

Advertencia

Eliminar un plan elimina sus reglas. Una regla ya usada por un periodo calculado – por una de sus líneas de comisión o de sus detalles de cálculo – no puede eliminarse: la eliminación se rechaza en vez de reescribir en silencio un periodo pasado. Archive el plan en su lugar.

Reglas de comisión

Comisiones -> Configuración -> Reglas de comisión, reservado a los responsables de comisiones (*Comisiones: Responsable*). Una regla describe lo que aporta un producto, o toda una familia de productos.

Dónde se aplica la regla

Cada regla pertenece a un **plan de comisión**, y **aplicar en** dice qué cubre: un **producto concreto**, una **categoría de productos** o **todos los productos**. Una regla de categoría puede extenderse a sus subcategorías con **Incluir categorías hijas**.

Dentro de un plan, como mucho una regla *activa* por producto, una por categoría y una para todos los productos. Dos planes distintos sí pueden cubrir el mismo catálogo – para eso sirven los planes. Cuando un producto vendido está cubierto por varias reglas **del plan de su vendedor**, gana la más concreta:

1. una regla sobre el producto mismo,
2. una regla sobre su propia categoría,
3. una regla sobre una categoría superior que incluye sus hijas,
4. la regla sobre todos los productos.

Un producto que ninguna regla cubre no aporta nada y simplemente se ignora – también en los contadores de los tramos. Una regla sobre **todos los productos** es por tanto el plan más corto posible: una regla, una tasa, todo el catálogo.

Advertencia

Archivar una regla libera el producto o la categoría para una nueva. Desarchivarla se rechaza mientras otra regla activa ocupe el mismo producto o la misma categoría: un plan se sustituye así sin tener nunca dos reglas compitiendo.

Lo que paga la regla

La **base de cálculo** decide cómo se calcula la parte ligada a cada venta.

Importe fijo por cantidad – la prima por unidad clásica. Rellene la tabla de **tramos de descuento**, una línea por tramo:

Descuento desde	Descuento hasta	Comisión
0 %	5 %	5,00
5,01 %	10 %	2,00
10,01 %	100 %	0,00

La comisión vale *importe x cantidad vendida*, tomado del tramo en el que cae el descuento de la línea. Los tramos no deben solaparse, y un descuento que no cae en ningún tramo no aporta nada. Aquí es donde un plan de comisiones se opone al descuento: el vendedor que decide conceder un 12 % sabe lo que le cuesta.

% de la facturación (sin impuestos) – la comisión vale un porcentaje de la **facturación sin impuestos con descuento** de cada línea, la base misma con la que se forman los totales de sus pedidos. Informe **% de comisión sobre la facturación** entre 0 y 100. No hace falta nada más: ningún coste en los artículos, ningún tramo que mantener.

% del margen (sin impuestos) – la comisión vale un porcentaje del margen sin impuestos de cada línea, es decir el **precio sin impuestos con descuento menos el coste**. Informe **% de comisión sobre el margen** entre 0 y 100. Un descuento reduce el margen, y por tanto la comisión, sin ningún tramo que mantener. Una línea cuyo margen neto es negativo no crea comisión alguna.

Tasa por tramo de descuento

Ambas bases porcentuales pueden leer su tasa en los tramos de descuento en lugar de un porcentaje único. Marque **Tasa por tramo de descuento** y rellene la tabla de **tramos de descuento** con una tasa por tramo:

Descuento de	Descuento a	Comisión %
0 %	0 %	5,00
1 %	10 %	2,50
11 %	100 %	0,00

Cada línea se paga a la tasa del tramo en el que cae su propio descuento, y un descuento que no cae en ningún tramo no reporta nada. El porcentaje único anterior queda entonces ignorado. Así un plan mantiene una comisión porcentual y se opone al descuento: 5 % a precio completo, la mitad con un descuento pequeño, nada por encima del techo.

