**REQUERIMIENTOS MÓDULO DE COMISIONES DE OPERADORES Y SOCIOS**

Proyecto: Fermo Group

Desarrollos previos (módulos): custom\_contact\_types, chequera, divisas, sucursales\_cajas

**DESARROLLO DE MÓDULO PARA COMISIONES**

Módulo: commission\_management

Desarrollamos un nuevo módulo que se integró con los anteriores.

Objetivo: Gestión de comisiones de operadores.

Como definimos en el módulo custom\_contact\_types, a cada operador se le definen comisiones por sus operaciones y, si además es socio, se le definen comisiones por participación en las ganancias.

Este módulo debe permitir calcular las comisiones que corresponda para cada operador por cada una de sus operaciones y hacer su liquidación; luego pagarlas añadiendo el importe liquidado que corresponda a su “wallet”.

**Comisiones por la compra-venta de cheques:**

Para los operadores:

El operador comisiona por la ganancia de la empresa en la compra y venta de un cheque, por lo tanto, se debe poder hacer un “cierre de comisiones” en donde se eligen de las operaciones realizadas (tienen que ser operaciones por cheques que fueron comprados y ya fueron vendidos), entonces, se obtiene la ganancia de la compraventa (ingreso por la venta del cheque – egreso por la compra del cheque) y se le aplica el % de comisión del operador. Importante: Comisiona el operador de la COMPRA del cheque.

Esto se debe poder hacer para múltiples operaciones en simultáneo. El valor de comisión por la ganancia de esa compraventa ingresa como saldo a favor para el operador. En el caso de que la ganancia sea negativa, debe preguntar si ingresa como saldo negativo o en cero, lo definirá el supervisor mediante un checkbox en el resultado de la operación para las negativas.

Al momento de la liquidación de comisiones, el sistema debe permitir “modificar” la comisión para alguna operación en particular, sin modificar el % de comisión pre seteado en la ficha del contacto.

Para los cheques comprados y todavía no vendidos, todavía no se pueden liquidar las comisiones, estarán disponibles para liquidar cuando se venda.

Para las operaciones canceladas o rechazadas, no se debe comisionar al operador, se debe poder excluir y colocar el motivo y que esa operación quede cerrada.

**Comisiones para la compra y venta de divisas**

Para la compra y venta de divisas, se trabajará con un esquema “similar” de comisiones. Se debe hacer un cierre por período, por ejemplo, día, semana, mes o custom. Se obtiene la ganancia por la compra y venta. De la ganancia (que sería el balance de todas las operaciones realizadas en el período y ya vendidas – las divisas compradas y no vendidas no se pueden comisionar hasta que se vendan) se comisiona de la siguiente forma:

* El operador que compró se lleva una comisión (seteable en %)
* El operador que vendió se lleva una comisión (seteable en %)
* La empresa se lleva una comisión (seteable en %)

La suma de las comisiones debe ser igual al 100% de la ganancia.

Las comisiones pueden ser modificadas al momento de la liquidación sin afectar las pre seteadas, solo para esa liquidación. Las comisiones liquidadas ingresarán a la wallet del operador y las de la empresa a la ganancia de la empresa.

**Comisiones por operaciones de caja:**

Al momento de hacer alguna operación de caja (retiro, depósito, transferencia, etc) se debe poder indicar si el operador se lleva una comisión. En el caso de hacerlo, se coloca el % de la operación que ingresará como saldo a favor del operador en su wallet cuando se ejecute la liquidación de comisiones para las operaciones de caja. Se debe tener la posibilidad de indicar si el total de la operación ya incluye la comisión del operador o no.

Se debe obtener las ganancias por todas las operaciones de caja, y hacerlo por cada sucursal.

Ejemplo: Cliente deposita 1.000.000 de ARS en sucursal A y quiere retirarlos en sucursal B. Se definen las comisiones (por ejemplo, 1%). Se especifica si las comisiones ya están incluidas en el depósito o no. Si están incluidas, el retiro en sucursal B será de 990.000 ARS (lo depositado menos el 1%); si no están incluidas debe depositar en sucursal A 1.010.101,01 ARS (para que el retiro en sucursal B sea de 1.000.000). La diferencia es la Ganancia.

Sobre la ganancia, se debe hacer la distribución de comisiones al momento de la liquidación.

Distribución de comisiones:

* El operador del cliente se lleva una comisión (seteable en %)
* La empresa se lleva una comisión (seteable en %)
* La sucursal se lleva una comisión (seteable en %) para cubrir gastos de la sucursal. Se debe indicar la sucursal que comisionará.

La suma de las comisiones debe ser igual al 100% de la ganancia.

Cada sucursal se debe poder deducir sus gastos. Entonces, se debe hacer una “salida de caja” para cubrir costos. Para ello, se debe cargar el tipo de costo (CF, CV, CI, IMP), especificar la sucursal a la que pertenece el costo y dentro de estos costos si se trata de bien o servicio.

Para “pagar” esos costos se debe poder utilizar el dinero de la ganancia de comisiones de la sucursal, si es insuficiente se debe poder generar una salida de caja para cubrir costos en cualquier momento, y dar por pagado algún costo.

**Para la liquidación de socios**

Se obtiene la ganancia de la empresa bruta para el período y se muestra en pantalla

Se obtiene el detalle de comisiones liquidadas para los operadores

Se obtiene el detalle de los costos declarados por sucursal

Se obtiene el detalle de las comisiones obtenidas por sucursal

Los costos declarados por sucursal se deben poder cruzar con las comisiones y se obtiene el resultado costos vs comisiones de cada sucursal (tal vez indicando con un checkbox hasta “agotar” las comisiones obtenidas.

Los costos que no se cubrieron, quedarán pendientes de deducir al liquidar las comisiones de los socios.

Para cada costo, se debe poder hacer una “salida de caja”.

Dentro de los costos, se debe poder declarar costos en sueldos de personal, en donde al “pagar” estos costos se acredita el dinero en la wallet del contacto y luego este puede retirarlo de caja con un retiro “normal” de dinero.

Una vez declarados y balanceados los costos se determina la ganancia real: Ganancia bruta – comisiones operadores – salidas por costos. Sobre esa ganancia se calculan las comisiones.

Dentro de las salidas por costos, tenemos la posibilidad de declarar dinero reinvertido, que queda en caja pero queda reflejado.

Para balancear todo, luego, tanto los operadores como los socios, podrán hacer retiros de la caja de sus comisiones.