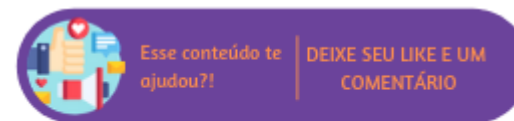


Comissões para o Ramo Óptico



Introdução e Objetivo

Este manual descreve o funcionamento do fluxo de Comissões para o Ramo Óptico no Microvix. A funcionalidade foi desenvolvida para atender às especificidades do segmento óptico, onde o processo de venda envolve etapas distintas — antecipação financeira, produção no laboratório, entrega do produto e recebimento financeiro — que podem ocorrer em momentos distintos ao longo do tempo.

O fluxo de comissionamento tradicional trata a venda como um processo de única etapa, o que não reflete a realidade das empresas do Ramo Óptico. Para resolver isso, a nova funcionalidade permite:

- Selecionar um único modelo de apuração de comissão por cargo (Vendedor e Gerente), entre quatro opções: Antecipação, Entrega, Pagamento ou Baixa de Faturas.
- Configurar hierarquias de percentuais de comissão por cargo, forma de pagamento e parcelas.
- Gerar um relatório analítico ou sintético específico para cada modelo de apuração.

Configuração de Permissões de Usuário

Antes de utilizar o Relatório de Comissões do Ramo Óptico, é necessário que o administrador do sistema habilite a permissão de acesso adequada para cada usuário. Siga o passo a passo abaixo:

Passo a Passo: Habilitar permissão de acesso

- Acesse o menu: ERP > Empresa > Segurança > Configurar Usuário.
- Localize o usuário desejado na lista.
- Clique em Configurar Permissões para o usuário selecionado.
- Navegue até o grupo: Permissões específicas para o ramo (óptico).
- Dentro do subgrupo Permissões gerais do grupo ramo(óptico), localize e habilite a permissão:
 - **Acesso ao relatório de comissões do ramo óptico**
- Salve as alterações.

Apenas usuários com essa permissão habilitada poderão visualizar e acessar o Relatório de Comissões no menu do ERP. Para usuários sem a permissão, o relatório não será exibido no menu.



Nota

Apenas usuários com essa permissão habilitada poderão visualizar e acessar o Relatório de Comissões no menu do ERP. Para usuários sem a permissão, o relatório não será exibido no menu.

Configuração dos Parâmetros de Comissionamento

As configurações de comissionamento para o ramo ótico estão disponíveis em uma nova rotina específica. É nessa área que a empresa define como as comissões serão calculadas para vendedores e gerentes.

Acessando o Menu Configurações

Para acessar as configurações de comissionamento do ramo ótico, siga o caminho abaixo:

Caminho de acesso: ERP Faturamento Óptico Comissões Configurações

Ao acessar a tela de Configurações, você verá as opções para definir o modelo de comissionamento de Vendedor e Gerente, bem como os percentuais aplicáveis.

Parâmetro: Modelo de Comissionamento

O parâmetro de Modelo de Comissionamento define em qual momento da venda a comissão será calculada e processada. Existem dois campos independentes de seleção — um para o Vendedor e outro para o Gerente — permitindo modelos distintos por cargo.

A imagem mostra a interface de configuração de comissão no sistema linx microvix. O menu lateral à esquerda indica o caminho: Faturamento > Óptico > Comissões > Configuração. O formulário principal, intitulado 'Configuração de Comissão', contém as seguintes opções:

- Comissão na Antecipação** (selecionada): Define que a comissão é processada no momento da abertura da venda (antecipação financeira). A base de cálculo é o Valor Total da Venda, independente do valor pago como sinal.
- Comissão na Entrega**: Define que a comissão é processada somente na finalização da venda (entrega do produto). A base de cálculo é o Valor Total da Venda.
- Comissão no Pagamento**: Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada (Sinal, pagamento adicional ou finalização). A base de cálculo é o Valor do Pagamento.
- Comissão na Baixa de Faturas** (Inativo): Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa de fatura. A base de cálculo será o Valor Total da Fatura/Parcela compensada no mês.

