

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**



**Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación**

**“DESARROLLO DEL SISTEMA DE COMISIONES 3S  
STRATEGIC SOFTWARE SOLUTIONS”**

**EXAMEN DE GRADO (COMPLEXIVO)**

Previa a la obtención del Grado de:

**LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN**

**JENNIFER NARCISA CHAVEZ FIGUEROA**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**AÑO: 2015**

## AGRADECIMIENTO

Mis más sinceros agradecimientos.

A Dios, por darme sabiduría e inteligencia para seguir adelante y cumplir mis metas.

A mis padres, por apoyarme incondicionalmente y enseñarme que nunca se debe dejar de luchar por lo que se desea alcanzar.

A mis amigos, que siempre están apoyándome y dándome ánimos para seguir adelante con lo que me proponga.

## DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios y a mis padres. A Dios por bendecirme en cada paso que doy, por no desampararme en los momentos difíciles, por darme salud y fortaleza para seguir adelante. A mis padres por estar conmigo en cada momento de mi vida, velando por mi bienestar y educación. Por creer en mi capacidad e inteligencia para seguir adelante profesionalmente, gracias a ellos soy lo que soy ahora, los amo con todo el corazón.

## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

---

**MSIG. Lenín Freire**

PROFESOR DELEGADO

POR LA UNIDAD ACADÉMICA

---

**Máster Nestor Arreaga**

PROFESOR DELEGADO

POR LA UNIDAD ACADÉMICA

## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este Informe me corresponde exclusivamente; y, el patrimonio intelectual de la misma, a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL).

.....  
Jennifer Chávez Figueroa

## RESUMEN

La solución aplicada surgió con la necesidad de implementar una herramienta que permita la administración y mantenimiento de las comisiones generadas por las ventas de la empresa, que sea de ayuda para el cumplimiento de metas y objetivos planteados por parte de los empleados de la misma.

Entre los problemas resueltos tenemos:

- Control y seguimiento de las ventas de cada uno de los productos.
- Unificación y creación de reportes presentados en las reuniones de directorio.
- Control y seguimiento de las ventas realizadas por cada empleado.

Entre los resultados obtenidos tenemos:

- Permitir liquidar de manera automática y fácil las comisiones de los empleados de la empresa, donde se apliquen los parámetros establecidos para el pago de comisiones según el segmento del mercado.
- Mejor control de las actividades de los empleados, sobre todo las que no son medibles por sus resultados directos.
- Se asegura a la empresa que no se supere el % de coste que haya sido asignado al departamento comercial.

## ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO .....	ii
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN .....	iv
DECLARACIÓN EXPRESA .....	v
RESUMEN .....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
INTRODUCCIÓN.....	xii
CAPÍTULO 1 .....	1
1. METODOLOGÍA .....	1
1.1 Planificación.....	2
1.1.1 Costos Estimados .....	2
1.1.2 Programación de Tiempos.....	3
1.1.3 Selección del equipo de trabajo.....	3
1.1.4 Verificación y Control de Calidad .....	4
1.1.5 Control de Cambios .....	4
1.1.6 Monitoreo del proyecto .....	5
1.2 Análisis y formulación de requerimiento .....	5

1.3	Diseño.....	6
1.4	Implementación.....	7
1.5	Operación y mantenimiento .....	8
CAPÍTULO 2.....		9
2.	RESULTADOS OBTENIDOS.....	9
2.1	Solución Desarrollada.....	9
2.2	Módulo de Comisiones .....	10
2.2.1	Colaborador comisión .....	10
2.2.2	Factores de pago .....	12
2.2.3	Parámetros de Indicadores.....	12
2.2.4	Parametrización .....	13
2.2.5	Cálculo de Comisiones .....	14
2.2.6	Cierre de período de Comisión .....	15
2.2.7	Ajuste de Comisiones .....	16
2.2.8	Consulta de Comisiones .....	17
2.2.9	Consulta de Presupuesto.....	18
2.2.10	Ranking de Ventas.....	18
2.2.11	Reporte de Resumen de Comisiones .....	19
2.2.12	Reporte de Detalle de Comisiones .....	20



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	22
BIBLIOGRAFÍA.....	24

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. 1 Relacional Principal .....	7
Figura 2. 1 Módulo de comisiones .....	10
Figura 2. 2 Pantalla de Registro Colaborador .....	11
Figura 2. 3 Factores de Pago.....	12
Figura 2. 4 Parámetros Indicadores.....	13
Figura 2. 5 Parametrización.....	14
Figura 2. 6 Cálculo de Comisiones .....	15
Figura 2. 7 Cierre de período de Comisión .....	16
Figura 2. 8 Cierre de Período de Comisión.....	17
Figura 2. 9 Consulta de Comisiones .....	18
Figura 2. 10 Reporte de Resumen de Comisiones .....	20
Figura 2. 11 Reporte de Detalle de Comisiones .....	21

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 : Costo de Nómina del personal de Sistemas .....	2
Tabla 2 : Costo de Software .....	3
Tabla 3 : Tiempo de Implementación.....	3

## INTRODUCCIÓN

CARSEGSA no contaba con un módulo de comisiones con el cual pudiera controlar los trabajos realizados por sus empleados para de tal manera poder medir y retribuir su aportación con el pago de comisiones.

Para lograr retener a los colaboradores del área comercial se debe tener una política de pagos atractiva que tenga rangos salariales, oportunidad de crecimiento y beneficios por cumplimiento en ventas, que se logre a nivel individual y grupal, lo cual llevará al cumplimiento del presupuesto de ventas de la organización.

En los principales problemas que tenía la empresa mencionamos los siguientes:

- Existían muchas variables para el pago de comisiones, como por ejemplo políticas de años anteriores, que cubrían porcentajes diferentes a los actuales; al tener tantas variables se presentaba la dificultad de una liquidación automática, llegando a la liquidación de comisiones de manera manual, dando a lugar errores con mayor o menor pago de comisión.
- El control del pago lo realizaban a través del departamento de nómina, quien auditaba contra la información obtenida del sistema administrativo de la empresa, el problema que se presentaba es que al tener varias condiciones se podía crear doble compensación y como tal no tener certeza de la información que se liquidaba.

La unificación y creación de reportes era de forma manual los cuales eran presentados en las reuniones de directorio.

Por las diferencias que se dan a lugar en la liquidación mensual de comisiones, se generó la necesidad de diseñar un módulo de comisiones, donde se procese la información automáticamente y se visualice su liquidación, en períodos definidos.

## **CAPÍTULO 1**

### **1. METODOLOGÍA**

Una metodología es aplicada con el fin de facilitar el planeamiento estratégico para el desarrollo e implementación del proyecto, estas metodologías son imprescindibles en un mundo al que nos exponemos a cambios recurrentemente.

