

Sistema de comisiones: Gestioo calcula lo que gana cada empleado.

En muchos talleres, una parte de lo que cobra cada técnico o vendedor depende de su trabajo del mes: las reparaciones que entregó o las ventas que concretó. Calcular esas comisiones a mano obliga a revisar órdenes y ventas una por una, sumar importes y aplicar porcentajes, y con tantos papeles es fácil olvidar un trabajo o pagarlo dos veces.

Qué incorpora Gestioo

Gestioo incorpora una nueva función: el sistema de comisiones. Desde la liquidación de un empleado, el sistema busca las órdenes de trabajo que entregó y las ventas que registró en el período que elijas, aplica el porcentaje acordado y suma cada comisión a la liquidación como un haber. Además, marca lo que ya se comisionó para que ningún trabajo se pague dos veces.

Las comisiones forman parte de la liquidación de empleados. Para más información sobre cómo crear una liquidación, cerrarla e imprimir su recibo, mira la siguiente noticia: [Liquidación de empleados](#).

Ejemplos de uso

Técnicos en un servicio técnico de celulares: tus técnicos cobran un porcentaje por cada reparación. A fin de mes abres la liquidación de cada uno, calculas las comisiones y ves al instante qué órdenes entregó y cuánto le corresponde por cada una.

Vendedor de repuestos en un taller mecánico: el sistema reúne las ventas que registró esa persona en el mostrador durante el mes y calcula su comisión sin que tengas que revisar los comprobantes uno por uno.

Antes de empezar: vincula al empleado con su usuario

Las comisiones se calculan a partir del usuario de Gestioo que entrega las órdenes o registra las ventas. Por eso, cada empleado que comisiona tiene que estar vinculado a su usuario: en **Agenda > Empleados**, edita al empleado y elige su usuario en **Usuario vinculado**.

Un detalle importante: cada usuario se puede vincular a un solo empleado. Si eliges

uno que ya está vinculado a otra persona, Gestioo te lo avisa y no te deja guardar.

A quién se atribuye cada comisión

El sistema sigue estas reglas, que también ves en el aviso de la ventana de comisiones:

- **Orden de trabajo:** comisiona al usuario que figura como **Responsable** de la orden al momento de la entrega. Esto vale tanto si la entregas desde la orden de trabajo como si la cobras desde el **Punto de venta**.
- **Venta:** comisiona al usuario que la registró en el **Punto de venta**.
- **Venta que cobra una orden de trabajo:** la comisión va por la orden, a su responsable. La venta no genera una segunda comisión.

En todos los casos, la comisión se calcula sobre el total de la orden o de la venta, que ves en la columna **Monto base**.

 ¿A quién se atribuye cada comisión? Una **orden de trabajo** comisiona al usuario que figura como **Responsable** de la orden al momento de la entrega. Una **venta** comisiona al usuario que la registró.

Cómo calcular las comisiones paso a paso

Ingresa a **Agenda** y luego a **Empleados**, haz clic en el botón de liquidaciones del empleado y crea una liquidación o edita una que todavía esté en **Borrador**.

1. Haz clic en el botón **+** y selecciona **Calcular comisiones**.
2. En **Desde** y **Hasta**, elige el período que quieres revisar. Por defecto se carga el mes anterior al período de la liquidación, y el calendario ofrece atajos como **Este mes** o **Mes pasado**.
3. En **% de comisión**, ingresa el porcentaje acordado con el empleado. La columna **Comisión** se recalcula al instante.
4. Marca las órdenes y las ventas que quieres pagar. También puedes usar **Seleccionar Página** o **Seleccionar Todo**, y **Limpiar selección** para desmarcar todo.
5. Haz clic en **Agregar a la liquidación**.
6. Revisa los ítems que se agregaron y haz clic en **Guardar Borrador**, o en **Guardar** si la liquidación ya está lista para cerrarse.

Liquidación octubre 2026 Borrador

Período *

10/2026

Total

\$683519.05

+ Agregar Item

% Calcular comisiones

Código	Detalle	Tipo	Cantidad	Unidad	Valor	Importe
101	Salario base	Haberes	160,00	Horas	\$ 5000,00	\$800000,00
201	Aporte de sal	Descuentos	-	-	\$ 24000,00	
202	Adelanto	Descuentos	-	-	\$ 100000,00	
	Comisión ven	Haberes	-	-	\$ 19,05	
	Comisión OT !	Haberes	-	-	\$ 7500,00	

Observaciones

Incluye comisiones de ventas y órdenes de trabajo de octubre.

Calcular comisiones

¿A quién se atribuye cada comisión? Una orden de trabajo comisiona al usuario que figura como Responsable de la orden al momento de la entrega. Una venta comisiona al usuario que la registró.