Abaixo das opções, há um campo para o **% Percentual padrão** para o **Vendedor**, configurado com **5,00 %**. Um botão **Salvar** está visível no canto inferior direito.

Cada campo oferece as seguintes opções:

- **Comissão na Antecipação** — a comissão é processada no momento da abertura da venda. A base de cálculo é o Valor Total da Venda, independente do valor pago como sinal.
- **Comissão na Entrega** — a comissão é processada somente na finalização da venda (entrega do produto). A base de cálculo é o Valor Total da Venda.

- **Comissão no Pagamento** — a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada (sinal, pagamento adicional ou finalização). A base de cálculo é o Valor do Pagamento.
- **Comissão na Baixa de Faturas** — a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa de fatura. A base de cálculo é o Valor Total da Fatura/Parcela compensada no mês.



Nota

Somente um modelo pode ser selecionado por cargo. O sistema exibirá automaticamente uma descrição explicativa sobre o comportamento daquele modelo de comissionamento.

Percentuais de Comissão

Dentro das configurações existe o subgrupo Percentuais de Comissão. Nele devem ser informados os percentuais padrão que serão utilizados como base de cálculo quando não houver configuração específica por forma de pagamento.

The screenshot displays the 'Configuração de Comissão' interface. At the top, the header includes the Linx Microvix logo, a search bar, and user information for 'ADEMIR TESTE900'. The left sidebar shows a navigation menu with 'Faturamento' selected. The main content area is titled 'Configuração de Comissão' and contains the following elements:

- % Percentual padrão:** A field for 'Vendedor' is set to '5,00 %'. A note below states: 'Este percentual será usado quando não houver comissão específica por forma de pagamento.'
- Comissões específicas por forma de pagamento (opcional):** This option is checked. A note says: 'Se não configurar alguma forma, será usado o percentual padrão.' Below this is a button '+ Adicionar comissão por forma de pagamento'.
- Resumo da configuração:** A summary box shows 'VENDEDOR' and 'Modelo: Comissão na Antecipação · Padrão: 5,00%'.
- A 'Salvar' button is located at the bottom right of the configuration area.

- Comissão padrão de vendedor (%) — campo numérico fracionado. Permite somente valores maiores ou iguais a 0. Obrigatório quando houver um modelo de comissionamento selecionado.
- Comissão padrão de gerente (%) — campo numérico fracionado. Permite somente valores maiores ou iguais a 0. Obrigatório quando houver um modelo de comissionamento selecionado.

Percentuais por Forma de Pagamento e Parcelas

Além dos percentuais padrão, é possível definir percentuais específicos de comissão por forma de pagamento e quantidade de parcelas. Isso permite que a empresa pague comissões diferenciadas dependendo de como o cliente realizou o pagamento.

Configuração de Comissão







Configure os modelos e percentuais de comissão para vendedores e gerentes

✓ **Comissões específicas por forma de pagamento (opcional)**



Se não configurar alguma forma, será usado o percentual padrão.

+ Adicionar comissão por forma de pagamento

Cartão Crédito

Parcelamento	Percentual	Ações
1x (à vista)	3,00%	 
2x	3,00%	 
3x	3,00%	 

Dinheiro

Parcelamento	Percentual	Ações
1x (à vista)	6,00%	 

Salvar

Como funciona a tabela de percentuais

A tabela é dinâmica e funciona como uma lista de linhas onde cada linha representa uma configuração de forma de pagamento. Cada linha contém os seguintes campos:

Forma de Pagamento	Campo select com todas as formas disponíveis: Dinheiro, Cheque à vista, Cheque a prazo, Crediário, Cartão de crédito, Cartão de débito, Cartão voucher, Convênio, PIX, Depósito bancário.
Parcelas	Campo select com opções de 1 a número total de parcelas cadastradas para a forma de pagamento. Opção padrão: Todas. Disponível apenas quando a forma de pagamento selecionada for: Cartão de crédito, Crediário, Cheque a prazo ou Convênio.
% Comissão	Campo numérico fracionado. Obrigatório quando houver forma de pagamento selecionada.