Tramos individuales

La tabla de **tramos individuales** añade una prima por volumen durante el periodo:

Umbral de cantidad	Umbral de facturación	Comisión	Acumulativo
10	0	100,00	sí
20	0	200,00	no

Cada tramo lleva un **umbral de cantidad** y un **umbral de facturación sin impuestos**, y se alcanza en cuanto se cruza **uno de los dos** – un umbral dejado en 0 simplemente no se usa. Eso es lo que permite a un mismo plan recompensar tanto al vendedor que vende muchos artículos pequeños como al que vende pocos caros.

Acumulativo significa que el tramo se aplica tantas veces como se alcanza: con un tramo acumulativo de 10 unidades, 25 unidades lo pagan dos veces. Los tramos nunca se combinan entre sí – paga el tramo más alto alcanzado –, de modo que un tramo no acumulativo en 20 sustituye al de 10 en lugar de sumarse a él.

Tramos que pagan un porcentaje

Un tramo no está obligado a pagar una prima fija. Ponga **recompensa de los tramos individuales** en *Porcentaje* y cada tramo lleva una **tasa** en lugar de un importe, aplicada a la facturación sin impuestos del periodo – al margen sin impuestos cuando la regla es de base margen. Un tramo porcentual siempre necesita un **umbral de facturación**, ya que su tasa se aplica a un importe.

La **aplicación de la tasa** decide a qué se aplica la tasa:

Umbral de facturación	Comisión %
10.000	2,00
50.000	4,00

Sobre la totalidad de la base – el umbral más alto alcanzado fija una única tasa, pagada sobre todo lo vendido. Con 70.000 vendidos se alcanza el umbral de 50.000, así que los 70.000 enteros pagan el 4 % y el tramo vale **2.800**.

Sobre la parte por encima de cada umbral – cada franja se paga a su propia tasa, como hace una escala de impuestos. Con los mismos 70.000: la franja de 10.000 a 50.000 paga el 2 % y la franja por encima de 50.000 paga el 4 %, así que el tramo vale **1.600**. Los primeros 10.000 no pagan nada, porque nada queda

por debajo del primer umbral.

El primer modo es el que piden los vendedores, y crea un escalón: un euro por encima de un umbral puede valer cientos. El segundo no tiene escalón y cuesta menos. Ambos son planes legítimos: elija el que sepa defender ante el equipo.

La comisión por línea y la comisión de tramo se suman: una regla puede pagar el 1 % de la facturación en cada línea y una tasa de tramo sobre el total del periodo.

Tramos por departamento

La tabla de **tramos por departamento** funciona igual a escala del equipo: las cantidades y la facturación de todos los vendedores elegibles de un departamento se suman, y el tramo que alcanza el departamento paga **un importe único, repartido a partes iguales entre sus miembros**. Deje el campo **Departamento** vacío para un tramo válido para todos los departamentos, o infórmelo para reservar el tramo a uno de ellos.

El reparto sigue el redondeo de la moneda del periodo, y solo participan en él los vendedores adscritos a ese departamento mediante una ficha de empleado.

Límites de descuento

Límite de descuento - tramos individuales (%) y **Límite de descuento - tramos por departamento (%)** excluyen las ventas demasiado descontadas de los contadores de tramos: una línea con un descuento superior al límite deja de contar para los umbrales, tanto en cantidad como en facturación. Sigue aportando su comisión por unidad o sobre margen, en el nivel que dicte su tramo de descuento.

Dejados en 0, no se aplica ningún límite.

Vendedores elegibles

Vendedores elegibles restringe toda la regla a los usuarios enumerados. Dejado vacío – el caso habitual –, la regla se aplica a todo el mundo. La restricción gobierna también la prima colectiva: el importe del departamento se reparte entre los miembros presentes en la lista, y un departamento donde nadie es elegible no aporta nada.

Cuándo cuenta una venta

Comisiones -> Configuración -> Ajustes, **una venta cuenta**. Una sola elección, y decide en qué documento se leen las comisiones.

Pedido confirmado – el valor por defecto, y el comportamiento de todas las versiones anteriores. Una venta cuenta en la fecha de confirmación de su pedido, esté facturada, pagada, o ninguna de las dos cosas.

Factura contabilizada – una venta cuenta en la fecha de su factura de cliente. Un pedido confirmado pero nunca facturado no aporta nada; una factura en borrador tampoco.

