



SALES FORCE APP

REPORTES: LOS 27, FILTROS Y EXPORTACIÓN

Módulo B8 · Tutorial

Bloque B — el gerente

Perfil: Gerente

Duración estimada: 15 minutos

Módulo B8 · Perfil: gerente · Duración estimada: 15 minutos

Qué se logra con este módulo

Encontrar el reporte que responde su pregunta, filtrarlo, y exportarlo — sabiendo qué es exactamente lo que se exporta.

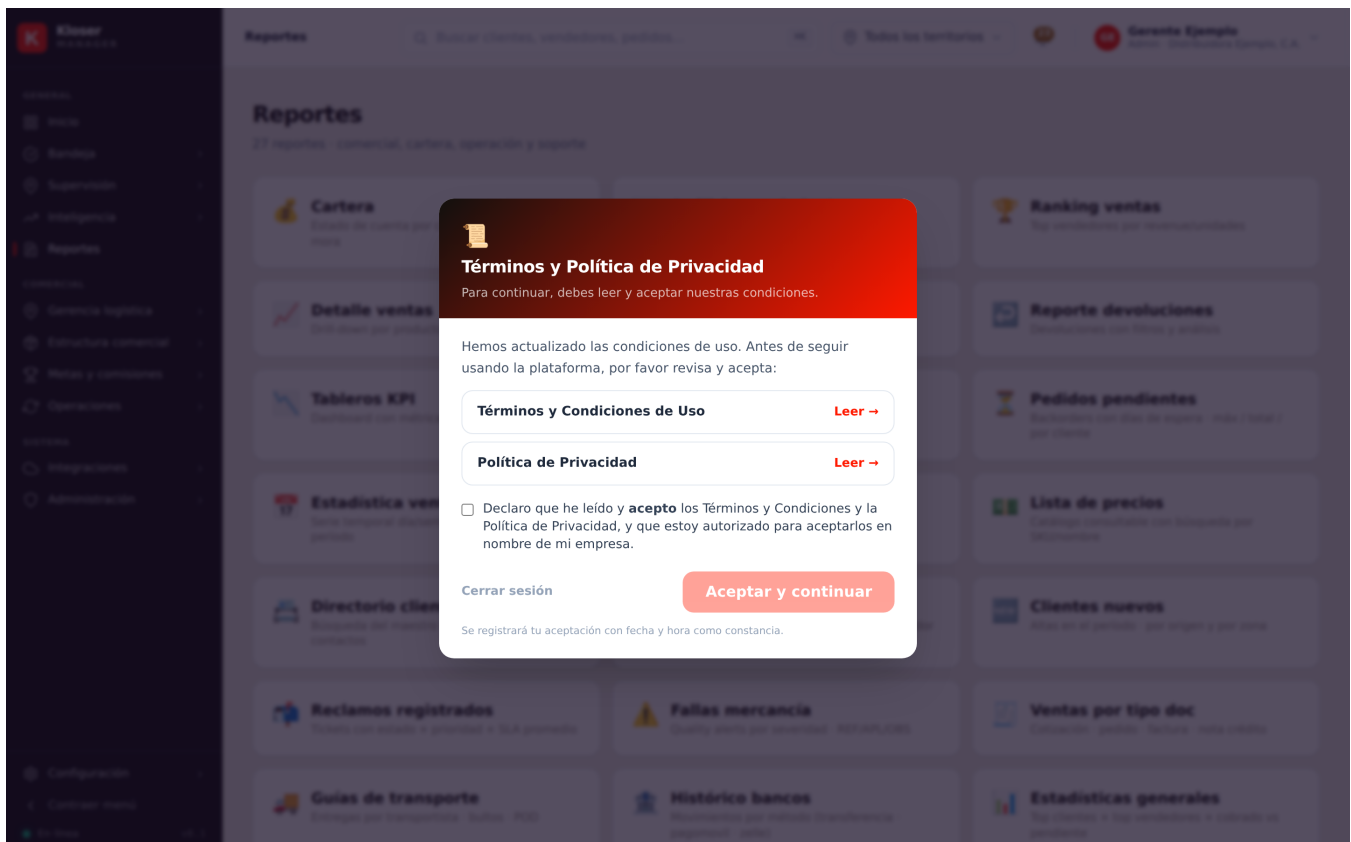
El concepto

Lo que se exporta es lo que se está viendo, con los filtros aplicados.

No es «todo el reporte»: es la pantalla. Si filtró por un asesor y un mes, el archivo trae ese asesor y ese mes. Eso es lo que se quiere el 95% de las veces, y es la fuente del malentendido el otro 5%.

Paso 1 · El índice

Reportes en el menú.



El índice de los 27 reportes

27 reportes en cuatro áreas: comercial, cartera, operación y soporte.