Adicionando e removendo linhas

- Clique no botão + Adicionar comissão por forma de pagamento.
- Clique no botão de remover (ícone de exclusão) na linha correspondente para remover uma configuração.
- O sistema não permite adicionar a mesma combinação de forma de pagamento + número de parcelas mais de uma vez.

Configuração de Comissão

Configure os modelos e percentuais de comissão para vendedores e gerentes

[+ Adicionar comissão por forma de pagamento](#)


Nenhuma comissão configurada.
Use o botão acima para definir percentuais por forma de pagamento.

Resumo da configuração

VENDEDOR
Modelo: Comissão no Pagamento · **Padrão:** 5,00%
Nenhuma comissão por forma de pagamento

[Salvar](#)



Nota

Por padrão, ao acessar as configurações sem nenhuma configuração definida, será exibida apenas uma linha vazia com todos os campos disponíveis e o botão + para adicionar mais configurações.

Modelos de Comissionamento

Nesta seção são descritos em detalhes os quatro modelos de comissionamento disponíveis no sistema, incluindo como cada um calcula as comissões e exemplos práticos.

Modelo 1 — Comissão na Antecipação

Neste modelo, a comissão é processada no momento da abertura da venda, ou seja, quando é registrada a antecipação financeira. A base de cálculo é sempre o Valor Total da Venda, independente do valor já pago como sinal.

Configuração de Comissão

Configure os modelos e percentuais de comissão para vendedores e gerentes

Vendedor Gerente

Modelo de comissionamento

Comissão na Antecipação
 Define que a comissão é processada no momento da abertura da venda (antecipação financeira). A base de cálculo é o Valor Total da Venda, independente do valor pago como sinal.

Comissão na Entrega
 Define que a comissão é processada somente na finalização da venda (entrega do produto). A base de cálculo é o Valor Total da Venda.

Comissão no Pagamento
 Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada (Sinal, pagamento adicional ou finalização). A base de cálculo é o Valor do Pagamento.

Comissão na Baixa de Faturas Inativo
 Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa de fatura. A base de cálculo será o Valor Total da Fatura/Parcela compensada no mês.

Como o sistema consulta os dados

O sistema buscará pelos registros de venda direta e de antecipação financeira criados no período definido nos filtros do relatório. São considerados:

- Antecipações financeiras geradas dentro do período filtrado.
- Vendas diretas (sem antecipação financeira) criadas dentro do período filtrado.

Seleção do percentual de comissão

O sistema define qual percentual utilizar seguindo a hierarquia abaixo:

- Se não houver pagamento efetuado na antecipação (parcial ou total ainda não pago), usa-se o percentual padrão configurado nos parâmetros.
- Se houver pagamentos com forma de pagamento parcelada (ex: Cartão de crédito 3x), o sistema verifica se existe percentual configurado para aquela forma e quantidade de parcelas.
- Se houver pagamentos sem parcelamento (ex: Dinheiro), verifica se existe percentual configurado para aquela forma de pagamento.
- Caso não encontre percentual específico para a forma de pagamento utilizada, aplica o percentual padrão.

Exemplo prático

Cenário	Venda de R\$ 2.500,00
09/01	Antecipação: R\$ 1.500,00 — Cartão de Crédito 3x
25/01	Entrega: R\$ 1.000,00 — Dinheiro
% Padrão	4%
Dinheiro	6%
Cartão Crédito 3x	5%

Cálculo da comissão sobre o valor pago no cartão (R\$ 1.500,00 ÷ 3 parcelas = R\$ 500,00 cada):

- R\$ 1500,00 × 5% = Total cartão: R\$ 75,00

Cálculo sobre o valor restante antes do pagamento em dinheiro (R\$1.000,00):

- R\$1.000,00 × 4% = R\$40,00
- Quando o valor restante ainda não tiver sido pago o sistema irá utilizar o % de comissão padrão configurado.