Se planifica el proyecto en una serie de pasos que facultan a la administración del proyecto a replantear los eventos y trabajos y a repetirlos tantas veces como sea necesario hasta garantizar la satisfacción del producto final.

Para el desarrollo del nuevo sistema de Comisiones de la empresa, se utilizó el modelo tradicional de Cascada, que es un enfoque metodológico que ordena rigurosamente las etapas del proyecto, de tal forma que el inicio de cada etapa debe

esperar a la finalización de la etapa anterior, obteniendo como beneficio de que no se puede avanzar a la siguiente etapa mientras no se garantice el éxito de la anterior.

El modelo está conformado por las siguientes etapas:

- Análisis y formulación de requerimientos
- Diseño
- Implementación
- Operación y Mantenimiento
- Crecimiento y cambio

## 1.1 Planificación

### 1.1.1 Costos Estimados

Se analizaron todos los costos que incurrieron en el desarrollo del sistema los cuales mencionamos: Costos de Nómina, materiales, equipos, costos operacionales, etc.

**Tabla 1 : Costo de Nómina del personal de Sistemas**

<b>COSTOS DE NÓMINA SISTEMAS</b>			
<b>RECURSOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Director de proyecto	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Analista de Sistemas	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>\$ 3.100,00</b>

Tabla 2 : Costo de Software

<b>COSTO DE SOFTWARE</b>			
<b>RECURSOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Infragistics para Visual Studio 2010	1	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>\$ 500,00</b>

### 1.1.2 Programación de Tiempos

Se realizaron revisiones semanales, se asignaron tareas y tiempos, también se definieron tiempos de pruebas con el departamento involucrado (Ventas, Taller, Financiero).

Una vez finalizada la etapa de pruebas, se coordinó el tiempo de capacitación con los usuarios involucrados.

Luego de la implementación del proyecto, se lo validó por el tiempo de 3 meses, para evaluar y medir el rendimiento del mismo.

El tiempo utilizado en el desarrollo e implementación del sistema fue de 8 meses, detallado de la siguiente manera:

Tabla 3 : Tiempo de Implementación

<b>TIEMPO DE IMPLEMENTACION</b>	
<b>Fase</b>	<b>Duración</b>
Análisis	2 semanas
Diseño	3 semanas
Desarrollo	20 semanas
Pruebas	4 semanas
Implementación	2 semanas
Documentación	1 semanas

### 1.1.3 Selección del equipo de trabajo



Se seleccionaron dos recursos de desarrollo, en base a sus conocimientos en las herramientas de programación utilizadas, lo cuales estuvieron supervisados por el jefe de desarrollo.

#### **1.1.4 Verificación y Control de Calidad**

Para el desarrollo e implementación de la herramienta, se llevó a cabo el cumplimiento de las políticas implementadas en el área de sistemas para el control de calidad de las aplicaciones, con lo cual se garantiza que producto cumple los requerimientos especificados.

Se definen los siguientes documentos de validación y control:

- Documento de requerimientos
- Documento de pruebas realizadas
- Acta de Entrega del desarrollo
- Documento de capacitación

#### **1.1.5 Control de Cambios**

Estando dentro de la fase de desarrollo o después del haber negociado el alcance y el plan de trabajo, si el usuario llegara a solicitar un cambio al requerimiento establecido, se llena una solicitud de cambio con la descripción de lo que se está solicitando, el cambio es analizado y se evalúa el impacto en costo y tiempo además de ser aceptado por el usuario y autorizado por la gerencia.

El sistema 3S Strategic Software Solutions no tuvo ninguna solicitud de cambio dentro su proceso de desarrollo.

#### **1.1.6 Monitoreo del proyecto**

Para medir el avance y la situación del proyecto se realizaron revisiones semanales de las actividades con las personas involucradas en cada fase, en el caso de existir retrasos se evalúan las razones y se toman planes de acción.

### **1.2 Análisis y formulación de requerimiento**

En base a lo analizado sobre el proceso de liquidación de Comisiones actual, se vio la necesidad de una mejora inmediata al proceso.

El departamento de O&M mantiene una reunión con el usuario solicitante del requerimiento para proceder con el levantamiento de la información necesaria para iniciar el desarrollo. Luego de esto se elabora un requerimiento en el cual se detalla las necesidades del usuario y con el cual hace formal su necesidad.

El desarrollo realizado cubre la deficiencia del proceso actual de Liquidación de Comisiones, otorgándoles a los usuarios interesados un sistema que les dé exactitud y eficiencia en el proceso de pago de Comisiones.

Los actores que intervienen son los siguientes:

- Ejecutivo de Ventas, es quien se encarga generar las ventas, las órdenes de servicio son ingresadas en el sistema administrativo de la empresa.
- Cajero facturador, es quien realiza la facturación de la orden de servicio ingresada por el ejecutivo de ventas.
- Usuario de RRHH, se encarga de ingresar las nuevas parametrizaciones que se aplicarán para el pago de comisiones.

### 1.3 Diseño

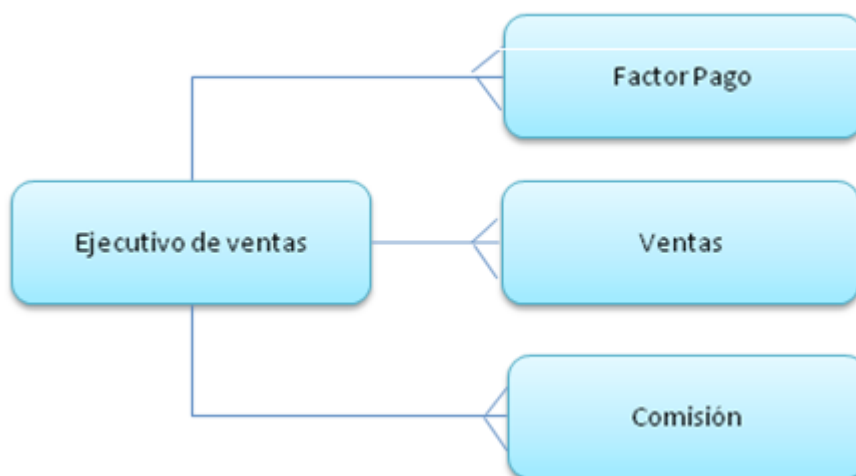
Esta etapa se enfoca en el desarrollo y codificación del sistema por lo cual se definen los siguientes aspectos:

- Lenguaje de Programación a utilizar
- Metodología de programación
- Modelamiento de la Base de datos
- Diseño de pantallas
- Definición de estándares
- Reportes

Las herramientas utilizadas para el desarrollo fueron las siguientes:

- Lenguaje de programación: Visual.Net 2010
- Base de datos: Sql Server 2008
- Reportes: Crystal Report 10

La estructura general de la base de datos es de la siguiente forma:



**Figura 1. 1 Relacional Principal**

#### **1.4 Implementación**

Antes de pasar el requerimiento a producción se realizaron pruebas con usuarios test del departamento de O&M quienes elaboran el documento de pruebas en el cual detallan los inconvenientes encontrados.

