

Il modulo AGENTI e PROVVIGIONI permette di gestire tutte le esigenze legate al **calcolo**, alla **maturazione** e alla **liquidazione** delle provvigioni da conferire ad agenti e rappresentanti.

Si possono predefinire diverse tipologie di:

- § **strutture gerarchiche** e organizzazione degli **agenti**;
- § **rapporti e relazioni** tra provvigioni, agenti, clienti e articoli;
- § rapporti tra agenti e **zone geografiche**;
- § **metodi di calcolo** (sui margini, sull'imponibile, con scale quantità, ...).



Le percentuali di provvigione possono essere preassegnate per ogni singolo **agente**, per ogni singolo **cliente**, per ogni **articolo**, per ogni **listino di vendita**, per **categoria** di provvigione.

È inoltre possibile utilizzare tabelle con **scale per quantità** indicando se le provvigioni sono in **percentuale** o a **importo fisso**.

Le provvigioni sull'agente o sul cliente agiscono in genere sugli importi totali nella **testata** dei documenti (fatture), mentre le provvigioni legate agli articoli sono sulle **righe** dei documenti.

La **base di calcolo**, che può essere **specificata** per ogni classe di articolo, può essere di 2 tipi:

1. sull'**importo imponibile** (indicato nell'Ordine di Vendita, in Bolla o in Fattura)
2. sul **marginale di vendita**, ossia sulla differenza tra l'importo imponibile e il costo dell'articolo.

Le provvigioni possono **maturare** sul "**Consegnato**" (Documenti Di Trasporto), sul "**Fatturato**" (Fatture), oppure sul "**Saldato**" parziale o totale (movimenti di incasso in Prima Nota Contabile).

A seguito del calcolo del maturato si possono generare in automatico sia la **fattura dell'agente** sia i movimenti **Enasarco** che devono essere rilevati in prima nota di contabilità generale.

È possibile stampare report completi e dettagliati, così come effettuare la **liquidazione** automatica delle provvigioni e il **monitoraggio** completo della situazione per ogni agente.

Le provvigioni possono essere elaborate e memorizzate anche in **valuta estera**, e quindi con la divisa presente sul documento di origine assieme al relativo valore di cambio.

Ogni agente può essere associato a singoli clienti oppure a una o più **zone geografiche**, con conseguente attribuzione automatica all'agente degli Ordini di Vendita in base alla Zona di appartenenza del cliente.

Può essere definita una **struttura gerarchica** senza limiti: ogni agente può controllare più **sub-agenti** e dipendere da più **capi-area**; per ogni singolo rapporto possono essere indicati sia la **percentuale** che l'agente percepisce sui propri sub-agenti sia la relativa **base di calcolo** (imponibile del documento o provvigione del sub-agente).