Resultado antes de 25/01: Comissão Janeiro = R\$ 115,00 | Comissão Fevereiro = R\$ 0,00

Cálculo sobre o valor restante pago no Dinheiro (R\$ 1.000,00) em 25/01:

- R\$ 1.000,00 × 6% = R\$ 60,00
- Quando o valor restante já tiver sido pago o sistema irá considerar o % de comissão configurado para a forma de pagamento utilizada.

Resultado após 25/01: Comissão Janeiro = R\$ 135,00 | Comissão Fevereiro = R\$ 0,00



Nota

Neste modelo, a comissão aparece no relatório somente se a data da Antecipação Financeira estiver dentro do período filtrado. A base de cálculo é sempre o valor total da venda.

Modelo 2 — Comissão na Entrega

Neste modelo, a comissão é processada somente no momento da finalização da venda, ou seja, na data de entrega do produto ao cliente. A base de cálculo é o Valor Total da Venda.

Configuração de Comissão

Configure os modelos e percentuais de comissão para vendedores e gerentes

Vendedor Gerente

Modelo de comissionamento

Comissão na Antecipação
Define que a comissão é processada no momento da abertura da venda (antecipação financeira). A base de cálculo é o Valor Total da Venda, independente do valor pago como sinal.

Comissão na Entrega
Define que a comissão é processada somente na finalização da venda (entrega do produto). A base de cálculo é o Valor Total da Venda.

Comissão no Pagamento
Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada (Sinal, pagamento adicional ou finalização). A base de cálculo é o Valor do Pagamento.

Comissão na Baixa de Faturas **Inativo**
Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa de fatura. A base de cálculo será o Valor Total da Fatura/Parcela compensada no mês.

Como o sistema consulta os dados

O sistema buscará pelos registros de antecipações financeiras finalizadas/entregues e vendas diretas com data de entrega dentro do período definido nos filtros do relatório.

Seleção do percentual de comissão

O sistema verifica se há parcelas no plano de pagamento utilizado na antecipação para selecionar o percentual correto. A hierarquia é a mesma do Modelo 1, porém baseada no total dos pagamentos da venda (antecipação + entrega).

Exemplo prático

Cenário	Venda de R\$ 2.500,00
09/01	Antecipação: R\$ 1.500,00 — Cartão de Crédito 3x
10/02	Entrega: R\$ 1.000,00 — Dinheiro
Dinheiro	6%
Cartão Crédito 3x	5%

Antes da entrega (antes de 10/02): o sistema não exibe nenhuma comissão, pois a entrega ainda não ocorreu.

Após a entrega (10/02 em diante):

- R\$ 1.500,00 × 5% (Dinheiro) = R\$ 75,00
- R\$ 1.000,00 × 6% (Dinheiro) = R\$ 60,00

Resultado: Comissão Janeiro = R\$ 0,00 | Comissão Fevereiro = R\$ 135,00



Nota

A comissão aparece no relatório somente se a data de finalização da venda (Entrega) estiver dentro do período filtrado.

Modelo 3 — Comissão no Pagamento

Neste modelo, a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada no sistema, seja no sinal (antecipação), em pagamentos adicionais ou na finalização (entrega). A base de cálculo é o Valor Total do Pagamento efetuado.

Configuração de Comissão

Configure os modelos e percentuais de comissão para vendedores e gerentes

Vendedor Gerente

Modelo de comissionamento

Comissão na Antecipação
Define que a comissão é processada no momento da abertura da venda (antecipação financeira). A base de cálculo é o Valor Total da Venda, independente do valor pago como sinal.

Comissão no Pagamento
Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada entrada financeira registrada (Sinal, pagamento adicional ou finalização). A base de cálculo é o Valor do Pagamento.