En el caso de existir errores se regresa a la fase de diseño para corregir el inconveniente.

Después de realizadas las pruebas por el departamento de O&M, se realizaron pruebas con los usuarios finales para que ellos utilicen el aplicativo en forma paralelo al actual, en el caso de haber errores o escenarios no contemplados se retorna nuevamente a la fase de Diseño.

Cuando el usuario está de acuerdo que el proyecto cumple las especificaciones del caso realiza un documento de pruebas finales.

## **1.5 Operación y mantenimiento**

Una vez de haber realizado las pruebas y de haber obtenido una respuesta satisfactoria se procede con la implementación del mismo con el usuario final.

Se procede a hacer los pases a producción tanto de fuentes, como la información de la base de datos.

Actualmente el módulo de Comisiones se encuentra operativo desde hace tres años, dentro del cual se han venido realizado modificaciones solicitadas por el usuario.

## **CAPÍTULO 2**

### **2. RESULTADOS OBTENIDOS**

#### **2.1 Solución Desarrollada**

La solución desarrollada consiste en implementar un sistema para el pago de comisiones el cual permita realizar un análisis de los diferentes conceptos establecidos para este, además de estandarizar los porcentajes actuales de comisiones para crear una constante y poder contar con una información confiable, real y en línea cada vez que se requiera.

Esta herramienta consta con una interface amigable y diseño integral, combinados con una intuitiva facilidad de manejo, permiten toda la manipulación y explotación de datos y recursos en una sola pantalla, sin exceso de ventanas que a menudo complican el trabajo y el desarrollo del usuario.

La solución desarrollada cumple las siguientes características:

- El proceso de la información se realiza de forma automática y se visualiza la liquidación, en los períodos definidos.
- El pago de comisiones se efectúa de manera sencilla, exacta y confiable, la herramienta dispone de un diseño de liquidación que permite tener certeza y claridad en la información que se presenta por este concepto ante la organización.

## 2.2 Módulo de Comisiones

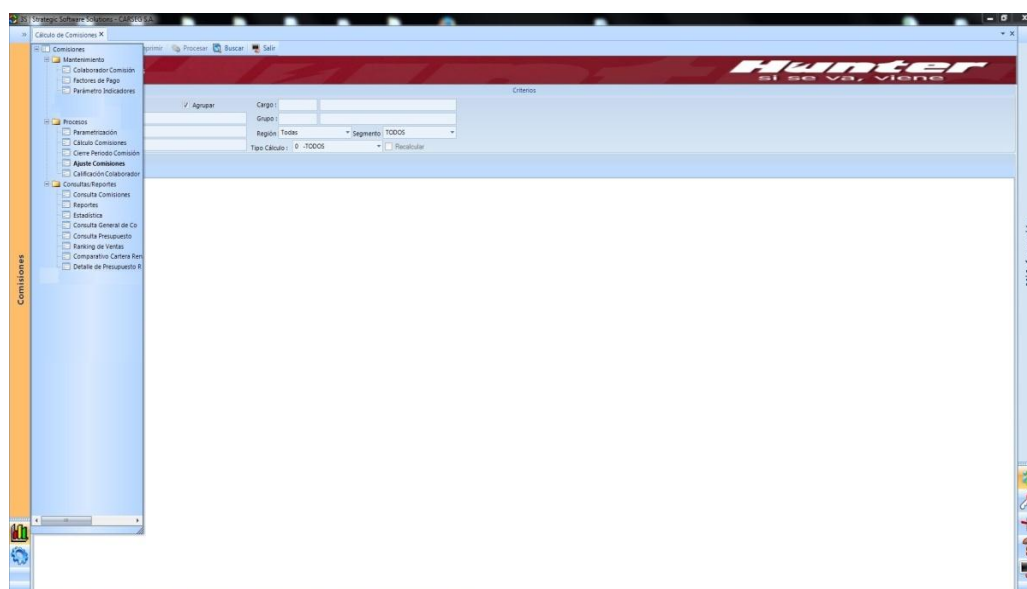


Figura 2. 1 Módulo de comisiones

### 2.2.1 Colaborador comisión

Esta opción permite el registro de los datos del colaborador a quien se le generará comisión.

La pantalla permite el ingreso de los siguientes datos:

- Fecha de ingreso a la empresa

- Cargo asignado
- Fecha de ingreso al cargo
- Jefe a quien reporta
- Departamento
- Agencia

La pantalla también permite el ingreso del personal asignado al cargo en el caso de que el colaborador sea un jefe.

Se registran también los indicadores que se aplicarán al empleado para generar el pago.

Se visualiza también el presupuesto de ventas del colaborador relacionado al período en curso.

The screenshot shows a web application window titled 'Mantenimiento Colaborador Comisión'. The interface includes a header with the 'Hunter' logo and the slogan 'si se va, viene'. Below the header, there is a form with the following fields:

- Datos Colaborador:**
  - Usuario: LAURA (dropdown), Estado: ACTIVO (dropdown), Identificación: CEDULA (dropdown), Valor: 032639942
  - Apellido: BAFFGA (dropdown), Apellido: AUSTGA (dropdown), Fecha Ingreso: 02/08/2008 (dropdown), Fecha Salida: 02/02/2009 (dropdown)
  - Nombre: LAURA (dropdown), APELLIDO: ARIANACORA (dropdown), Fecha Ing. Cargo: 02/02/2008 (dropdown), Cód. RRHH: 1 (dropdown)
  - Agencia: 1 001 - GUAYAQUIL MATRIZ (dropdown), Límite Pago: NO (dropdown), Valor: 0
  - Departamento: 9 005 - RENOVACIONES (dropdown), Cargo: 111 EJECUTIVO/COMERCIAL PRIMES (dropdown)
  - Ciudad: 1 GUAYAQUIL (dropdown), Jefe Id: MPAJMA - PALMA FLORES MARJA ENRIQUETA (dropdown)

Below the form, there is a table with the following columns: 'Seleccion Empleado', 'Indicadores', 'Presupuesto', and 'Ejecución Agencia'. The table contains one row of data:

Seleccion Empleado	Indicadores	Presupuesto	Ejecución Agencia
1	1	1000	1000

The bottom of the screen shows a status bar with various system information, including 'Compras/Producción', 'VARIAR/VDI: 010', '001000001', 'v1.0201', 'No. Sistema: 34072008', 'Pág. Cont: 18/2016', 'Modo Comanda: 1000', 'Cód. P. Imprimir: 1', and 'Días: 9'.

