Praemium: Comisiones Avanzadas para Odoo
Un módulo de Arte-ERP

Porqué un Módulo de Comisiones?

Odoo 19 incorpora comisiones estándar mediante planes comerciales, objetivos, logros y liquidación posterior. Es una buena base, pero está pensada para incentivos generales por vendedor o equipo, no para una gestión operativa de comisiones integrada en cada venta.

El módulo Comisiones **Praemium** eleva **Odoo** a una verdadera herramienta de gestión de comisiones: la comisión o comisiones se generan directamente en el presupuesto o previsión, se calcula "in situ", puede revisarse y modificarse manualmente, y se hereda de forma controlada al pedido y a la factura. Esto aporta trazabilidad desde el origen de la operación hasta su liquidación. Ademas, cada línea individual de un presupuesto, pedido, factura, es el soporte de múltiples comisiones.

Además, automatiza la asignación del comisionista mediante una jerarquía comercial: comisionista manual, vendedor del contacto, vendedor del cliente, vendedor del artículo o cuenta de usuario/empresa. También evita comisiones en líneas de comentario y valida



la cuenta del vendedor, reduciendo errores administrativos.

El módulo incorpora gestión de costes en el presupuesto, cálculo sobre PVP o margen, porcentajes, importes fijos, rangos mínimos/máximos, tramos por descuento/comisión y tratamiento específico de abonos. También permite comisiones por cuenta, artículo, relación artículo/cuenta y relaciones orgánicas, con varios comisionistas por línea cuando sea necesario.

La solución incluye una interfaz de revisión y modificación, cambios masivos de porcentaje y base, liquidación por fecha, creación opcional de incidencias de RRHH con el concepto "Comisión Ventas", marcado de comisiones liquidadas y bloqueo posterior para evitar modificaciones no autorizadas.

También aporta informes de comisiones a vendedores y detalle por vendedor, con acumulados de comisión, cantidad, importe, margen y coste, además de la posibilidad de comunicaciones automáticas al comercial sobre sus comisiones y liquidaciones.

En resumen, Odoo estándar ofrece planes de comisión; este módulo aporta una gestión completa, trazable y ajustada al proceso real de la empresa, desde la venta hasta la liquidación.

arte ERP

odoo Learning Partner

Prestaciones ofrecidas por el módulo

Generación de las comisiones

Generación de comisiones en el propio documento de venta… De esa manera las comisiones se generan y calculan "in situ" y son susceptibles de ser cambiadas manualmente. Las comisiones se introducen por cada línea del presupuesto y se "heredan" proporcionalmente a las líneas de pedido y a la factura final del cliente.

Asignación automatica del comisionista

Decide el comisionista usando una jerarquía: comisionista indicado manualmente, vendedor del contacto, vendedor del cliente, vendedor del artículo o cuenta de usuario/empresa. También evita comisión en líneas comentario y valida que exista la cuenta de vendedor.

Modos de cálculo

Calcula sobre PVP o sobre margen, según parametrización de la empresa. Soporta porcentaje, importe fijo y reglas por rango mínimo/máximo. También contempla abonos invirtiendo base e importe.

Reglas por tramos de descuento/comisión
La tabla ComisionesCuentas permite definir porcentajes por cuenta/comisionista y descuento, usados al aplicar la comisión.

Interface general de visualización/revisión/modificación.

Cambio masivo de porcentaje y base

Permite tomar porcentaje/modo desde artículos, introducir porcentaje manual, aplicar cálculo sobre margen o aplicar cálculo sobre PVP.

Liquidación de comisiones

Genera liquidación por fecha. Si se elige generar incidencias, crea incidencias de RRHH con concepto retributivo "Comisión Ventas", suma las comisiones por cuenta y marca las comisiones con fecha y destino. También permite marcar como liquidadas sin incidencia. Referencia.

Bloqueo de comisiones liquidadas

Una comisión liquidada no se puede modificar ni eliminar normalmente. La anulación del estado de liquidación queda reservada a supervisor.

Informes e impresión

Tiene informes "Comisiones a vendedores" y detalle por vendedor, con ordenación por factura/documento, artículo o liquidación, acumulando comisión, cantidad, importe, margen y coste.

Comunicaciones Automatizadas

Sistema de Generación automática de correos informativos al vendedor

Posibilidades ilimitadas de Odoo para mantener al comercial informado de la marcha de sus comisiones y sus liquidaciones.

arte ERP

odoo Learning Partner