Comissão na Entrega
Define que a comissão é processada somente na finalização da venda (entrega do produto). A base de cálculo é o Valor Total da Venda.

Comissão na Baixa de Faturas **Inativo**
Define que a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa de fatura. A base de cálculo será o Valor Total da Fatura/Parcela compensada no mês.

Como o sistema consulta os dados

O sistema buscará pelos registros de pagamentos efetuados dentro do período definido nos filtros. São considerados:

- Pagamentos na antecipação financeira.
- Adição de pagamento (após antecipação, antes da entrega).
- Finalização da venda/entrega.
- Vendas diretas.

Exemplo prático

Cenário	Venda de R\$ 2.500,00
---------	-----------------------

09/01	Antecipação: R\$ 1.500,00 — Cartão de Crédito 3x
10/02	Entrega: R\$ 1.000,00 — Dinheiro
Dinheiro	6%
Cartão Crédito 3x	5%

Antes da entrega (Janeiro):

- R\$ 1.500,00 × 6% (Cartão 3x) = R\$ 75,00

Após a entrega (Fevereiro):

- R\$ 1.000,00 × 6% (Dinheiro) = R\$ 60,00

Resultado: Comissão Janeiro = R\$ 75,00 | Comissão Fevereiro = R\$ 60,00



Nota

Neste modelo, a mesma venda pode gerar múltiplas linhas no relatório — uma para cada operação de pagamento. A base de cálculo é sempre o valor do pagamento efetuado.

Modelo 4 — Comissão na Baixa de Faturas

Neste modelo, a comissão é processada de forma fracionada a cada baixa (pagamento) de fatura registrada no sistema. A base de cálculo é o Valor Total da Fatura/Parcela compensada.

Como o sistema consulta os dados

O sistema buscará pelos registros de contas a receber (faturas) que possuam Data de Baixa/Compensação dentro do período definido nos filtros do relatório. Parcelas em aberto (vencidas ou a vencer) que ainda não foram pagas são ignoradas.

Exemplo prático

Cenário	Venda de R\$ 2.500,00
09/01	Antecipação: R\$ 1.500,00 — Cartão de Crédito 3x (3 faturas de R\$ 500,00)
10/02	Entrega: R\$ 1.000,00 — Dinheiro
Dinheiro	6%
Cartão Crédito 3x	5%

Mês 1 (Janeiro) — baixa da fatura 1:

- R\$ 500,00 × 5% (Cartão Crédito 1x) = R\$ 25,00 Comissão Janeiro: R\$ 25,00

Mês 2 (Fevereiro) — baixa da fatura 2 + pagamento da entrega:

- R\$ 500,00 × 5% (Cartão Crédito 2x) = R\$ 25,00
- R\$ 1.000,00 × 6% (Dinheiro) = R\$ 60,00 Comissão Fevereiro: R\$ 85,00

Mês 3 (Março) — baixa da fatura 3:

- R\$ 500,00 × 5% (Cartão Crédito 3x) = R\$ 25,00 Comissão Março: R\$ 25,00

Resultado: Comissão Janeiro = R\$ 25,00 | Comissão Fevereiro = R\$ 85,00 | Comissão Março = R\$ 25,00



Nota

Neste modelo, a mesma venda pode gerar múltiplas linhas no relatório — uma para cada fatura paga. O campo "Fatura" é exibido exclusivamente neste modelo.

Relatório de Comissões

O Relatório de Comissões do Ramo Ótico é a ferramenta principal para visualizar, conferir e exportar os dados de comissão de vendedores e gerentes, de acordo com o modelo de comissionamento configurado.

Acessando o Relatório

Caminho de acesso: ERP Faturamento Ótico Comissões Relatório



Nota

O relatório estará visível no menu somente para usuários com a permissão "Acesso ao relatório de comissões do ramo ótico" habilitada.