Figura 2. 2 Pantalla de Registro Colaborador



## 2.2.2 Factores de pago

Esta opción permite configurar los factores aplicados para el pago de comisiones.

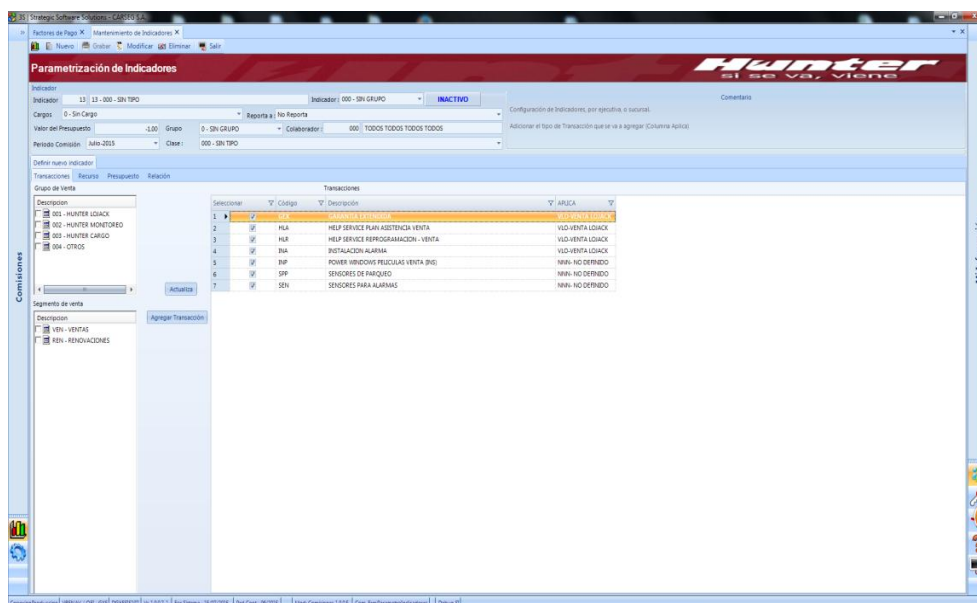
Detalle	Código	Tipo Factor	Cargos	Calificación	Mínimo	Máximo	Factor	Tasa	Tipo	Estado	Sucursal
2	42	15	CAJERA	1 - A	500,00	1.000,00	174,0000	174,00	Valor	ACTIVO	
3	43	15	CAJERA	1 - A	1.000,00	1.500,00	248,0000	248,00	Valor	ACTIVO	
4	44	15	CAJERA	1 - A	1.500,00	2.500,00	286,0000	286,00	Valor	ACTIVO	
5	45	15	CAJERA	1 - A	2.500,00	9.999,00	299,0000	299,00	Valor	ACTIVO	
6	46	15	CAJERA	2 - B	0,00	500,00	100,0000	100,00	Valor	ACTIVO	
7	47	15	CAJERA	2 - B	500,00	1.000,00	137,5000	137,50	Valor	ACTIVO	
8	48	15	CAJERA	2 - B	1.000,00	1.500,00	162,5000	162,50	Valor	ACTIVO	
9	49	15	CAJERA	2 - B	1.500,00	2.500,00	187,5000	187,50	Valor	ACTIVO	
10	50	15	CAJERA	2 - B	2.500,00	9.999,00	204,0000	204,00	Valor	ACTIVO	
11	2161	15	CAJERA	3 - C	0,00	500,00	42,0000	42,00	Valor	ACTIVO	
12	2162	15	CAJERA	3 - C	500,00	1.000,00	52,0000	52,00	Valor	ACTIVO	
13	2163	15	CAJERA	3 - C	1.000,00	1.500,00	73,5000	73,50	Valor	ACTIVO	
14	2164	15	CAJERA	3 - C	1.500,00	2.500,00	85,8000	85,80	Valor	ACTIVO	
15	2165	15	CAJERA	3 - C	2.500,00	9.999,00	98,7000	98,70	Valor	ACTIVO	
16	2166	15	CAJERA	4 - D	0,00	500,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO	
17	2167	15	CAJERA	4 - D	500,00	1.000,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO	
18	2168	15	CAJERA	4 - D	1.000,00	1.500,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO	
19	2169	15	CAJERA	4 - D	1.500,00	2.500,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO	
20	2170	15	CAJERA	4 - D	2.500,00	9.999,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO	
21	2207	15	CAJERA	5	1,00	9.999,00	100,0000	100,00	Valor	ACTIVO	

Figura 2. 3 Factores de Pago

## 2.2.3 Parámetros de Indicadores

Esta opción permite la configuración de indicadores, por ejecutivo o sucursal en un determinado período.

Se definen las transacciones de productos que van a intervenir en la parametrización.



**Figura 2. 4 Parámetros Indicadores**

## 2.2.4 Parametrización

Se encuentra dentro del menú de proceso, permite configurar los indicadores a los cargos que se ingresen en el módulo de comisiones, dependiendo si estos aplican o no indicadores.

**Parámetros** – Se registran los indicadores relacionados al cargo.

The screenshot displays the 'Hunter' software interface, divided into two main sections: 'Parametrización' (left) and 'Factores de Pago' (right). A 'Lista de Valores' window is overlaid on the bottom left.

**Parametrización:** Shows configuration for 'CARGO: 31 ERECVTASHUNTER MONITOREO'. It includes a table of indicators:

Código	Descripción	Indicador	ORDEN	Estado
24	INDICADOR - 187 - 100 - VENTAS CORPORATIVA...	1	1	ACTIVO
25	INDICADOR - PESO	10000	1	ACTIVO
26	INDICADOR - PESO - PORCENTAJE...	6500	1	ACTIVO
28	INDICADOR - PAGO DIRECTO	1	1	INACTIVO
29	INDICADOR - PAGO POR RANGO	1	1	ACTIVO

**Factores de Pago:** Shows configuration for 'Código: 268 PARA PAGO DE MONITOREO'. It includes a table of payment factors:

