

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.

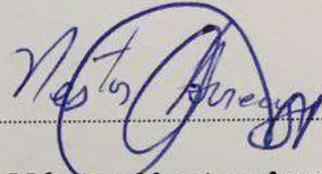
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



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

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

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

Tabla 2 : Costo de Software

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

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

TIEMPO DE IMPLEMENTACION	
Fase	Duración
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:

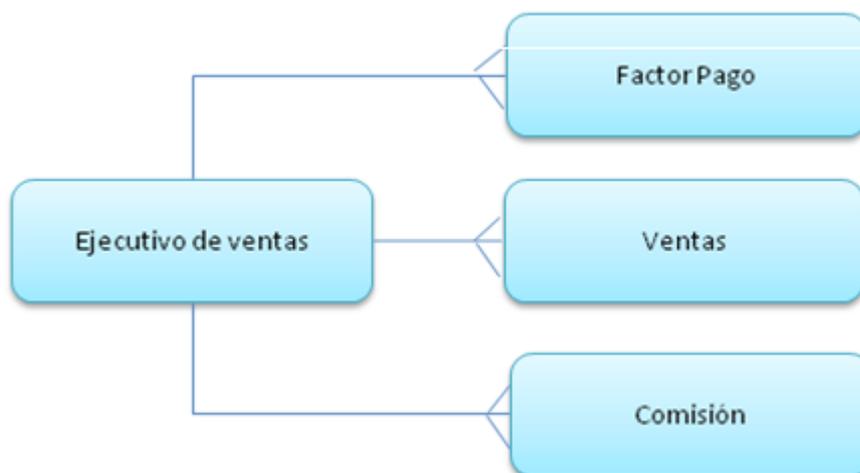


Figura 1. 1 Relacional Principal

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

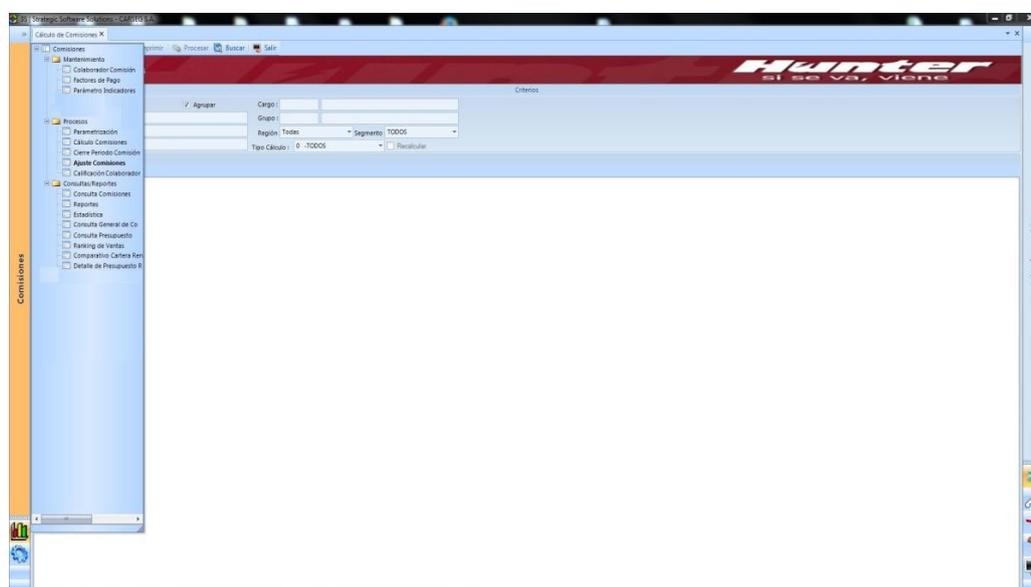


Figura 2. 1 Módulo de comisiones

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 displays the 'Mantenimiento Colaborador Comisión' web application. The main content area contains a form for entering employee data. The form fields are as follows:

Estado Colaborador:	ACTIVO	Identificación:	CEDULA	032639942		
Usuario:	BAFFGA	AUTEDA	Fecha Ingreso:	02/08/2008	Fecha Salida:	02/02/2009
Nombre:	LAURA	ARMANDO	Fecha Ing. Cargo:	02/02/2008	Cod. RRHH:	1
Agencia:	001 - GUAYAQUIL MATRIZ	Unidad Pagos:	NO	Valor:	0	
Departamento:	9 - ODS - RENOVACIONES	Cargo:	111 - EJECUTIVO/COMERCIAL PRIMES			
Ciudad:	1 - GUAYAQUIL	Site Id:	MHALMA - PALMA FLORES MARJA ENRIQUETA			

Below the form is a table with the following columns: EmpleadoID, Nombre, Estado, Fecha Ingreso, Fecha Salida, Cargo, and other details. The table contains one row of data:

EmpleadoID	Nombre	Estado	Fecha Ingreso	Fecha Salida	Cargo	Other
1	LAURA ARMANDO	ACTIVO	02/02/2008	02/02/2009	EJECUTIVO/COMERCIAL PRIMES	

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	Cargo ID	Cargo	Categoría	Mínimo	Máximo	Factor	Top	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	8.999,00	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	8.999,00	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	8.999,00	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	8.999,00	0,0000	0,00	Valor	ACTIVO
21	1237	15	CAJERA	5	1,00	8.999,00	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.