Factura pagada – una venta cuenta en la fecha en que su factura quedó **totalmente** saldada. Una factura pagada a plazos cuenta con el último, no con el primero. Es el único modo en el que una factura impagada nunca aporta comisión, lo que lo convierte en la respuesta a la morosidad.

Hecho generador	La venta cuenta	Una factura impagada
Pedido confirmado	en la fecha del pedido	se paga igualmente
Factura contabilizada	en la fecha de la factura	se paga igualmente
Factura pagada	en la fecha del cobro	no se paga nunca

Las facturas rectificativas

En los dos modos de factura, una **rectificativa reduce la comisión**. Emitida en el mismo periodo que la venta, simplemente baja los totales – tres bicicletas vendidas y una devuelta comisionan dos. Emitida en un periodo posterior, produce una **línea de comisión negativa** en ese periodo: la devolución queda registrada donde ocurrió en lugar de perderse en silencio, y los contadores de los tramos bajan con ella.

Advertencia

Un total negativo solo crea una línea en los dos modos de factura. En el hecho generador del pedido, donde nunca se lee una rectificativa, un total negativo solo puede venir de una venta a pérdida, y la respuesta del módulo ahí no cambia: esa venta no aporta nada en vez de crear una deuda.

El punto de venta

Los tickets del punto de venta se cuentan en el **cobro** en los tres modos – allí se cobran, así que no hay nada que esperar. Las facturas que el punto de venta genera quedan por tanto fuera de los modos de factura, para que un ticket nunca se pague dos veces.

Ajustes

Comisiones -> Configuración -> Ajustes, reservado a los administradores.

Tipo de periodo de comisión

Mensual o Semanal. Determina los periodos que crea la acción planificada.

Día de cálculo mensual

El día del mes, entre 1 y 28, a partir del cual se calcula el mes transcurrido. Déjelo en 1 para cerrar el mes en cuanto termina, o llévelo a 5 o 10 para dejar llegar los pedidos tardíos y las correcciones.

Detallar solo las líneas que generan comisión

Desactivado por defecto. El detalle del cálculo registra cada línea de origen del periodo, incluidas las que no generaron nada – un producto que ninguna regla cubre, un vendedor al que ningún plan paga –, porque son precisamente esas por las que alguien pregunta. Actívelo para conservar solo las líneas contadas, lo que puede preferir una tienda que vende miles de líneas al mes fuera de toda regla.

Validación automática

Desactivada por defecto, y conviene dejarla así: valida un periodo en cuanto se calcula, lo que elimina el paso de revisión donde normalmente se detecta una regla equivocada.

Comisión al técnico de reparación

Visible únicamente cuando la aplicación **Reparaciones** está instalada, desactivado por defecto. Una vez activado, la comisión de una venta vinculada a una orden de reparación corresponde al técnico en lugar de al vendedor.

Prefijo de cuenta de ingresos para el margen

Restringe las comisiones sobre margen a los productos cuya cuenta de ingresos empieza por este prefijo. Vacío por defecto – todos los productos cuentan. Con el plan contable francés, **7** conserva las cuentas de ingresos de la clase 7 y deja fuera los suplidos registrados en cuentas 467 (gastos de matriculación, transporte, impuestos cobrados por cuenta de un tercero), que inflan un margen al que nunca pertenecieron.

Permisos de acceso

La ficha de un usuario lleva una línea **Comisiones** en su sección Ventas (*Ajustes -> Usuarios y compañías -> Usuarios*), con dos valores:

- **Usuario** – consulta los periodos y **únicamente sus propias líneas de comisión**. Es el permiso del equipo de ventas: cada uno ve lo que ha ganado y nadie ve lo que ganan los demás.
- **Responsable** – escribe las reglas, calcula, valida y marca los periodos como pagados, y ve todas las líneas.

Todo usuario que tenga el permiso **Ajustes** es responsable de comisiones desde la instalación – de lo contrario el módulo quedaría cerrado para todos, incluido quien acaba de instalarlo. Al equipo de ventas se le asigna el valor **Usuario** de la línea Comisiones a mano, vendedor por vendedor.