Código	Calificación	Mínimo	Máximo	Factor	Tope	Sucesal
1	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	65.00	71.00	0.0150	0.00
2	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	65.00	71.00	0.0150	0.00
3	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	71.00	81.00	0.0200	0.00
4	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	81.00	91.00	0.0220	0.00
5	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	91.00	100.00	0.0240	0.00
6	ERECVTASHUNTER MONITOREO	1 - A	100.00	1,000.00	0.0300	0.00
7	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	0.00	65.00	0.0000	0.00
8	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	65.00	71.00	0.0105	0.00
9	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	71.00	81.00	0.0140	0.00
10	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	81.00	91.00	0.0154	0.00
11	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	91.00	100.00	0.0175	0.00
12	ERECVTASHUNTER MONITOREO	2 - B	100.00	1,000.00	0.0210	0.00
13	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	0.00	65.00	0.0000	0.00
14	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	65.00	71.00	0.0045	0.00
15	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	71.00	81.00	0.0060	0.00
16	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	81.00	91.00	0.0066	0.00
17	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	91.00	100.00	0.0075	0.00
18	ERECVTASHUNTER MONITOREO	3 - C	100.00	1,000.00	0.0090	0.00
19	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	0.00	65.00	0.0000	0.00
20	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	65.00	71.00	0.0000	0.00
21	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	71.00	81.00	0.0000	0.00
22	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	81.00	91.00	0.0000	0.00
23	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	91.00	100.00	0.0000	0.00
24	ERECVTASHUNTER MONITOREO	4 - D	100.00	1,000.00	0.0000	0.00

**Lista de Valores:** A window listing various indicators with columns for 'ID', 'DESCRIPCION', and 'Seleccionar'.

**Figura 2. 5 Parametrización**

**Transacciones** – Se registran las transacciones de productos de ventas que permiten comisionar al cargo seleccionado.

### 2.2.5 Cálculo de Comisiones

Se encuentra dentro del menú de procesos, genera el cálculo de comisiones a los colaboradores en el período actual, se puede generar bajo la selección de los siguientes criterios:

- Usuario
- Agencia
- Ciudad
- Cargo
- Grupo
- Región

Al consultar muestra el detalle de usuarios a los cuales se generará el valor de comisión, se selecciona los datos a generar y se hace click en el botón procesar.

La opción también presenta un resumen donde se muestra el detalle de comisión generada por usuario.

Usuario	Resumen	Nombre	Cargo	Ciudad	Oficina	Tipo Cálculo	Distribución Cargo	Impuesto	IDEN_CARGO_ID	Identificación	Grupo Cargo
1	ABRAMO	RAMON VILLAGAS ANDREA VERONICA	EJECUTIVO/COMERCIAL	AMBATO	AMBATO	100	100	100	100	100	VPNI
2	ABRAMO	RODRIGUEZ ANITA DEL ROSO	EJECUTIVO/COMERCIAL	LOJA	LOJA	100	100	100	100	100	VPNI
3	ABRAMO	JARAMILLO GOROLDO ALISON VERONICA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
4	ABRAMO	GOMEZ RAMOS CARLA PAMELA	EJECUTIVO/COMERCIAL	AMBATO	AMBATO	100	100	100	100	100	VPNI
5	ABRAMO	PARRALES ALVAREZ CAULON DIONE	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	VERUJADA	100	100	100	100	100	VPNI
6	ABRAMO	ROMAN PARRAGA CRISTINA MARIEL	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
7	ABRAMO	Teran Tat Andrea Carolina	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
8	ABRAMO	TOVAR PLANCO CELULA GRIETA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
9	ABRAMO	MOJAN ESCOBAR ROSA EUSEBIA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
10	ABRAMO	PEÑAHERRERA HERRERA DOLORES CAROLINA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
11	ABRAMO	GOMEZ AGUADENERA RUTH ELISA	EJECUTIVO/COMERCIAL	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	100	100	100	100	100	VPNI
12	ABRAMO	ESCUBA ESCUBA INDIVIDUAL PEE MANITA	EJECUTIVO/COMERCIAL	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPNI
13	ABRAMO	ESCUBA ESCUBA INDIVIDUAL PEE LANCE	EJECUTIVO/COMERCIAL	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPNI
14	ABRAMO	EPAZ PAZ EDITH MARIA PAZ ESPERANZA	EJECUTIVO/COMERCIAL	MACHALA	MACHALA	100	100	100	100	100	VPNI
15	ABRAMO	ESPINOZA ESPINOZA VIRTUAL INVERSA GUARAZO	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
16	ABRAMO	FREILE FREILE FREILE FREILE	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
17	ABRAMO	FREILE FREILE FREILE FREILE	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
18	ABRAMO	FREILE FREILE FREILE FREILE	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
19	ABRAMO	GONZALEZ ALCIVAR ISABEL MARINA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO LA Y	100	100	100	100	100	VPNI
20	ABRAMO	ALVARADO ORDOÑEZ JOHANA VERONICA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO LA Y	100	100	100	100	100	VPNI
21	ABRAMO	DAZ VILLAGAS RENY ELIZABETH	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO LA Y	100	100	100	100	100	VPNI
22	ABRAMO	MELA GARATE RESSICA ELIZABETH	EJECUTIVO/COMERCIAL	CUENCA	CUENCA	100	100	100	100	100	VPNI
23	ABRAMO	JALON JALON CORONEL SUSANA SORAYA	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
24	ABRAMO	DE SILVA GONZALEZ CONSUELO	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPNI
25	ABRAMO	LORRAZ ORMAZA JARAMILLO LEYDI DAVINA	EJECUTIVO/COMERCIAL	BARBA	BARBA	100	100	100	100	100	VPNI
26	ABRAMO	GUERRA CORDEROS NATHALY ELIZABETH	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO LA Y	100	100	100	100	100	VPNI
27	ABRAMO	MONTAÑO ZAMBRANO SANDY ELENIA	EJECUTIVO/COMERCIAL	QUITO	QUITO PRENCIP.	100	100	100	100	100	VPNI
28	ABRAMO	FRUGEL RUGEL GUARANDA PAMELA LACRISTO	EJECUTIVO/COMERCIAL	GUARAZO	VERUJADA	100	100	100	100	100	VPNI
29	ABRAMO	INTRIGO ZAMBRANO SANDY ELENIA	EJECUTIVO/COMERCIAL	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPNI
30	ABRAMO	TAGUIL Aguira Sany Tanya ANAHELY	EJECUTIVO/COMERCIAL	MACHALA	MACHALA	100	100	100	100	100	VPNI
31	ABRAMO	VIVERIA HERNANDEZ MACHACANO MARIA VERONICA	EJECUTIVO/COMERCIAL	AMBATO	AMBATO	100	100	100	100	100	VPNI
32	ABRAMO	MINAYA PEREZ VERONICA YESSENIA	EJECUTIVO/COMERCIAL	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	100	100	100	100	100	VPNI

Figura 2. 6 Cálculo de Comisiones

## 2.2.6 Cierre de período de Comisión

Esta opción forma parte del menú de proceso, se realiza los primeros días del mes, permite efectuar el proceso de cierre de pago de comisión de un determinado período.