Los que se usan todos los días:

Reporte	Responde
Cartera	Quién debe qué, con su antigüedad
Aging	La deuda repartida por tramos de vencimiento
Cobranza por asesor	Cuánto cobró cada asesor en el período, separando lo conciliado. La base de las comisiones
Ventas por vendedor	El desempeño comparado
Rotación	Qué se mueve y qué está parado
Auditoría de no-venta	Por qué no se vendió

Paso 2 · Los filtros

Casi todos tienen: **período, vendedor, cliente y zona**. Algunos añaden marca, categoría o estado.

Dos cosas que conviene saber de los filtros:

1. **El período por defecto no siempre es el mes.** Cada reporte tiene el que tiene sentido para su pregunta. Verifíquelo antes de sacar conclusiones.
2. **Un reporte «vacío» casi nunca está roto.** Suele ser el filtro: un período sin operación, o un vendedor sin movimiento. Algunos reportes avisan cuál fue la última fecha con datos.

Paso 3 · Exportar

Dos botones en cada reporte: **CSV** y **Excel**.

	Cuándo
CSV	Para cargarlo en otro sistema
Excel	Para trabajarlo: los montos van como números, no como texto

En Excel los montos son números de verdad. Se pueden sumar y ordenar sin convertirlos. En CSV los decimales van con coma, como los espera un Excel en español.

Cobranza por asesor: la base de las comisiones

Gerencia logística → Cobranza por asesor (también está en el índice de Reportes).

Cobranza por asesor
Lo cobrado por cada asesor en el período. La base para pagar comisiones.

DESDE: 09/01/2026 HASTA: 09/30/2026 ASESOR: Todos Mes anterior Este mes CSV Excel

CONCILIADO
\$6.693,58
Bs. 5.446.808 · 7 cobros

POR VALIDAR
\$2.051,03
3 cobros

RECHAZADO
\$1.356,80
1 cobros

⚠ Quedan 3 cobro(s) del período sin validar. Si se van a pagar comisiones de este período, conviene conciliarlos primero.

ASESOR	COBROS	CONCILIADO	BOLÍVARES	POR VALIDAR	RECHAZADO	MORNAPAY
> Luis Rivas	4	\$4.035,00	Bs. 3.283.425	—	—	—
> Ana Pérez	3	\$2.658,58	Bs. 2.163.383	—	\$1.356,80 (1)	—
> Carlos Mendoza	0	\$0,00	—	\$2.051,03 (3)	—	—
Total	7	\$6.693,58	Bs. 5.446.808	\$2.051,03	\$1.356,80	\$0,00

Período del 2026-09-01 al 2026-09-30, ambos inclusive, calculado en America/Caracas. Cada cobro cuenta en el día en que se registró, igual que en el Arqueo: la suma de los arqueos diarios cuadra con este total (el Arqueo incluye además lo rechazado).

El reporte Cobranza por asesor

1. Elegir el período con **Desde** y **Hasta** (los dos días entran), o con los atajos **Mes anterior** y **Este mes**.
2. Si hace falta, filtrar un **Asesor**.
3. Clic en un asesor para ver sus cobros uno por uno.
4. **Excel** baja el archivo con dos hojas: *Resumen por asesor* y *Detalle*.

Columna	Qué es
Conciliado	Lo que la oficina ya validó. Sobre esto se paga la comisión
Por validar	Registrado por el asesor pero todavía no revisado. Puede terminar rechazado
Rechazado	Lo que la oficina rechazó: no entró
MornaPay	Cobros que entraron solos por MornaPay. Tienen asesor (el del cliente) pero no los cobró en persona: la empresa decide si comisionan

K Kloser MANAGER

GENERAL

Inicio

Bandeja

Supervisión

Inteligencia

Reportes

COMERCIAL

Gerencia logística

Resumen operativo

Arqueo de caja

Cobranza por asesor

Tablero de ventas

Territorios y rutas

Inventario y almacenes

Vendedores

Equipos de ventas

Asignación por vendedor

Estructura comercial

Metas y comisiones

Operaciones

SISTEMA

Integraciones

Administración

Configuración

Contratar menú

En línea v0.1

Gerencia logística > Cobranza por asesor

Buscar clientes, vendedores, pedi

Todos los territorios

24

Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Cobranza por asesor

Lo cobrado por cada asesor en el período. La base para pagar comisiones.

DESDE

HASTA

ASESOR

09/01/2026

09/30/2026

Todos

Mes anterior

Este mes

CSV

Excel

Conciliado es lo que la oficina ya validó: sobre eso se paga. Lo por validar todavía puede rechazarse — reviselo en Cobranzas por validar antes de cerrar el mes. Lo que entró por MornaPay va aparte: el asesor no lo cobró en persona. El Excel trae dos hojas: el resumen por asesor y el detalle de cada cobro.

CONCILIADO

\$6.693,58

Bs. 5.446.808 · 7 cobros

POR VALIDAR

\$2.051,03

3 cobros

RECHAZADO

\$1.356,80

1 cobros

Quedan 3 cobro(s) del período sin validar. Si se van a pagar comisiones de este período, conviene conciliarlos primero.