El menú **Ajustes** de la aplicación queda reservado a los administradores (permiso *Ajustes*), porque decide la periodicidad para toda la compañía.

Calcular un periodo

Automáticamente

Una acción planificada diaria, **Cálculo automático de comisiones**, crea el periodo transcurrido – el mes o la semana anterior – y lo calcula. Para un plan mensual espera el día de cálculo configurado en los ajustes; para un plan semanal cierra la semana anterior en cuanto termina.

La acción planificada es deliberadamente prudente:

- nunca crea un periodo que se solape con otro, salvo los cancelados – un periodo creado a mano se usa en lugar de duplicarse;
- no calcula nada mientras no exista ninguna regla activa, en lugar de fallar cada noche hasta que el plan esté configurado;
- solo calcula los periodos que siguen en *Borrador*, de modo que nunca puede sobrescribir un periodo que usted ya ha revisado.

A petición

Todo lo que hace la acción planificada está disponible desde la interfaz, y es la forma normal de trabajar cuando un mes requiere atención.

Comisiones -> *Periodos* los enumera todos. Cree uno – sus fechas proponen el mes transcurrido, un periodo mensual se ajusta a meses completos y uno semanal de lunes a domingo – y pulse **Calcular comisiones**. Las líneas aparecen de inmediato, con la cantidad, la facturación sin impuestos, el margen sin impuestos y el importe detrás de cada una.

Recalcular es precisamente el principio. Pulse de nuevo *Calcular comisiones*: las líneas anteriores se eliminan y todo se calcula otra vez a partir de los pedidos tal como están en ese momento. Los accidentes ordinarios de un fin de mes se resuelven así volviendo a pulsar un botón:

- un pedido registrado con dos días de retraso, o fechado dentro del periodo;
- una cantidad, un descuento o un vendedor corregidos en un pedido;
- una sesión de caja cerrada después de pasar el cálculo;
- una regla corregida – un umbral, un tramo de descuento, una categoría olvidada;
- un empleado por fin adscrito a su departamento, para que la prima colectiva se reparta correctamente.

Un periodo ya **validado** debe devolverse a borrador con **Restablecer a borrador** antes de poder recalcularse, y un periodo **pagado** queda cerrado definitivamente: lo pagado permanece en el expediente. Use **Cancelar** en un periodo creado por error – sus líneas se eliminan y las fechas vuelven a quedar libres.

Los estados de un periodo

```
Borrador  ->  Calculado  ->  Validado  ->  Pagado
           |               |
           +-- Restablecer a borrador --+
(Cancelar posible en borrador o calculado)
```

- **Borrador** – creado, todavía sin calcular.
- **Calculado** – las líneas existen y pueden recalcularse a voluntad.
- **Validado** – los importes están acordados. El periodo ya no se mueve, salvo que se devuelva a borrador.
- **Pagado** – las comisiones se han pagado. El periodo queda congelado.

El hilo de conversación y las actividades de Odoo están disponibles en un periodo: la pregunta «quién calculó esto, y cuándo» tiene respuesta en el propio documento – la fecha del último cálculo y su autor se conservan en el periodo.

Pagar las comisiones

El módulo se detiene en los importes. Marcar un periodo como *Pagado* registra que el pago se ha hecho; **no crea nómina, ni factura, ni asiento contable**. Ese límite deliberado es lo que mantiene al módulo fuera de su contabilidad: calcula un importe, usted lo paga como exijan su país y su gestión de nóminas.

Qué se tiene en cuenta

Pedidos de venta

Todos los pedidos de venta **confirmados** de la compañía cuya fecha de pedido cae dentro del periodo – incluidos los pedidos bloqueados, ya que un pedido terminado sigue confirmado. Un presupuesto nunca cuenta. La comisión corresponde al **vendedor del pedido**.

Pedidos del punto de venta

Solo cuando la aplicación **Punto de venta** está instalada: no es una dependencia de este módulo, y nada cambia para una base que no la tiene.

