

**Cliente: MBSet****Projeto: Apuração de comissões de venda****Data: 04/08/2015****Dados da Personalização**Extra Projeto: ☒ Sim ☐ Não

Qtd. Horas:

Criticidade para Implementação (\*): ☐ Alto Impacto ☒ Médio Impacto ☐ Baixo Impacto

Responsável no Cliente: Marcelo Cukier

Responsável TOTVS: Manuel Sobrido

(\*) Alto Impacto: Não é possível implementar sem a modificação no software

Médio Impacto: É possível implementar com entrega das modificações após a implementação.

Baixo Impacto: É possível implementar sem a modificação no software.

**Especificação da Personalização**

Deverá ser criado um cadastro de regras de comissão onde para um mesmo representante poderá haver diversas regras de comissão. Os percentuais de comissão poderão ser especificados por Representante, Cliente, Grupo, Família e faixa de valor. Poderá ser cadastrado usando um ou mais destes filtros e será considerada uma regra de precedência entre eles para a pesquisa do percentual correto de comissão.

Com relação à faixa de valor para a pesquisa do percentual de comissão deverá haver um parâmetro indicando se o valor da nota a ser considerado para a pesquisa da faixa será bruto ou líquido de impostos, informando separadamente os tributos que serão descontados. Para a composição deste valor da nota, deverá ainda ser considerado o faturamento em mais de uma empresa. Por exemplo, uma nota de faturamento da empresa 66, deve ser somada com uma nota de serviços da empresa 21 para compor o preço de venda de um item. Existe um relacionamento entre as notas das duas empresas para esta sumarização. Caso o faturamento nas duas empresas seja realizado em meses diferentes, uma regra ainda será definida.

Estes parâmetros de comissão deverão possuir um versionamento, semelhante à versão de custos do módulo de custos. Assim para cada mês a ser apurado será criada uma tabela com as regras de comissão para o período. Ao realizar a apuração das comissões, os dados deverão ser armazenados em tabela de histórico para consulta dos percentuais e descontos aplicados em determinado período.

Deverá haver um parâmetro para indicar se a apuração das comissões será realizada a partir do faturamento ou do recebimento das duplicatas

Durante a apuração o sistema deverá levantar as devoluções realizadas no período e lançar como débitos ao representante com o valor referente à comissão paga na época de faturamento, informação buscada no histórico de comissões.

Haverá um processo de fechamento das comissões, com uma interface para ajustes manuais nos documentos e valores apurados pelo sistema. Após o fechamento deverá ser definida a integração com o CAP ou com a folha para o caso de comissões pagas à funcionários.

**Especificação de Tabelas e Índices**

Em anexo segue modelo utilizado hoje para o cadastro das regras de comissão.

**Especificação de Parâmetros**

- Indicação de valor bruto ou líquido para a verificação de faixa de valor e apuração de comissão
- Indicação de apuração da comissão no faturamento ou recebimento das duplicatas.

**Critérios para Validação****Aprovação:**

Aprovador por:	Assinatura	Data
Marcelo Cukier		__/__/__