Este proceso antes de realizar el cierre genera un respaldo con respecto a la información del período abierto.

ID	DESCRIPCION	MES	AÑO	ESTADO
84	Julio-2015	7	2015	ACTIVO
85	Enero-2015	1	2015	CERRADO
86	Febrero-2015	2	2015	CERRADO
87	Marzo-2015	3	2015	CERRADO
88	Abril-2015	4	2015	CERRADO
89	Mayo-2015	5	2015	CERRADO
90	Junio-2015	6	2015	CERRADO
92	Agosto-2015	8	2015	CERRADO

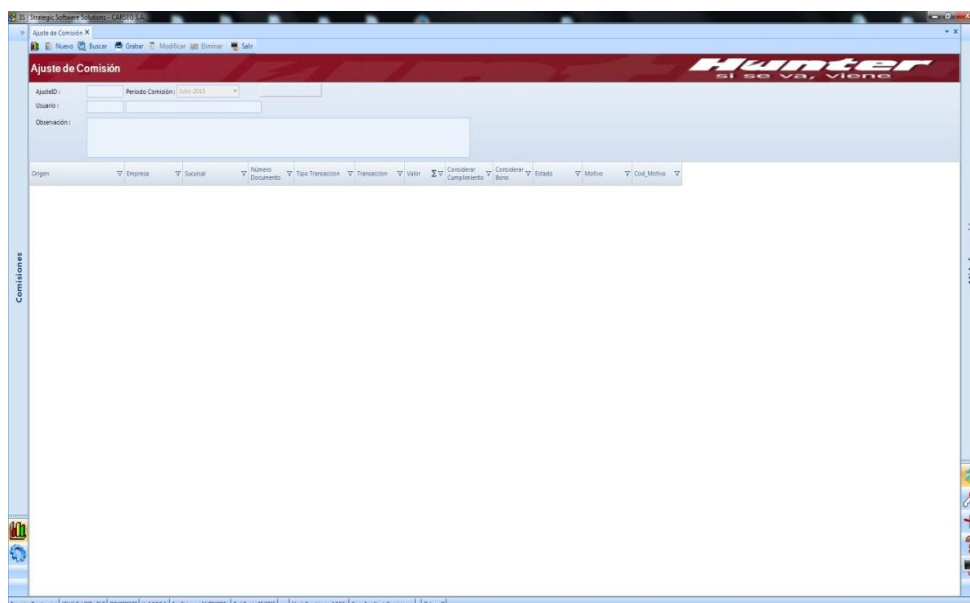
**Figura 2. 7 Cierre de período de Comisión**

### 2.2.7 Ajuste de Comisiones

Esta opción corresponde al menú de proceso, su objetivo es realizar un ajuste al valor de comisión generada al vendedor en un período abierto cuando existe alguna venta o renovación de servicio que no se le considero en proceso.

Es un proceso que se realiza por vendedor, lo que se hace es recalcular el pago de comisión una vez que se haya definido el valor del ajuste.

Este proceso es realizado únicamente por el cargo de gerencia.



**Figura 2. 8 Cierre de Período de Comisión**

### **2.2.8 Consulta de Comisiones**

Esta opción corresponde al menú de consultas, permite obtener la información de comisiones de un determinado período.

La información se presenta por código de vendedor, permite mostrar un detalle de comisión seleccionando un vendedor específico, de igual manera mostrar el detalle de presupuesto del vendedor.

Código	Identificación	Nombre	Ciudad	Cargo	Envío Estado	Presupuesto	Del Presupuesto	Total Pres	Comisión	Bono	División	Pris Gracia	Calificación
1	110209800	RODRIGUEZ ANITA DOL	LOJA	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			36.61	0.00		NO	1-A	
2	130713542	ZAMBRANO RODRIGUEZ ARACELY	SANTO D.	JEFE DE SUCCURSAL-SANTO DOMÉ	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
3	120308113	TOLAR FRANCO GICELA GRETA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			4.80	0.00		NO	1-A	
4	120308113	TOLAR FRANCO GICELA GRETA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			4.80	0.00		NO	1-A	
5	120308113	TOLAR FRANCO GICELA GRETA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			4.80	0.00		NO	1-A	
6	120308113	TOLAR FRANCO GICELA GRETA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			4.80	0.00		NO	1-A	
7	070306412	ROGEL APOLO DELMA GEORGINA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
8	081207506	ALMERA ZAMBRANO ENDA	GUAYAQUIL	SUBGERENTE DE VENTAS	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
9	170304036	FLORENCIA RODRIGUEZ EDINA MARÍA	QUITO	SUPERVISORA EEC PIMES	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
10	171412103	MORA RODRIGUEZ ROSA ELIZABETH	QUITO	SUBGERENTE DE VENTAS	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
11	081207506	COELLO BOCCA GIGORA ELVIRA	GUAYAQUIL	JEFE DE VENTAS DE MONITORIO	ACTIVO			-4.50	0.00		NO	1-A	
12	120403080	BENITEZ LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
13	081207506	BALON CORONEL ROSA ROSA	GUAYAQUIL	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			0.24	0.00		NO	1-A	
14	020112025	SARRIENTO CONTRERAS RUTH M.	CUENCA	EJECUTIVA DE SERVICIO AL CUEN.	ACTIVO			0.50	0.00		SI	1-A	
15	081207506	GUATEM AVILES KATHERINE INGRID	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-1.50	0.00		NO	1-A	
16	081207506	FRANCO COLLADO ANDY DANIEL	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL CONCEJ.	ACTIVO			-0.60	0.00		NO	1-A	
17	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
18	081207506	BARRIGA AVESGA LAURA ARMANDO	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL PIMES	ACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
19	081207506	DE SOLLA DAL LAYLA CONGILDO	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	ACTIVO			-0.30	0.00		NO	1-A	
20	120403080	ESCALA FRANCISCO LORENA ROSALBA	QUITO	EJECUTIVO/COMERCIAL PIMES	ACTIVO			-20.81	0.00		NO	1-A	
21	081207506	TORRES CORDOVA USIANA PREDAD	QUITO	SUPERVISORA EEC PIMES	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
22	130807247	BAÑUE VILLAVENCIO MARIA EST.	MANTA	EJECUTIVO/COMERCIAL INDEP.	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
23	171203978	ESCALA MARIA VIVIANA VIVIANA	SANTO D.	EJECUTIVA COMERCIAL CORPOR.	ACTIVO			35.40	0.00		NO	2-B	
24	130403084	ALVARADO ESCOBAR MARTHA ROCIO	QUITO	EJECUTIVA COMERCIAL CORPOR.	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
25	171203978	SALVADOR BEDOYA MARIA BELEN	QUITO	EJECUTIVA DE SERVICIO AL CLIENTE	ACTIVO			11.50	0.00		NO	1-A	
26	171203978	SORJA LUDEÑA MARISA SOLEDAD	QUITO	EJECUTIVA COMERCIAL CONCEJ.	ACTIVO			-5.00	0.00		NO	1-A	
27	081207506	BARRIGA BARRIGA PAULINA MARÍA	QUITO	JEFE DE SUCCURSAL-AMATO	ACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
28	171203978	ALTAMBRANO PALACIOS SILVIA M.	QUITO	EJECUTIVA COMERCIAL CORPOR.	INACTIVO			0.00	-28.24		NO	1-A	
29	081207506	MATA HERBA STEPHANIE NICOLE	QUITO	EJECUTIVA COMERCIAL CONCEJ.	ACTIVO			-10.00	0.00		NO	1-A	
30	081207506	VILLALBA PACHECO VIVIANA	QUITO	EJECUTIVA COMERCIAL CORPOR.	ACTIVO			-21.53	0.00		NO	1-A	
31	171412103	BONEN CHECADA LUCIA HENDY	QUITO	SUPERVISOR SERVICIO AL CLIENTE	ACTIVO			-1.00	0.00		NO	1-A	
32	081207506	HERNANDEZ BOLAÑOS EDUARDO BEL.	QUITO					0.00	0.00		NO	1-A	
33	081207506	OSORIO VILLAMAR BRUCE LUCIANO	QUITO					0.00	0.00		NO	1-A	
34	171203978	FRANQUE RIVERA DAVID ENRIQUE	QUITO					0.00	0.00		NO	1-A	
35	171412103	CHRISTALA ANDRADE FABIAN MAULI	QUITO					0.00	58.13		NO	1-A	
36	081207506	JARAMILLO CAJEDO FRANKLIN	QUITO					0.00	338.38		NO	1-A	
37	081207506	BRUNO VILLALBA LEON JUAN CARLOS	QUITO					0.00	94.80		NO	1-A	
38	171203978	AUGUSTA MARTINEZ LUIS FERNANDEZ	QUITO	INSTALADOR	ACTIVO			0.00	94.80		002-TALLERES	NO	1-A
39	171412103	MARQUEZ TACAO LUIS ANIBAL	QUITO					0.00	90.62		NO	1-A	