Todos los pedidos del punto de venta en estado *Pagado*, *Finalizado* o *Facturado*, por fecha de pedido. La comisión corresponde, en este orden de preferencia:

1. al vendedor informado en el pedido, cuando un módulo proporciona ese campo;
2. al **empleado de la caja** cuando la opción estándar *pos_hr* está activada en el punto de venta, siempre que ese empleado esté vinculado a un usuario;
3. en su defecto, al usuario que registró el pedido.

Órdenes de reparación

Cuando la aplicación **Reparaciones** está instalada y el ajuste **Comisión al técnico de reparación** está activado, la comisión de una venta vinculada a una orden de reparación corresponde al **técnico de la reparación** en lugar de al vendedor: la ganó el taller. El ajuste está desactivado por defecto – sin él, una venta vinculada a una reparación se trata como cualquier otra venta.

Límites del periodo y zona horaria

Un pedido lleva una fecha y una hora, almacenadas en UTC, mientras que un periodo lleva fechas simples. Los límites se resuelven por tanto en la **zona horaria de la compañía** (la de su ficha de contacto, en su defecto la del usuario), para que «el mes de marzo» designe el mes tal como lo vivió su tienda. Esto cuenta en todas partes, y mucho lejos de Greenwich: sin ello, una venta hecha en Tahití el 31 de marzo a las 15 h caería en abril.

Cómo se calcula el margen

El margen de una línea vale el **precio sin impuestos con descuento menos el coste**, y el coste es el **congelado en el momento de la venta** cuando Odoo registró uno: `purchase_price` en las líneas de pedido, que mantiene el módulo estándar `sale_margin`, y el `total_cost` calculado en las líneas del punto de venta. Solo a falta de ambos el módulo recurre al coste actual del producto.

Dos consecuencias útiles:

- revalorizar su stock o cambiar el coste de un producto **no reescribe las comisiones pasadas**, y recalcular un periodo antiguo devuelve los mismos importes;
- un producto vendido antes de informar su coste conserva un margen calculado frente a 0, lo que se nota por una comisión sospechosamente generosa – la señal de que hay que mirar el producto, no la regla.

Analizar los resultados

Comisiones -> *Líneas de comisión* abre todas las líneas, con las vistas **lista, tabla dinámica y gráfico** y los filtros y agrupaciones habituales: por vendedor, por periodo, por tipo de comisión, por regla, por departamento.

Un usuario en *Comisiones: Usuario* solo ve ahí sus propias líneas: el mismo menú sirve por tanto al responsable que prepara las nóminas y al vendedor que revisa su mes.

Cada línea lleva las cifras que explican el importe – cantidad vendida, facturación sin impuestos, margen sin impuestos –, y eso es lo que hace que una comisión sea defendible ante quien la ha ganado.

El detalle de un cálculo

Una cifra que nadie puede rastrear es una cifra en la que nadie confía, así que cada cálculo deja su borrador en el periodo. Se registran tres cosas.

Lo que se leyó. El formulario del periodo muestra, bajo *Último cálculo*, el disparador vigente cuando se ejecutó – pedido confirmado, factura contabilizada o factura pagada – y cuántos pedidos de venta, facturas y pedidos del punto de venta encontró. Los ajustes pueden cambiar después; el periodo conserva lo que realmente usó.

Cada línea de origen, y lo que generó. La pestaña *Detalle del cálculo* del periodo lista una fila por línea de cada documento leído: el documento y su fecha, el cliente, el vendedor acreditado, el producto, la cantidad, el descuento, la facturación sin impuestos y, en una regla sobre el margen, el margen sin impuestos; después la regla que cubrió la línea, el tipo o el importe unitario que aplicó, la comisión que la línea generó por sí sola, y si alimentó los contadores de los tramos individuales y de departamento. Una breve explicación dice en qué tramo de descuento cayó la línea, o qué límite la excluyó de un contador. El botón junto a la referencia abre el propio pedido o la propia factura.