ASESOR	COBROS	CONCILIADO	BOLÍVARES	POR VALIDAR	RECHAZADO	MORNAPAY
> Luis Rivas	4	\$4.035,00	Bs. 3.283.425	—	—	—
> Ana Pérez	3	\$2.658,58	Bs. 2.163.383	—	\$1.356,80 (1)	—
> Carlos Mendoza	0	\$0,00	—	\$2.051,03 (3)	—	—
Total	7	\$6.693,58	Bs. 5.446.808	\$2.051,03	\$1.356,80	\$0,00

Cobros de Ana Pérez

Ver también por validar, rechazados y MornaPay

FECHA	COBRO	CLIENTE	FACTURAS	FORMA DE PAGO	DÓLARES	BOLÍVARES	ESTADO
2026-09-07 11:12	PGO-00004	Abasto La Esperanza, C.A.	FAC-20002	Zelle · REF-143425	\$1.356,80	Bs. 1.104.077	rechazado La referencia no aparece en el estado de cuenta.
2026-09-07 11:12	PGO-00005	Bodegón La Pastora, C.A.	FAC-20033	Transferencia · REF-780871	\$118,09	Bs. 96.094	conciliado
2026-09-07 11:12	PGO-00006	Distribuidora San José, C.A.	FAC-20008	Efectivo (Bs) · REF-688963	\$1.401,02	Bs. 1.140.061	conciliado
2026-09-07 11:12	PGO-00007	Supermercado El Paraíso, C.A.	FAC-20019	Transferencia · REF-742484	\$1.139,47	Bs. 927.228	conciliado

Período del 2026-09-01 al 2026-09-30, ambos inclusive, calculado en America/Caracas. Cada cobro cuenta en el día en que se registró, igual que en el Arqueo: la suma de los arqueos diarios cuadra con este total (el Arqueo incluye además lo rechazado).

El detalle de cobros de un asesor

Antes de pagar, que no quede nada «por validar». Si el reporte avisa que quedan cobros sin validar, concílielos primero en *Cobranzas por validar* (módulo B3). Si no, la comisión se calcula sobre un número que todavía puede cambiar.

Ojo con el período por defecto: abre en **Mes anterior**, que es el que se paga. Para ver el mes en curso, pulse **Este mes**. El asesor, en su app, ve siempre el mes en curso.

¿Por qué no cuadra con el Arqueo de caja? El Arqueo es de un solo día y suma **todo** lo registrado, incluso lo rechazado: sirve para encontrar faltantes. La suma de los arqueos del mes es igual a *conciliado + por validar + rechazado* de este reporte. Los dos cuentan cada cobro en el día en que se registró.

Kloser da la **base** (cuánto cobró cada asesor). El cálculo del pago, las retenciones y el recibo se hacen en la nómina o el sistema administrativo.

Kloser · Material de capacitación

Página 5

El tablero de inicio y la cartera

En **Inicio**, **Monto vendido** suma los pedidos (sin cotizaciones, cancelados ni rechazados) y **Por cobrar** es la deuda de los pedidos **ya entregados**: la cuenta por cobrar nace al entregar. Por eso no se restan uno del otro:

- Un pedido tomado y no entregado es venta pero todavía no es deuda.
- Las devoluciones (notas de crédito) bajan la deuda.
- El gráfico **Ventas y cobranza** usa las mismas reglas: no cuenta cotizaciones, cancelados ni cobros rechazados.

Los tres reportes que hay que leer bien

Cartera y Aging

El **Aging** reparte la deuda por antigüedad, y la antigüedad se cuenta **desde el vencimiento**. Si el tramo «Al día» sale vacío y usted sabe que hay facturas por vencer, es que la cartera se cargó sin fecha de vencimiento (módulo A11).

Rotación

Cruza lo vendido con la existencia. Un producto con rotación cero puede ser «nadie lo pide» o «no hay stock»: el reporte los distingue, y son problemas opuestos.

Auditoría de no-venta

Sólo tiene datos si los asesores **registran las visitas sin venta** (módulo C2). Si sale vacío, el problema no es el reporte.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
El reporte sale vacío	Casi siempre es el filtro. Revise el período
Exporté y trae menos de lo que esperaba	Trae lo que estaba viendo , con filtros
Los montos en Excel salen como texto	Use el botón Excel , no CSV
El Aging no tiene «Al día»	La cartera se cargó sin fecha de vencimiento
La auditoría de no-venta está vacía	Los asesores no registran las no-ventas

Lo que pasa	Qué significa
El Arqueo sólo muestra un día y necesito el mes por asesor	Use Cobranza por asesor
Cobranza por asesor no cuadra con el Arqueo	El Arqueo incluye lo rechazado y lo por validar; compare contra la suma de las tres columnas

Lo que este módulo NO hace

- **No imprime los reportes en PDF.** Se exportan a CSV o Excel; si hace falta un PDF, se genera desde Excel.
- **No programa envíos.** No hay reportes automáticos por correo.
- **No permite crear reportes nuevos.** Los 27 son los que hay.