Figura 2. 9 Consulta de Comisiones

## 2.2.9 Consulta de Presupuesto

Esta opción corresponde al menú de consultas, el objetivo es presentar el presupuesto de ventas del período en curso.

Se puede obtener los siguientes tipos de presupuesto:

- Presupuesto carne
- Presupuesto del mes
- Ventas de otros productos

### 2.2.10 Ranking de Ventas

Esta opción corresponde al menú de consultas, el objetivo es presentar información de la ejecutiva con un resumen del total facturado en ventas y renovaciones, el porcentaje de cumplimiento y el valor de comisión.

Esta opción es utilizada por el personal de gerencia y permite obtener reportes semestrales para así poder evaluar al personal de ventas.

Se muestran los siguientes tipos de reporte en base a cargos:

- Por Ejecutivo SAC
- Por Jefe de Sucursal
- Por coordinadora de concesionario
- Por ejecutivo de Monitoreo
- Por ejecutivo VIP

#### **2.2.11 Reporte de Resumen de Comisiones**

Se muestra el resumen de comisiones por vendedor en un período seleccionado, donde podemos encontrar información del presupuesto y cumplimiento de cartera alcanzado.



RESUMEN DE COMISIONES DICIEMBRE DEL 2010										Página 1 de 1
COLABORADOR: 114 EBARRI - BARRIONUEVO YEPEZ MARIA ELENA					FECHA: 13-Ene-2011 11:23:58					
CARGO: 3 - 001 - VENTAS - EJECUTIVA DE VENTAS-VIP					FEC. POCEBO: 13/01/2011 11:19 a.m.					
OFICINA: 3.00 - CARGES S.A. - AMBATO					ESTADO: ACTIVO					
FEC. INGRESO: 30/Dic/2008					IMPRESO POR: ATAMBO					
					PRD GRACIA: N					
Calificación: A										
PRESUP. CARNE	PRESUP. DEL MES	CUMPL. CARNE	% CUMPL. CARNE	CUMPL. TOTAL	% CUMPL. TOTAL	COMIS. GANADA	BASE BONO	BONOS GANADOS	TOTAL GANADO	
14,415.00	14,415.00	9,094.74	67.25	12,720.08	88.24	381.58	0.00	0.00	381.58	
OPERACION					CUMPLIMIENTO	PORCENTAJE				
ADE - MOV. ADELANTADOS					814.17	5.65 %				
MOV - MOV. DEL MES					9,582.74	65.34 %				
OCC - OPERACION ADICIONAL CUMPLIMIENTO CARNE					132.00	0.92 %				
OCT - OPERACION ADICIONAL CUMPLIMIENTO TOTAL					253.78	1.78 %				
SUS - MOV. SUSP. + 3 MESES					283.30	1.83 %				
SUS - MOV. SUSP.					1,094.00	7.75 %				
(*) VENTAS PRODUCTOS HUNTER										
TIPO OPERACION	TIP. TRAN.	NRO. REG.	BASE CUMPLIMIENTO	TOTAL COBRADO	BASE DE PAGO	FACTOR DE PAGO	COMIS. GANADA			
MOV. DEL MES	RHB	3	821.78	821.78	821.78	0.030000	24.65			
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	HLA	8	72.00	72.00	72.00	0.030000	2.16			
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	HLR	5	80.00	80.00	80.00	0.030000	1.80			
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	INA	1	93.75	93.75	93.75	0.030000	2.81			
OPERACION ADICIONAL CUMPLI	INP	1	160.01	160.01	160.01	0.030000	4.80			
MOV. ADELANTADOS	REN	3	790.17	790.17	790.17	0.030000	23.70			
MOV. DEL MES	REN	21	5,910.51	5,910.51	5,910.51	0.030000	177.30			
MOV. SUSP.	REN	2	590.00	590.00	590.00	0.030000	17.70			
MOV. SUSP. + 3 MESES	REN	1	283.30	283.30	283.30	0.030000	7.40			
MOV. ADELANTADOS	RHA	1	12.00	12.00	12.00	0.030000	0.36			
MOV. DEL MES	RHA	13	158.00	158.00	158.00	0.030000	4.68			
MOV. SUSP.	RHA	1	12.00	12.00	12.00	0.030000	0.36			
MOV. ADELANTADOS	RHR	1	12.00	12.00	12.00	0.030000	0.36			
MOV. DEL MES	RHR	14	168.00	168.00	168.00	0.030000	5.04			
MOV. SUSP.	RHR	1	12.00	12.00	12.00	0.030000	0.36			
MOV. DEL MES	RHP	1	380.00	380.00	380.00	0.030000	10.80			
MOV. SUSP.	RHP	3	1,080.00	1,080.00	1,080.00	0.030000	32.40			
MOV. DEL MES	RPC	5	2,148.45	2,148.45	2,148.45	0.030000	64.40			
<b>TOTAL</b>			<b>88</b>	<b>12,720.08</b>	<b>12,720.08</b>	<b>0.64</b>	<b>381.58</b>			

Figura 2. 10 Reporte de Resumen de Comisiones

### 2.2.12 Reporte de Detalle de Comisiones

Se genera un informe detallado por vendedor, el cual muestra las ventas alcanzadas en un período determinado.