Una línea que no generó nada también aparece, con el motivo en su **Estado**:

- *Ninguna regla cubre este producto* – el plan del vendedor no tiene regla para él;
- *Ningún plan paga a este vendedor* – nadie lo reclama, y no hay plan por defecto;
- *Vendedor no elegible para la regla* – los **Vendedores elegibles** de la regla lo dejan fuera, y la regla se nombra;
- *Sin vendedor en el documento* – una factura sin vendedor, en los disparadores de factura.

Es la respuesta a «¿por qué esta factura no generó nada?», leída en el periodo en lugar de reconstruida a partir de las reglas.

La frase detrás de cada línea de comisión. Cada línea de comisión lleva un texto **Cálculo**, escrito a partir de las mismas cifras con las que se obtuvo el importe. Una línea unitaria dice «*Comisión unitaria sobre 5 líneas de origen, al importe de su tramo de descuento: $3 \times 5,00 + 2 \times 2,00 = 19,00$* »; una línea de tramo «*25 unidades y 2.500,00 de facturación sin impuestos contados para los tramos individuales. Tramo acumulativo de 10 unidades alcanzado 2 veces: $2 \times 100,00 = 200,00$* »; una línea de equipo nombra los contadores del departamento, el tramo alcanzado y el reparto entre los miembros. La lupa al final de cada línea abre esa frase junto con las líneas de origen que suma, de modo que una comisión se comprueba ante quien la ha ganado sin salir del periodo.

Comisiones -> *Detalle del cálculo* abre todos los detalles de todos los periodos, con los filtros y agrupaciones habituales – por vendedor, por regla, por documento, por producto, por estado – y una vista de tabla dinámica. Un usuario en *Comisiones: Usuario* ve las líneas de origen que se le acreditan y nada más, como con las líneas.

El detalle lo escribe el cálculo y se sustituye junto con las líneas en cada recálculo. Un periodo calculado antes de esta versión no muestra ninguno hasta que se calcula de nuevo, y las frases de explicación se escriben en el idioma del usuario que lanzó el cálculo.

Lo que el módulo deliberadamente no hace

- **No toca sus transacciones.** No se añade ningún campo a un pedido de venta, un pedido del punto de venta o una factura, y no se escribe nada en ellos.

- **No contabiliza asientos** ni crea nóminas. Calcula lo que se debe; el pago se queda donde corresponde.
- **No bloquea nada.** Ninguna configuración de este módulo puede rechazar una venta, un descuento o un cobro.
- **No sigue ni la facturación ni el cobro.** Una comisión se gana sobre el pedido, no sobre su cobro. Si solo paga sobre facturas cobradas, mantenga el periodo en *Calculado* mientras comprueba.
- **No reparte una comisión entre dos vendedores.** Un pedido, un beneficiario – con prioridad para el técnico de reparación cuando la opción de Reparaciones está activada y hay una reparación vinculada.

Resolución de problemas

«No se ha encontrado ninguna regla de comisión activa.» al calcular.

La compañía no tiene ninguna regla activa. Cree una, o reactive las reglas archivadas – *Reglas de comisión*, filtro *Archivado*.

Un periodo no calcula nada, o calcula demasiado poco.

Abra primero la pestaña *Detalle del cálculo* del periodo: una línea que no generó nada aparece ahí con el motivo – ninguna regla sobre el producto, ningún plan para el vendedor, vendedor no elegible. Cuando el propio documento falta en la lista, compruebe las fechas del periodo y el estado de los pedidos, ya que solo cuentan los confirmados y un presupuesto nunca cuenta; después la categoría que realmente llevan los productos, a menudo distinta de la que apunta la regla.

Un vendedor no recibe ninguna prima de equipo.

La prima colectiva exige una ficha de *empleado* vinculada a ese usuario **y** adscrita a un departamento. Compruebe primero *Empleados* – un usuario sin ficha de empleado no participa en nada colectivo. Compruebe después que el departamento alcanza el umbral solo con los miembros elegibles.

La comisión sobre margen es cero aunque los productos se vendan bien.

O los productos no tienen coste, o el **prefijo de cuenta de ingresos para el margen** los excluye. Vacíe el prefijo para incluirlo todo, y después estréchelo de nuevo.

El cálculo nocturno no hace nada.