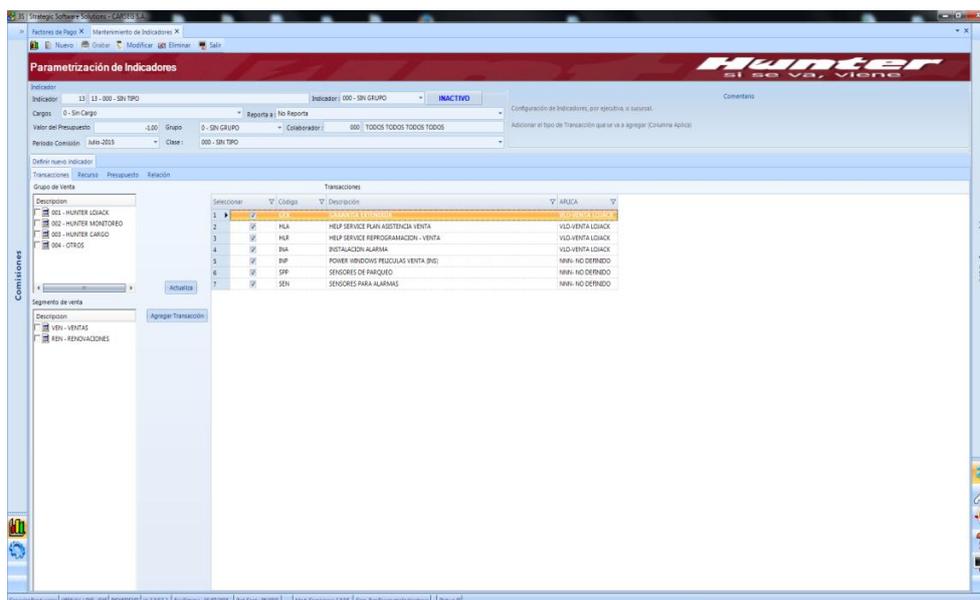


Figura 2. 4 Parámetros Indicadores

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	ACTIVO
25	INDICADOR - PESO	10000	1	ACTIVO
26	INDICADOR - PESO - PORCENTAJE...	6500	1	ACTIVO
28	INDICADOR - PAGO DIRECTO		1	INACTIVO
29	INDICADOR - PAGO POR RANGO		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	0.00	65.00	0.0000	0.00	
2	ERECVTASHUNTER MONITOREO	65.00	71.00	0.0150	0.00	
3	ERECVTASHUNTER MONITOREO	71.00	81.00	0.0200	0.00	
4	ERECVTASHUNTER MONITOREO	81.00	91.00	0.0220	0.00	
5	ERECVTASHUNTER MONITOREO	91.00	100.00	0.0240	0.00	
6	ERECVTASHUNTER MONITOREO	100.00	1000.00	0.0300	0.00	
7	ERECVTASHUNTER MONITOREO	0.00	65.00	0.0000	0.00	
8	ERECVTASHUNTER MONITOREO	65.00	71.00	0.0135	0.00	
9	ERECVTASHUNTER MONITOREO	71.00	81.00	0.0140	0.00	
10	ERECVTASHUNTER MONITOREO	81.00	91.00	0.0154	0.00	
11	ERECVTASHUNTER MONITOREO	91.00	100.00	0.0175	0.00	
12	ERECVTASHUNTER MONITOREO	100.00	1000.00	0.0210	0.00	
13	ERECVTASHUNTER MONITOREO	0.00	65.00	0.0000	0.00	
14	ERECVTASHUNTER MONITOREO	65.00	71.00	0.0045	0.00	
15	ERECVTASHUNTER MONITOREO	71.00	81.00	0.0060	0.00	
16	ERECVTASHUNTER MONITOREO	81.00	91.00	0.0066	0.00	
17	ERECVTASHUNTER MONITOREO	91.00	100.00	0.0075	0.00	
18	ERECVTASHUNTER MONITOREO	100.00	1000.00	0.0090	0.00	
19	ERECVTASHUNTER MONITOREO	0.00	65.00	0.0000	0.00	
20	ERECVTASHUNTER MONITOREO	65.00	71.00	0.0000	0.00	
21	ERECVTASHUNTER MONITOREO	71.00	81.00	0.0000	0.00	
22	ERECVTASHUNTER MONITOREO	81.00	91.00	0.0000	0.00	
23	ERECVTASHUNTER MONITOREO	91.00	100.00	0.0000	0.00	
24	ERECVTASHUNTER MONITOREO	100.00	1000.00	0.0000	0.00	

Lista de Valores: A window listing various indicators and their descriptions, including '268 PARA PAGO DE MONITOREO', '62 INDICADOR FENOM...', '185 INDICADOR - AMBA...', '191 ISTE DE SUCURSAL...', '192 PAGO CUENTA SAN...', '220 COOR CONC - QUIT...', '221 COOR CONC - OTRA...', '222 MONITOREO SOBRE...', '223 BONO DE CARTERA...', '225 CARTERA VENCIDA...', '229 CARTERA VENCIDA...', '240 PAGO MANITA MAC...', and '241 PAGO QUEVEDO B...'.

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	Nombre	Cargo	Ciudad	Oficina	Tipo Cálculo	Distribución Cargo	Impuesto	IDEN_CARGO_ID	Identificación	Grupo Cargo
1	ABRAMO	RAMON VILLAGAS ANDREA INDIANA	AMBATO	AMBATO	100	100	100	100	100	VPN
2	ABRAMO	RODRIGUEZ ANITA DEL ROSO	LOJA	LOJA	100	100	100	100	100	VPN
3	AJARA	JARAMILLO GOROLDO ALISON VERONICA	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
4	AGUIAR	GOMEZ RAMOS CARLA PAMELA	AMBATO	AMBATO	100	100	100	100	100	VPN
5	AGUIAR	PARRALES ALVAREZ CAULON DIONE	GUARAZO	VERUADA	100	100	100	100	100	VPN
6	AGUIAR	ROMAN PARRAGA CRISTINA MARIEL	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
7	AGUIAR	Teran Tat Andrea Carolina	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
8	AGUIAR	TOVAR PLANCO CELULA GRIETA	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
9	AGUIAR	MOYAN ESCOBAR ROSA EUSEBIA	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
10	AGUIAR	PEÑAHERRERA HERRERA DOLORES CAROLINA	QUITO	QUITO PRENCIP	100	100	100	100	100	VPN
11	AGUIAR	GOMEZ AGUIAR RUTH ELISA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	100	100	100	100	100	VPN
12	AGUIAR	ESCUTHA INDIVIDUAL PEE MANITA	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPN
13	AGUIAR	ESCUTHA INDIVIDUAL PEE LANCE	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPN
14	AGUIAR	ESCUTHA INDIVIDUAL PEE LANCE	MANITA	MANITA	100	100	100	100	100	VPN
15	AGUIAR	PAZ EDITH MARIA PAZ ESPINOSA	MACHALA	MACHALA	100	100	100	100	100	VPN
16	AGUIAR	ESCUTHA INDIVIDUAL PEE LANCE	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
17	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
18	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
19	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
20	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
21	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
22	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
23	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
24	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
25	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
26	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
27	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
28	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
29	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
30	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
31	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN
32	AGUIAR	PRELZ PRELZ PRELZ PRELZ	GUARAZO	GUARAZO M.	100	100	100	100	100	VPN