DETALLE DE COMISIONES								
DICIEMBRE DEL 2012								
COLABORADOR:		941 - ULLOA NAJEEZ LUCIA FERNANDA			FECHA:	11-ene-2013 10:59:59		
CARGO:		97 - 003 - FINANCIERO - ASISTENTE DE COBRANZAS - FACTURADOR			ESTADO:	ACTIVO		
OFICINA:		3.00 - CARSEG S.A. - AMBATO			IMPRESO POR:			
SUCURSAL	NRO. MOVIMIENT	FECHA	RUC	NOMBRE DEL PROVEEDOR	FEC. DOC. REF.	NRO. DOC. REF.	VALOR OC	DEF. DIAS DOOREF
EMPRESA: CARSEG S.A.								
FACTURA								
AMBATO	9233	01/01/1900	0701946154	ABEL IGNACIO ZARUNA SANMARTIN	30/03/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98878	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	13/12/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	94636	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	23/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	94642	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	23/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	94638	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	28/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	94640	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	28/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98876	01/01/1900	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	13/12/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	93031	01/01/1900	1711254258001	ADAN GERMANICO VACA ACUÑA	25/04/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	99099	01/01/1900	0864182337001	ADOLFO HUGO CRESPO VILLACRES	27/12/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	93362	01/01/1900	1721093340001	ADRIANA VERONICA GUANUNA ALVAREZ	11/05/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98763	01/01/1900	0591707855001	ADSSOFTWARE CIA LTDA	21/12/2012	0	0,00	0,00
AMBATO	94105	01/01/1900	0991519541001	AGRINAG S.A.	08/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	93419	01/01/1900	099219748001	AGRONQUISTRAS DAJAHU S.A	30/05/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96287	01/01/1900	0702299802	AGUSTIN ORLANDO ASANZA SANCHEZ	04/09/2012	0	0,00	0,00
AMBATO	91362	01/01/1900	0702299802	AGUSTIN ORLANDO ASANZA SANCHEZ	29/10/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96316	01/01/1900	0201182797	AGUSTIN SERUANDO GUANABUETE AGUALONGO	29/10/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	93851	01/01/1900	1307651153001	ALARCON CECILIO FABIAN EDUARDO	25/05/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98440	01/01/1900	9600591824001	ALBA YOLANDA CHAVEZ VALLEJO	15/12/2012	0	0,00	0,00
AMBATO	91517	01/01/1900	9400402987001	ALBAN CAÑAR JACINTO ROMAN	28/02/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96019	01/01/1900	01010252279	ALBERTO EFRAN PENALOZA CALAMARCA	24/08/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	97772	01/01/1900	1717374427001	ALBERTO ISRAEL CHACON ENCALCALA	26/10/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	94694	01/01/1900	1710259283001	ALDOBAR DIONICIO QUEZADA MUMA	30/06/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96068	01/01/1900	0630063637001	ALEJANDRO ANDRES VALAREZO NAVAS	25/08/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	95368	01/01/1900	171507976001	ALEX DANIEL GUACHAMIN TUFIÑO	26/07/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98963	01/01/1900	1721651113	ALEX FABRICO ESTRADA CANTOS	29/12/2012	0	0,00	0,00
AMBATO	93034	01/01/1900	1718189596	ALEXANDRA VERONICA PEREZ VIRACOCOA	25/04/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	93029	01/01/1900	1721197133001	ALEXANDRA VIVIANA LLUMIQUINGA TUALOMBO	25/04/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	98636	01/01/1900	0913833172	AMABLE ROQUELO GRANDA ANAZCO	02/12/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	92787	01/01/1900	0702386611	AMADA DIEGELINA MONTALVAN HERRERA	23/04/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	97773	01/01/1900	1791283389001	AMILAMINAS S.A.	26/10/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96005	01/01/1900	170876230	AMPARO ELIZABETH CORRAL CARDENAS	13/09/2012	0	0,00	0,00
AMBATO	97727	01/01/1900	1202339584001	AMPARO TOSCANO CARRASCO	26/10/2013	0	0,00	0,00
AMBATO	96058	01/01/1900	0703786523	ANA CECILIA PESANTEZ ESPINOZA	25/08/2013	0	0,00	0,00

Figura 2. 11 Reporte de Detalle de Comisiones

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

1. Con la implementación de esta aplicación, se ha logrado reducir el manejo de la gran cantidad de variables que se utilizan para la liquidación, con lo cual se ha simplificado el proceso de liquidación de pago de comisiones.
2. La herramienta ha logrado que el proceso de generación de comisiones se realice de manera automática y se visualice la liquidación en los períodos definidos.
3. Con la mejora aplicada en el proceso se ha logrado obtener mayores cumplimientos en ventas, logrando así llegar al cumplimiento del presupuesto de ventas estimado por la empresa.

4. La aplicación permite poder contar con información confiable, real y en línea cada vez que se la necesite.

### **Recomendaciones**

1. Se debe capacitar al personal involucrado en el proceso con el fin de que se cumplan los lineamientos para poder realizar el correcto uso de la aplicación.
2. Automatizar los reportes estadísticos para obtener información precisa al momento de la toma de decisiones.
3. Se recomienda dar soporte sobre el uso de la herramienta al personal implicado, cuando sea necesario, con el fin de que se realice correctamente el proceso.

## BIBLIOGRAFÍA

[1] Pérez Gelves, Paula Andrea, Módulo de Comisiones para Organizaciones prestadoras de servicios, <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/2105/PerezPaula2012.pdf?sequence=6>, fecha de consulta Julio 2015

[2] Azorín Escolano, Alfredo Luis, La Remuneración de vendedores: relación de agencia, <http://publicaciones.ua.es/filespubli/pdf/LD84790828792738983.pdf>, fecha de consulta Julio 2015