Para un plan mensual, no ocurre nada antes del día de cálculo configurado. Más allá, compruebe que el periodo sigue en *Borrador* – la acción planificada nunca toca un periodo ya calculado – y que la acción *Cálculo automático de comisiones* está activa en *Ajustes -> Técnico -> Acciones planificadas*.

En multicompañía solo se calcula una compañía.

La acción planificada crea el periodo transcurrido para **todas** las compañías, pero solo calcula el de la compañía bajo la que se ejecuta. Los demás periodos esperan en *Borrador*: calcúlelos desde *Comisiones -> Periodos* tras cambiar de compañía, lo que supone un clic por compañía y por mes.

Un usuario no ve ninguna línea de comisión.

En *Comisiones: Usuario* solo se ven las líneas en las que uno es el vendedor. Una lista vacía significa que no se ha calculado ninguna comisión para esa persona, no un problema de permisos.

«Este periodo se solapa con un periodo existente.»

Otro periodo, en cualquier estado salvo *Cancelado*, ya cubre esas fechas – muy a menudo el que creó la acción planificada. Úselo, o cáncélelo.

Notas técnicas

El módulo añade cuatro modelos – `commission.rule` (con sus tres tablas de tramos), `commission.period`, `commission.line` y `commission.line.detail`, las líneas de origen detrás de las líneas de comisión –, seis ajustes almacenados como parámetros del sistema, dos grupos de acceso y una acción planificada.

No hereda nada de `sale.order`, `pos.order`, `account.move` ni de sus líneas: ningún campo, ninguna sobrecarga, ninguna restricción. El cálculo lee esos registros y nunca escribe en ellos, y eso es lo que hace inofensiva una mala configuración y limpia una desinstalación.

El cálculo en sí es una única pasada sobre los pedidos del periodo, en la que cada producto vendido se busca en un índice de reglas construido una sola vez: un periodo con miles de pedidos se calcula de una vez y no pedido a pedido.

Pruebas automatizadas

El módulo se entrega con una batería de pruebas automatizadas que cubre los métodos de cálculo (tramos de descuento, lógica O de los umbrales de cantidad y facturación, base de margen y su prefijo de cuenta, límites de descuento, vendedores elegibles), el cálculo completo de un periodo sobre pedidos de venta y del punto de venta, la resolución de los límites del periodo en la zona horaria de la compañía, el detalle del cálculo y las explicaciones escritas en las líneas, y la acción planificada. Ejecútela en una base de datos de pruebas, nunca en producción:

```
odoo-bin -d <base> -u nm_commission --test-tags /nm_commission --stop-after-init
```

Las pruebas se ejecutan dentro de una transacción revertida: archivan temporalmente las reglas existentes y cancelan los periodos que se solapan sin conservar ningún cambio. Las pruebas del punto de venta y de reparaciones se omiten cuando esas aplicaciones opcionales están ausentes, y las del punto de venta necesitan una compañía con la contabilidad configurada.

Aviso legal

Este módulo calcula importes de comisión a partir de su propia configuración: reglas, tramos, límites de descuento, costes de productos y cuentas. Como indica la licencia Odoo Proprietary License v1.0 entregada con el módulo en el archivo `LICENSE`, el software se proporciona «tal cual», sin garantía de ningún tipo.

Le corresponde a usted configurar las reglas conforme a su política de comisiones y comprobar los importes calculados antes de validarlos y pagarlos, confirmar con su asesor contable o laboral que el esquema cumple sus obligaciones legales, y probar el módulo en una base de datos de pruebas antes de usarlo en producción.

Las anomalías en las funcionalidades anunciadas se tratan por el canal de soporte; el módulo no sustituye a un servicio de nóminas ni a un asesoramiento jurídico.

Soporte

- Correo: odoo@natimai.solutions
- Sitio web: <https://www.natimai.solutions>

Indique su versión de Odoo y la versión del módulo (vea `__manifest__.py`) en sus solicitudes de soporte. Las solicitudes de soporte se atienden en 24 horas. Puede solicitar una base de datos de prueba gratuita en la misma dirección, con respuesta en 48 horas.