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.

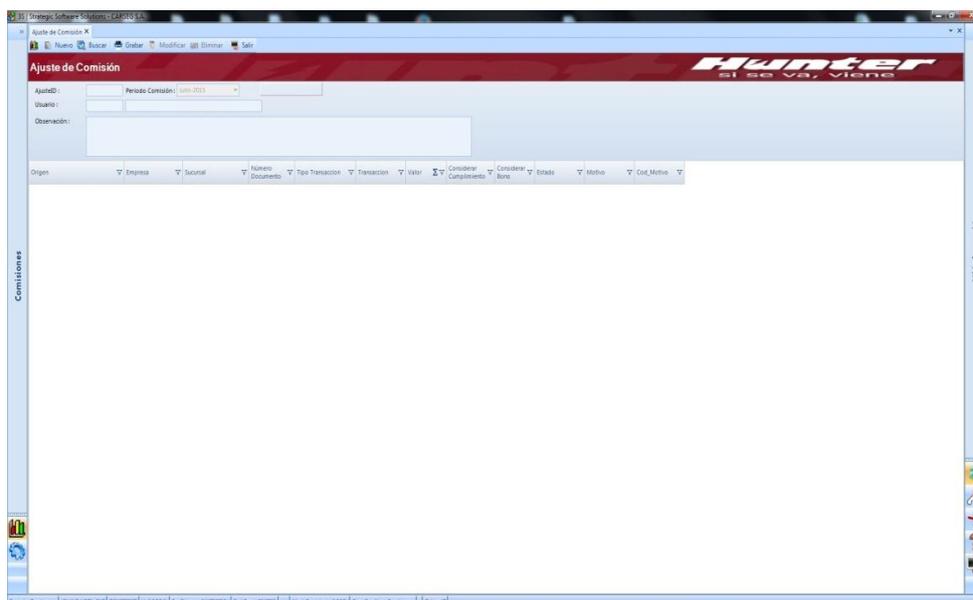


Figura 2. 8 Cierre de Período de Comisión

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 MARA	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	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
13	081207506	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
14	081207506	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
15	081207506	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	0.00		NO	1-A	
16	081207506	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			0.00	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	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
19	081207506	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
20	120403080	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
21	120403080	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
22	120403080	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
23	120403080	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
24	120403080	BARRERA LARA IRINA ARACELY	QUITO	EJECUTIVO/ COMERCIAL PIMES	INACTIVO			-27.23	0.00		NO	1-A	
25	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
26	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
27	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
28	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
29	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
30	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
31	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
32	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
33	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
34	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
35	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
36	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
37	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
38	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	NO	1-A	
39	171203978	SOZA ZAMBRANO VARELA NATALI	QUITO	JEFE DE VENTAS DE LOGIAC	ACTIVO			-2.00	0.00	001-VENTAS	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					283.39	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	283.39	283.39	283.39	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			
TOTAL			88	12,720.08	12,720.08	0.64	381.58			

