


As **Deduções de Vendas** são os valores calculados sobre o Faturamento Bruto (que já vimos no post Projeção de Vendas), e são geralmente caracterizadas pelas despesas que **ocorrem sempre que há uma venda** (não confundir com Custo de Produto).

Subtraindo os valores de Deduções de Vendas do Faturamento Bruto obtemos a Receita Líquida, conforme exemplificado na imagem abaixo:


Os valores das deduções são geralmente percentuais aplicados sobre a receita bruta ($\text{Receita Bruta} * \text{Dedução} / 100$), mas podem ser também valores fixos a serem pagos a cada venda realizada.

Alguns exemplos de deduções de vendas mais comuns:

Impostos: podem ser federais, estaduais ou municipais. PIS, COFINS, ICMS, ISS, entre outros são os impostos, que de acordo com o segmento da empresa, devem ser pagos a cada venda realizada, a não ser que a empresa se encaixe no Simples Nacional onde todos estes impostos são substituídos por uma alíquota única;

Comissões: trata-se da remuneração variável das pessoas envolvidas na venda;

Fretes: ao realizar uma venda é necessário o envio do produto ao cliente e este custo de envio deve ser abatido do faturamento bruto deste produto. Este é um caso comum de se trabalhar com valores fixos por venda ao invés de percentuais sobre o faturamento. Porém para planejamento e orçamento é muito complicado saber para onde os produtos serão vendidos e enviados, portanto costuma-se utilizar da aplicação de percentuais médios para simplificação dos cálculos e projeções;

Embalagens: a exemplo dos fretes, é o valor gasto para embalar um produto a ser vendido e também é comum trabalhar com valor fixo por unidade vendida, mas simplificar o cálculo para projeções através de percentuais;

Devoluções e cancelamentos: são valores deduzidos do faturamento bruto em função do retorno dos produtos à empresa por recusa do cliente. Os produtos, se em bom estado, retornam ao estoque para nova venda, sendo que o valor referente à nota fiscal de venda, deverá ser abatido do faturamento;

Existem ainda outras deduções que podem ocorrer, dependendo do negócio e ramo de atuação, como por exemplo os custos financeiros de vendas em empresas que vendem por comércio eletrônico (pagando taxas aos sites de vendas) ou empresas que vendem através de cartões de crédito (que cobram percentuais em cima de cada venda realizada).

Material Gratuito: Guia Completo para Formação do Preço de Venda

Um outro tópico relacionado a Vendas muito importante é a Formação do Preço de Venda,

por isso disponibilizamos gratuitamente este Guia Completo para você. Basta clicar na imagem abaixo.



Também publicado em Medium.

Precisando planejar o resultado financeiro da sua empresa? Conheça nossas soluções!

Quero falar com um especialista!