Filtros e usabilidades disponíveis

Ao acessar o relatório, os seguintes filtros e usabilidades estão disponíveis para refinar os resultados do relatório:

Período da Operação	Campo de intervalo de datas. Default: primeiro ao último dia do mês atual. A data de referência varia conforme o modelo: data da Antecipação, data da Entrega, data do Pagamento ou data da Baixa da fatura.
----------------------------	--

Vendedor	<p>Campo multiselect — é possível selecionar um ou mais vendedores. Lista todos os vendedores cadastrados no portal e o gerente.</p> <p>Vendedor: O sistema irá considerar o faturamento do vendedor selecionado.</p> <p>Gerente: O sistema irá considerar o faturamento da loja(todos os vendedores) para cálculo de comissão</p>
Tipo de Visualização	Opções: Analítica (Detalhada) ou Sintética (Resumida). Default: Analítica.
Expandido/Recolhido	Funcionalidade para expandir ou recolher o agrupamento de vendedores/gerente.
Exibir apenas formas de pagamento com valor	Checkbox. Default: desmarcado. Disponível apenas na visualização Analítica. Quando marcado, oculta colunas de formas de pagamento sem valores.

Relatório de Comissões

Relatório de comissões por vendedor de vendas e antecipações financeiras realizadas na loja

[Configurações](#)
[Guia rápido](#)

Período da Operação **Vendedores/Gerente**

×

 Limpar

Visualização Analítica (Detalhada)

A visualização Analítica exibe cada operação e lançamento individualmente, sendo ideal para conferência da origem da comissão. O resultado é agrupado por Vendedor/Gerente.

Relatório de Comissões
Relatório de comissões por vendedor de vendas e antecipações financeiras realizadas na loja

Configurações Guia rápido

Período da Operação: 01/03/2026 - 31/03/2026
Vendedores/Gerente: 2 itens selecionados

Limpar Pesquisar

Exibir apenas formas de pagamento com valor Expandido Recolhido Analítico Sintético

Tipo Operação	Comissão	Valor Bruto	Valor Desc	Valor Líquido	Dinheiro		Pix		Cartão Crédito		Cartão Débito	
					Venda	Comissão	Venda	Comissão	Venda	Comissão	Venda	Comissão
Faturada com Antecipação	6,59	314,00	0,00	314,00	219,80	6,59 3%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Antecipação Faturada	2,83	314,00	0,00	314,00	94,20	2,83 3%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Faturada com Antecipação	16,04	764,00	0,00	764,00	534,80	16,04 3%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Antecipação Faturada	6,88	764,00	0,00	764,00	229,20	6,88 3%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Antecipação	9,42	314,00	0,00	314,00	100,00	3,00 3%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Total vendido: R\$ 2.020,00
Total comissão: R\$ 60,60
Quantidade de Operações: 9
Quantidade de Vendas: 5

Imprimir Exportar XLS

As colunas disponíveis na versão analítica são:

- Data da Operação — data do evento que gerou a comissão. Não pode ser removida.
- Data da Venda — data original de início da venda.
- Cliente — código e nome do cliente.
- Documento/Série.
- Fatura — número da fatura paga (disponível somente no Modelo 4).
- Tipo de Operação — identificação do tipo do evento:
 - Antecipação
 - Venda Direta - Faturada sem Antecipação
 - Faturada com Antecipação
 - Antecipação Faturada
 - Desfazimento
 - Cancelado sem Antecipação
 - Cancelado com Antecipação
 - Antecipação Cancelada
 - Devolução de Saída
 - Troca
 - Venda Agrupada Faturada
 - Pagamento Parcial Faturado
 - Pagamento Parcial Antecipação
 - Venda Direta Cancelada
- Valor Total Comissão — soma total da comissão a ser paga ao vendedor naquela operação.

- Valor Bruto Venda
- Desconto Venda
- Valor Líquido Venda.
- Para cada forma de pagamento:
 - Valor Pago
 - Valor Comissão Vendedor
 - Percentual de Comissão utilizado
 - Quando houver percentual de comissão definido para forma de pagamento/parcelas, o sistema irá detalhar o percentual e valor de comissão para cada forma de pagamento/parcela especificamente.

