



Guía de operación (mixta) – Plantilla de comisiones (3 modelos)

Flujo único: Pool → Parámetros → Registro → CONTROL

Esta guía te permite operar la plantilla de principio a fin, con enfoque operativo (carga y cierre) y gerencial (decisión y control). Está alineada con la lógica del artículo del blog y con los términos que verás dentro del Excel.

1. Qué hace la plantilla (y qué no hace)

Lo que sí hace

- Calcula comisiones con 3 modelos: (1) ventas con guardarraíl de margen, (2) margen, (3) metas + aceleradores por tramos.
- Define un techo financiero mediante el Pool de comisiones.
- Aplica controles opcionales para proteger caja y permanencia: % cobrado (B2B) y Vigente a X días (suscripciones).
- Permite ajustes por Nota de crédito (mismo período) y Ajuste reverso (después del corte).
- Centraliza la decisión de pago en el cuadro CONTROL (Comisión total vs Pool pagable).

Lo que NO hace (a propósito)

- No “adivina” tu política: tú defines porcentajes, umbrales, metas y tramos.
- No calcula fechas de vigencia de suscripciones; el control es un interruptor (Sí/No) para que cada empresa use su propio X.
- No sustituye tus fuentes: CRM, ERP, facturación, cobranza o billing siguen siendo la verdad operativa.

2. Mapa del archivo y roles

- Hojas: Instrucciones, Glosario, Modelo 1 - Ventas, Modelo 2 - Margen, Modelo 3 - Aceleradores.
- Colores: Amarillo = lo llenas tú; Gris = se calcula; Verde = resultado clave a revisar.

Roles recomendados (para que no haya discusiones)

- Gerencia/Dirección: define el Pool, decide el modelo y aprueba Parámetros. Revisa CONTROL y toma decisiones si excede.
- Operación/Coordinación: carga el Registro, asegura controles (cobrado/vigencia), consolida totales por vendedor y prepara el pago.
- Ventas: entiende reglas y cuida la calidad de la venta (margen, cobro, permanencia).

3. Ruta rápida (1 minuto)

1. Entra a la hoja del modelo que usarás (Modelo 1 / 2 / 3).
2. Completa el Pool de comisiones (techo) en celdas amarillas.
3. Ajusta los Parámetros del modelo en celdas amarillas.
4. Registra tus ventas en el Registro (1 fila = 1 venta/orden/factura).
5. Revisa el cuadro CONTROL. Si “¿Excede pool?” = Sí, corrige datos o ajusta parámetros antes de pagar.

ALTO – El CONTROL manda

- Si el CONTROL excede pool, NO es un problema del vendedor: es una señal de que la política o los datos requieren ajuste antes de pagar.
- Siempre se decide con el CONTROL: Comisión total vs Pool pagable.

4. Paso a paso detallado

Paso 1: elige el modelo correcto

Usa esta regla simple para decidir:

- Modelo 1 (Ventas + guardarraíl): cuando los márgenes son relativamente estables y necesitas simplicidad.
- Modelo 2 (Margen): cuando hay descuentos frecuentes o mix de productos/servicios con márgenes distintos.
- Modelo 3 (Metas + aceleradores): cuando quieres empujar crecimiento con tramos por cumplimiento (base: ventas o margen).

Regla adicional de control: si vendes a crédito (B2B) o manejas suscripciones con cancelación temprana, activa los controles (% cobrado y/o Vigente a X días) para que la comisión siga a la caja y a la permanencia.

Paso 2: completa el Pool de comisiones (techo)

El Pool define cuánto puedes pagar sin comprometer operación y utilidad. Dentro del Excel verás dos conceptos:

- Pool disponible: resultado de la fórmula del pool (margen bruto menos costos y utilidad objetivo).
- Pool pagable (con controles): pool disponible ajustado por factores opcionales (% cobrado y/o % ventas vigentes a X días (suscripciones)). Este es el número que el CONTROL compara contra la Comisión total.

Qué llenar (celdas amarillas):

- Ventas totales (sin impuestos).
- COGS / Costo total (costo de lo vendido).
- Costos variables (pasarela, comisiones, envíos variables, empaques, etc.).
- Costos fijos asignados (arriendo, nómina base, licencias, etc.).
- Utilidad objetivo (mínimo que deseas asegurar).
- % cobrado del período (B2B) – opcional.
- % ventas vigentes a X días (suscripciones) – opcional.

Ejemplo rápido (concepto): si tu Pool disponible es 10.000 y el % cobrado del período (B2B) es 80%, entonces el Pool pagable será 8.000. Esto evita pagar comisiones por facturación que aún no entra a caja.

Paso 3: ajusta Parámetros del modelo (celdas amarillas)

- Modelo 1 - Ventas: % comisión sobre ventas + Umbral mínimo de margen % (guardarraíl). Si una venta queda bajo el umbral, no comisiona.
- Modelo 2 - Margen: % comisión sobre margen. Comisión = Margen * %. Si baja el margen por descuento, baja la comisión.
- Modelo 3 - Aceleradores: Base (ventas o margen), Meta del período y Tramos (cumplimiento desde X → %). La plantilla asigna el % según el tramo alcanzado.

Tip de calibración (gerencia)

- Si el CONTROL excede pool, primero revisa datos. Si los datos están bien, la política debe ajustarse (porcentajes, umbral, meta o tramos).
- Evita cambiar parámetros en medio del período sin comunicarlo; define un corte y respétalo.