Desde

01/10/2026

Hasta

31/10/2026

% de comisión

15,00

%

Seleccionar Página

Seleccionar Todo (2)

Limpiar selección

Buscar [ENTER]

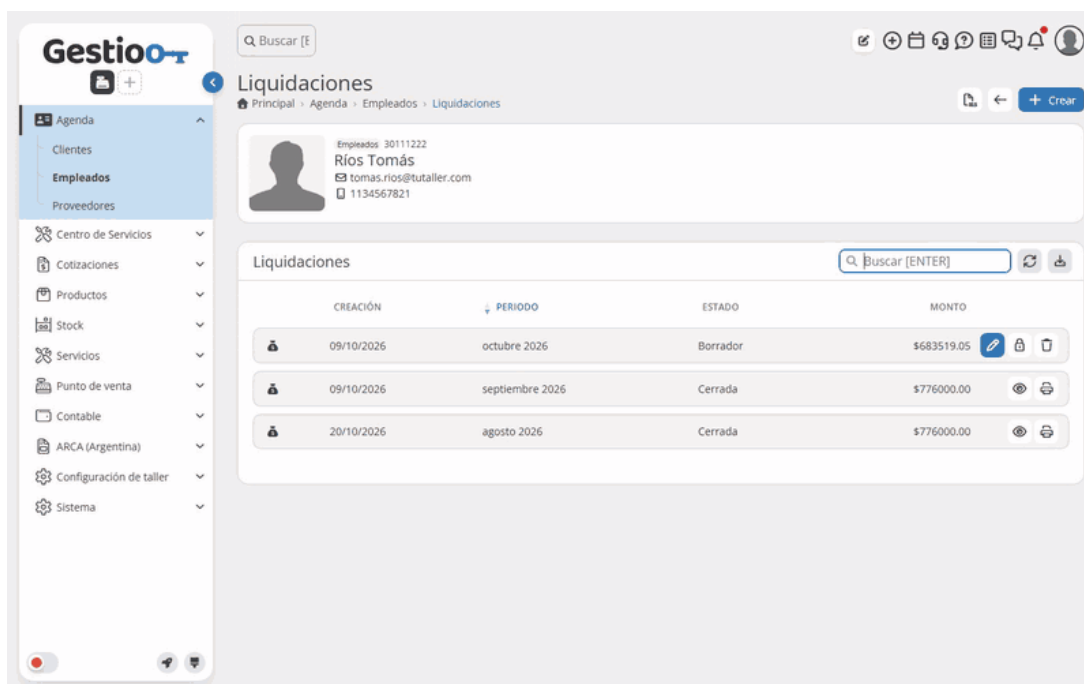
ORIGEN	FECHA	CLIENTE	MONTO BASE	COMISIÓN
☐ Venta 18	14/10/2026	Diana Acosta	\$254.00	\$38.10
☒ Orden de trabajo 60	13/10/2026	Empresa	\$30000.00	\$4500.00
☐ Orden de trabajo 59 Ya agregada a esta liquidación	13/10/2026	Empresa	\$50000.00	\$7500.00
☐ Venta 16 Ya agregada a esta liquidación	13/10/2026	PARTICULAR	\$127.00	\$19.05

1 seleccionados

Cancelar

Agregar a la liquidación

Cada comisión se suma a la liquidación como un ítem de tipo **Haberes**, con un importe fijo y un detalle que indica su origen, por ejemplo, «Comisión OT 59» o «Comisión venta 16». El **Total** de la liquidación se actualiza en el momento.



El porcentaje y el período, a tu medida

El porcentaje es 10 por defecto, pero puedes cambiarlo según el acuerdo con cada empleado antes de agregar las comisiones. Un detalle importante: el porcentaje no queda guardado, así que cada vez que calculas comisiones tienes que ingresar el que corresponde.

El período de búsqueda tampoco tiene que coincidir con el de la liquidación. Si una orden de fin de mes quedó afuera, puedes ampliar las fechas e incluirla en la liquidación siguiente.

Ningún trabajo se paga dos veces

Lo que ya fue comisionado sigue apareciendo en la lista, pero con una marca y sin posibilidad de seleccionarlo:

- **Ya agregada a esta liquidación:** la comisión ya está entre los ítems de la liquidación que estás editando.
- **Ya comisionada en** (seguido del período, por ejemplo, 2026-09): la comisión ya se pagó en otra liquidación del empleado.

Así, aunque calcules las comisiones varias veces o amplíes el período, cada orden y cada venta se paga una sola vez.

ORIGEN	FECHA	CLIENTE	MONTO BASE	COMISIÓN
☐ Venta 15	08/10/2026	PARTICULAR	\$12.00	\$1.20
☐ Venta 14	07/10/2026	PARTICULAR	\$100.00	\$10.00
☐ Venta 12	17/09/2026	PARTICULAR	\$38.00	\$3.80
☐ Venta 11	01/09/2026	PARTICULAR	\$25.00	\$2.50
☐ Orden de trabajo 45 Ya comisionada en 2026-09	31/08/2026	Benítez Carolina	\$133.10	\$13.31
☐ Venta 10 Ya comisionada en 2026-09	27/08/2026	PARTICULAR	\$12.00	\$1.20
☐ Venta 9	02/07/2026	PARTICULAR	\$12.00	\$1.20
☐ Venta 8	24/06/2026	PARTICULAR	\$12.00	\$1.20
☐ Venta 7	19/06/2026	PARTICULAR	\$121.00	\$12.10
☐ Orden de trabajo 15	17/06/2026	Empresa	\$100.00	\$10.00

Dónde más lo vas a ver

Las comisiones son ítems de la liquidación, así que aparecen en todos los lugares donde se muestra:

- En el **Recibo de haberes**, como un haber más, con su detalle.
- En el **Reporte de liquidaciones**, dentro de los haberes del empleado o en el detalle de cada concepto si desmarcas **Solo totales**.

Con esta actualización, Gestioo sigue sumando herramientas para que puedas digitalizar tu taller y profesionalizar la gestión de tu equipo. Las comisiones se calculan con datos reales de cada orden y cada venta, y tú pagas lo justo, sin planillas aparte ni trabajos olvidados.

Etiquetas: [4.5](#)