Cartão Crédito	
Venda	Comissão
18.000,00	840,00 1,5%
906,00	0,00
7.200,00	354,00 (10x) 1,5% - 30,00 (8x) 1,5% - 12,00
0,00	0,00
0,00	0,00

Visualização Sintética (Resumida)

A visualização Sintética exibe os totalizadores agrupados por Vendedor, sendo ideal para identificar o valor final a ser pago de comissão. O resultado também é agrupado por Vendedor/Gerente.

Relatório de Comissões

Relatório de comissões por vendedor de vendas e antecipações financeiras realizadas na loja

Configurações Guia rápido

Período da Operação: 01/03/2026 - 31/03/2026 X

Vendedores/Gerente: 2 itens selecionados

Limpar Pesquisar

Expandido Recolhido Analítico Sintético

Data Operação	Data Venda	Cliente	Documento	Tipo Operação	Comissão	Valor Bruto	Valor Desc	Valor Líquido
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Faturada com Antecipação	6,59	314,00	0,00	314,00
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Antecipação Faturada	2,83	314,00	0,00	314,00
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	55/524	Faturada com Antecipação	16,04	764,00	0,00	764,00
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	55/524	Antecipação Faturada	6,88	764,00	0,00	764,00
16/03/26	16/03/26	31084 - Maria Carlos	29885	Antecipação	9,42	314,00	0,00	314,00
16/03/26	16/03/26	31084 - Maria Carlos	57/524	Faturada com Antecipação	6,42	314,00	0,00	314,00
16/03/26	16/03/26	31084 - Maria Carlos	57/524	Antecipação Faturada	3,00	314,00	0,00	314,00

Total vendido: **R\$ 2.020,00**

Total comissão: **R\$ 60,60**

Quantidade de Operações: **9**

Quantidade de Vendas: **5**

Imprimir Exportar XLS

As colunas disponíveis na versão sintética são:

- Data da Operação.
- Data da Venda.
- Cliente.
- Documento/Série.
- Fatura (somente Modelo 4).
- Tipo de Operação.
- Valor Total Comissão
- Valor Bruto Venda
- Desconto Venda
- Valor Líquido Venda.

Impressão do Relatório

Para imprimir o resultado do relatório, siga o passo a passo:

- Configure os filtros desejados e gere o resultado do relatório.

- Clique no botão Impressão.
- O sistema gerará um documento formatado contendo:
 - Cabeçalho com o nome do relatório e os filtros utilizados.
 - Corpo com todas as colunas configuradas, respeitando o tipo de visualização selecionado (Analítico ou Sintético).

Relatório de Comissões
Relatório de comissões por vendedor de vendas e antecipações financeiras realizadas na loja

Período da Operação: 01/03/2026 - 31/03/2026
Vendedores/Gerente: 2 itens selecionados

Exibir apenas formas de pagamento com valor Expandido Recolhido Analítico Sintético

Data Operação	Data Venda	Cliente	Documento	Tipo Operação	Comissão	Valor Bruto	Valor Desc	Valor Líquido	Dinheiro
									Venda
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Faturada com Antecipação	6,59	314,00	0,00	314,00	219,80
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Antecipação Faturada	2,83	314,00	0,00	314,00	94,20
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	55/524	Faturada com Antecipação	16,04	764,00	0,00	764,00	534,80

Total vendido: **R\$ 2.020,00**
Total comissão: **R\$ 60,60**
Quantidade de Operações: **9**
Quantidade de Vendas: **5**

Imprimir | Exportar XLS

Exportação para Excel

Para exportar o relatório como arquivo Excel, siga o passo a passo:

- Configure os filtros desejados e gere o resultado do relatório.
- Clique no botão Fazer Download.
- O sistema criará um arquivo Excel (.xlsx) contendo:
 - Cabeçalho com o nome do relatório e os filtros utilizados.
 - Corpo com todas as colunas configuradas, respeitando o tipo de visualização selecionado.