Paso 4: registra ventas (1 fila = 1 venta/orden/factura)

Campos que se llenan siempre (amarillo):

- Fecha.
- Vendedor (recomendado: Código - Nombre).

- Canal.
- ID (orden/factura).
- Venta neta (sin impuestos).
- Nota crédito (si aplica).
- Costo (COGS).

Campos de control (según aplique):

- % cobrado (B2B): si no aplica, déjalo en blanco o 100%.
- Vigente a X días (Sí/No): usar para suscripciones cuando aplica condición de permanencia.
- Ajuste reverso: para descontar comisiones ya pagadas de ventas que se cayeron después del corte.

Campos calculados (gris): Venta comisionable, Margen, Margen %, Comisión.

Reglas rápidas para Nota de crédito vs Ajuste reverso

- Nota de crédito: ajusta dentro del mismo período (devolución/anulación/descuento posterior del mes).
- Ajuste reverso: ajusta después del corte (ya pagaste comisión y la venta se cae).

Paso 5: interpreta el cuadro CONTROL (revisión obligatoria)

El CONTROL compara:

- Comisión total (suma del Registro).
- Pool pagable (techo con controles).
- ¿Excede pool? (Sí/No).

Si “¿Excede pool?” = Sí, aplica este orden de acción (de menos a más invasivo):

6. Revisar datos del Registro: impuestos, costos, notas de crédito, reversos, % cobrado, Vigente a X días, duplicados de ID.
7. Revisar el Pool: ¿COGS y costos están completos? ¿costos fijos asignados y utilidad objetivo están razonables para el período?
8. Ajustar Parámetros del modelo: bajar % de comisión; subir umbral de margen (Modelo 1); ajustar meta o tramos (Modelo 3).
9. Documentar el ajuste y comunicarlo (para evitar discusiones).

Paso 6: totales por vendedor (consistencia)

- Evita duplicados: usa siempre Código + Nombre (ej.: V001 - Ana Pérez).
- No dejes filas sin vendedor si comisionan.
- Rápido: filtra por vendedor y suma Comisión.

- Recomendado: tabla dinámica (Filas: Vendedor; Valores: Suma Comisión / Venta comisionable / Margen).

5. Controles clave (cuando aplican)

% cobrado (B2B)

Concepto: si vendes a crédito, la facturación no siempre es caja. El % cobrado ajusta comisiones a lo efectivamente cobrado del período.

Ejemplo práctico: si una venta fue por 10.000 y solo cobraste el 60% dentro del período, la comisión se habilita solo sobre el 60% (según tu política).

Suscripciones: Vigente a X días (Sí/No)

La plantilla no calcula fechas de vigencia por diseño. El control se aplica con el interruptor Vigente a X días (Sí/No).

Regla de Oro (Suscripciones) – Debe aplicarse tal cual

- Si estás comisionando suscripciones con condición de permanencia, “Vigente a X días (Sí/No)” es obligatorio.
- Si NO cumplió o NO se puede confirmar → marcar No (bloquea comisión).
- Si no aplica suscripción, se puede dejar en blanco.

Si = No → comisión = 0. Si = Sí → comisiona normal.

Fuente del Sí/No: CRM, billing, Customer Success o listado de clientes activos que cumplieron la permanencia mínima.

6. Cierre del período (checklist antes de pagar)

Checklist operativo (carga y consistencia)

- Todas las ventas del período están registradas (1 fila = 1 ID).
- Venta neta está sin impuestos.
- Costos (COGS) completos y coherentes (sin ceros injustificados).
- Notas de crédito del período registradas donde corresponda.
- Reversos registrados para ventas anteriores que se cayeron en este período.
- Si B2B: % cobrado revisado y consistente.
- Si suscripciones: Vigente a X días está marcado (Sí/No) en todas las filas que sean suscripción.
- Vendedores sin duplicados (Código - Nombre) y sin filas vacías que comisionen.

Checklist gerencial (decisión y sostenibilidad)

- CONTROL: ¿Excede pool? = No.
- Pool pagable protege utilidad objetivo (no estás pagando la rentabilidad).
- El modelo elegido incentiva el comportamiento correcto (ventas, margen y/o crecimiento).
- Si hubo ajustes de parámetros, quedaron documentados y comunicados.

7. Errores comunes (y cómo evitarlos)

- Registrar ventas con impuestos: usa venta neta sin impuestos como base.
- Dejar Vigente a X días en blanco en suscripciones: aplica la Regla de Oro (marca Sí/No).
- Cambiar el nombre del vendedor: usa Código - Nombre para no duplicar totales.
- No registrar reversos: terminas pagando comisiones que ya no corresponden.
- No revisar CONTROL antes de pagar: puedes exceder el pool y comprometer margen/caja.
- Meter notas de crédito como venta negativa sin criterio: usa Nota crédito para ajustes del mismo período y Reverso para ajustes después del corte.

8. FAQs rápidas

- ¿Cuál modelo conviene si hay descuentos frecuentes? → Modelo 2 (margen) o Modelo 3 con base margen.
- ¿Cómo protejo caja si vendo a crédito? → Activa % cobrado (B2B) para que el pool pagable siga a lo efectivamente cobrado.
- ¿Qué hago si una venta tiene margen negativo? → Revisa costo/nota crédito. Si es real, el guardarraíl o la comisión sobre margen evita pagar por esa venta.
- ¿Puedo pagar comisiones si el CONTROL excede pool? → No es recomendable. Primero corrige datos o ajusta parámetros/pool para que el plan sea sostenible.