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 NUÑEZ 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. - AIBATO			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	92233	01/01/1900	C	0701946154	ABEL IGNACIO ZARUNA SANMARTIN	30/03/2013	0	0,00
AMBATO	98878	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	13/12/2013	0	0,00
AMBATO	94636	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	23/06/2013	0	0,00
AMBATO	94642	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	23/06/2013	0	0,00
AMBATO	94638	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	28/06/2013	0	0,00
AMBATO	94640	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	28/06/2013	0	0,00
AMBATO	98876	01/01/1900	C	1792038703001	ACCYEM PROYECTOS CIA LTDA.	13/12/2013	0	0,00
AMBATO	93031	01/01/1900	C	1711254258001	ADAN GERMANICO VACA ACUÑA	25/04/2013	0	0,00
AMBATO	99099	01/01/1900	C	0864182337001	ADOLFO HUGO CRESPO VILLACRES	27/12/2013	0	0,00
AMBATO	93362	01/01/1900	C	1721093340001	ADRIANA VERONICA GUANUNA ALVAREZ	11/05/2013	0	0,00
AMBATO	98763	01/01/1900	C	0591707655001	ADSSOFTWARE CIA LTDA	21/12/2012	0	0,00
AMBATO	94105	01/01/1900	C	0991519541001	AGRINAG S.A.	08/06/2013	0	0,00
AMBATO	93419	01/01/1900	C	099219748001	AGRONQUISTRAS DAJAHU S.A	30/05/2013	0	0,00
AMBATO	96287	01/01/1900	C	0702296802	AGUSTIN ORLANDO ASANZA SANCHEZ	04/09/2012	0	0,00
AMBATO	91362	01/01/1900	C	0702296802	AGUSTIN ORLANDO ASANZA SANCHEZ	29/10/2013	0	0,00
AMBATO	96316	01/01/1900	C	0201182797	AGUSTIN SERUANDO GUANABUETE AGUALONGO	29/10/2013	0	0,00
AMBATO	93851	01/01/1900	C	1307651153001	ALARCON CECILIO FABIAN EDUARDO	25/05/2013	0	0,00
AMBATO	98440	01/01/1900	C	9600591824001	ALBA YOLANDA CHAVEZ VALLEJO	15/12/2012	0	0,00
AMBATO	91517	01/01/1900	C	9400402987001	ALBAN CAÑAR JACINTO ROMAN	28/02/2013	0	0,00
AMBATO	96019	01/01/1900	C	0100252279	ALBERTO EFRAN PENALOZA CALAMARCA	24/08/2013	0	0,00
AMBATO	97772	01/01/1900	C	1717374427001	ALBERTO ISRAEL CHACON ENCALCALA	26/10/2013	0	0,00
AMBATO	94694	01/01/1900	C	1710259283001	ALDOBAR DIONICIO QUEZADA MUMA	30/06/2013	0	0,00
AMBATO	96068	01/01/1900	C	0630063637001	ALEJANDRO ANDRES VALAREZO NAVAS	25/08/2013	0	0,00
AMBATO	95368	01/01/1900	C	171507976001	ALEX DANIEL GUACHAMIN TUFIÑO	26/07/2013	0	0,00
AMBATO	98963	01/01/1900	C	1721651113	ALEX FABRICO ESTRADA CANTOS	29/12/2012	0	0,00
AMBATO	93034	01/01/1900	C	1718189596	ALEXANDRA VERONICA PEREZ VIRACOCCHA	25/04/2013	0	0,00
AMBATO	93029	01/01/1900	C	1721197133001	ALEXANDRA VIVIANA LLUMIQUINGA TUALOMBO	25/04/2013	0	0,00
AMBATO	98636	01/01/1900	C	0913833172	AMABLE ROQUELO GRANDA ANAZCO	02/12/2013	0	0,00
AMBATO	92787	01/01/1900	C	0702386811	AMADA DIEGELINA MONTALVAN HERRERA	23/04/2013	0	0,00
AMBATO	97773	01/01/1900	C	1791283389001	AMILAMINAS S.A.	26/10/2013	0	0,00
AMBATO	96005	01/01/1900	C	170876230	AMPARO ELIZABETH CORRAL CARDENAS	13/09/2012	0	0,00
AMBATO	97727	01/01/1900	C	1202339584001	AMPARO TOSCANO CARRASCO	26/10/2013	0	0,00
AMBATO	96058	01/01/1900	C	0703766523	ANA CECILIA PESANTEZ ESPINOZA	25/08/2013	0	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