1 - OTICAS SAMIR - AVENID... PORTAL 900 ADEMIR.TESTE900 ID: 197593

Relatório de Comissões

Relatório de comissões por vendedor de vendas e antecipações financeiras realizadas na loja

Configurações Guia rápido

Período da Operação: 01/03/2026 - 31/03/2026 Vendedores/Gerente: 2 itens selecionados

Exibir apenas formas de pagamento com valor

Expandido Recolhido Analítico Sintético

Data Operação	Data Venda	Cliente	Documento	Tipo Operação	Comissão	Valor Bruto	Valor Desc	Valor Líquido	Dinheiro	
									Venda	
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Faturada com Antecipação	6,59	314,00	0,00	314,00	219,80	
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	52/524	Antecipação Faturada	2,83	314,00	0,00	314,00	94,20	
05/03/26	05/03/26	31084 - Maria Carlos	55/524	Faturada com Antecipação	16,04	764,00	0,00	764,00	534,80	

Total vendido: R\$ 2.020,00 Total comissão: R\$ 60,60 Quantidade de Operações: 9 Quantidade de Vendas: 5

Imprimir Exportar XLS

Cancelamentos e Desfazimentos

O sistema trata as operações de cancelamento e desfazimento de forma especial no contexto das comissões:

- Os valores de comissão para essas operações são considerados como valores negativos.
- Os registros de cancelamento e desfazimento são exibidos no relatório e são contabilizados para o cálculo total da comissão do período.
- Esses registros aparecem no relatório imediatamente após serem registrados no sistema — o gatilho é o próprio registro da operação no banco de dados.



Nota

Exemplo: ao fazer o desfazimento de uma antecipação e acessar o relatório logo em seguida, o registro de desfazimento já consta no resultado, com valor de comissão negativo.

Glossário

Os termos abaixo são utilizados ao longo deste manual:

Antecipação	Registro inicial de uma venda ótica, onde o cliente paga um sinal ou o valor total antes da entrega do produto. Equivale ao início do processo de venda.
Antecipação Faturada	Antecipação financeira que foi finalizada, ou seja, o produto foi entregue ao cliente.

Venda Direta	Venda realizada sem antecipação financeira — o produto é entregue e pago no mesmo momento.
Pagamento Faseado	Pagamento adicional incluído após a criação da antecipação e antes da entrega do produto.
Baixa de Fatura	Registro de pagamento de uma parcela ou fatura em aberto no financeiro.
Desfazimento	Cancelamento/desfazimento de uma antecipação financeira já registrada.
Faturada com Antecipação	Venda foi faturada/finalizada com uma antecipação, diferente da venda direta.
Cancelado com Antecipação	Venda cancelada sem antecipação financeira
Cancelado sem Antecipação	Venda cancelada com antecipação financeira
Antecipação Cancelada	Antecipação financeira cancelada.
Troca	Efetuada a troca/geração de vale.
Venda Agrupada Faturada	Quando há um agrupamento de pré-vendas e esse agrupamento já foi faturado/finalizado.
Venda Direta Cancelada	Venda direta(sem antecipação) cancelada.
Pagamento Parcial Faturado	Refere-se à pagamentos adicionais efetuados em vendas que já foram faturadas/finalizadas
Pagamento Parcial Antecipação	Refere-se à pagamentos adicionais efetuados em vendas que ainda não foram faturadas/finalizadas.
Devolução de saída	Devolução de saída referente a uma venda direta.
Comissão Padrão	Percentual de comissão utilizado quando não há configuração específica para a forma de pagamento utilizada.
Modelo de Apuração	Define o evento (Antecipação, Entrega, Pagamento ou Baixa) que dispara o processamento da comissão.
Visualização Analítica	Formato do relatório que exhibe cada operação individualmente, com detalhe por forma de pagamento.
Visualização Sintética	Formato do relatório que exhibe os totais agrupados por vendedor.