

As **Deduções sobre Vendas** são valores calculados sobre o faturamento bruto dos produtos e serviços vendidos pela empresa. Geralmente são 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.

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



A projeção e análise das deduções de vendas que sua empresa paga é fundamental para encontrar maneiras de reduzir os percentuais das deduções e melhorar a lucratividade e rentabilidade da companhia.

**UMA DICA IMPORTANTE:** sua empresa precisa ter muito cuidado com as deduções sobre vendas na hora de realizar seus planos, pois o dinheiro que realmente terá disponível para pagar seus custos, despesas e realizar investimentos é a Receita Líquida, já desconsiderando as deduções que deverão ser pagas.

Geralmente pode-se trabalhar para reduzir das deduções do faturamento, mas a maior parte delas, como os impostos, não tem como fugir, então a melhor coisa é sempre partir da Receita Líquida para realizar as demais projeções.

Ótimo! Agora já estamos entendidos, então **vamos ver na prática como elaborar a Projeção de Deduções sobre Vendas de sua empresa!**

O que você vai encontrar neste artigo:

- 01 - Definindo os Canais de Distribuição e Produtos de sua empresa
- 02 - Criando a Estrutura de Deduções de afetam o faturamento da empresa
- 03 - Informando os Percentuais relativos a cada Dedução de Vendas
- 04 - Analisando os valores obtidos e simulando cenários para melhorar os resultados

## 01 - Definindo os **Canais de Distribuição e Produtos** de sua empresa

Não há como estimar as deduções sobre vendas, sem antes ter feito a projeção de faturamento. E durante esta etapa, sua empresa provavelmente já realizou o **levantamento dos canais de distribuição em que atua e criou uma lista dos produtos que**

**comercializa.**

Caso ainda não tenha feito, confira este artigo onde explicamos passo a passo como projetar as vendas de sua empresa.

## 02 – Criando a **Estrutura de Deduções** de afetam o faturamento da empresa



(clique na imagem para ampliar)

O próximo passo é realizar um levantamento de todos os itens que sua empresa paga ao realizar uma venda.

Aqui ao lado você tem alguns exemplos de deduções que podem afetar o faturamento da empresa, que geralmente vão se encaixar em algum destes grupos:

**Impostos:** (federais, estaduais e municipais);

**Comissões:** pagas aos vendedores ou outras pessoas envolvidas nas vendas;

**Devoluções e Cancelamentos:** que são os percentuais de produtos devolvidos com defeito ou por outros motivos;

**Frete:** valor do envio do produto ao cliente.

Os fretes são um caso comum de se trabalhar com valores fixos por venda ao invés de percentuais sobre o faturamento. Porém para o planejamento orçamentário é muito complicado saber com precisão para onde os produtos serão vendidos e enviados, portanto costuma-se utilizar da aplicação de **percentuais médios** para simplificação dos cálculos e projeções.

Existem ainda outras deduções que podem ocorrer, dependendo do negócio e ramo de atuação da empresa, 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).

## 03 – Informando os **Percentuais** relativos a cada Dedução de Vendas

Agora que você já tem a estrutura de faturamento e a estrutura de deduções de sua empresa montada, o próximo passo é informar os percentuais que cada item representa sobre a receita bruta da empresa.

**Muito cuidado aqui!** Pode parecer tentador informar um percentual médio sobre o total de faturamento de sua empresa e calcular as deduções de uma vez só. Mas se o seu negócio possuir um pouco mais de ramificações em sua cadeia de vendas, o ideal é realizar o seu orçamento de deduções um pouco mais detalhado, **informando os percentuais (4)** levando em consideração sempre o **canal de distribuição (1)**, **produto (2)** e **dedução de vendas (3)** que está sendo analisado, como no exemplo da imagem abaixo:



As deduções devem levar em consideração os produtos e canais (clique na imagem para ampliar).

## 04 – Analisando os valores obtidos e simulando cenários para melhorar os resultados

Agora que você já tem a situação das vendas toda mapeada e projetada, é hora de analisar estas informações e buscar maneiras (dentro da lei, claro) para reduzir os percentuais de deduções que incidem sobre o faturamento da empresa, melhorando a receita líquida e consequentemente o lucro da organização.



Não basta calcular as deduções. É necessário avaliar esta informação e buscar formas de melhorar os resultados (clique na imagem para ampliar)

**DICA:** na hora de realizar sua projeção de deduções de vendas, não deixe de considerar nenhum item, por menor que seja seu percentual. Como praticamente todas as vendas sofrerão deduções em sua receita, qualquer percentual pode dar uma diferença significativa no lucro da empresa. Inclusive sua empresa pode trabalhar para tentar melhorar seu lucro líquido enxugando deduções mais expressivas.

Por exemplo, imagine um comércio eletrônico que fatura R\$ 50.000 e paga 10% de comissão em todas suas vendas para o site onde tem seus produtos hospedados. Se a loja puder trocar de fornecedor de e-commerce, **reduzindo este percentual de 10% para 9%**, estará

economizando R\$ 500 ao mês, ou R\$ 6.000 ao ano. Pode parecer pouco, mas este mesmo valor investido em anúncios online certamente faria grande diferença no volume de vendas da empresa.

---

**PS:** nos exemplos deste post, utilizamos o Treasy, nosso sistema online para Planejamento e Controladoria para realizar as projeções e análises. Se quiser conhece-lo, mande uma mensagem para nós: [contato@treasy.com.br](mailto:contato@treasy.com.br).

Mas você também pode utilizar planilhas ou outras ferramentas para realizar as projeções de sua empresa. **O importante é não deixar de fazer!**

Nas próximas semanas traremos outros artigos práticos abordando as demais áreas do planejamento econômico-financeiro empresarial. Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se (aqui, logo abaixo) para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

Também publicamos mensalmente materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, *white papers* e e-books. Você pode acessar estes materiais clicando no botão abaixo.



[ **Materiais Educativos Gratuitos** ]

## Conheça nossa área de Materiais Educativos Gratuitos

Confira nossos e-books, infográficos, webinars e outros materiais gratuitos sobre Gestão Empresarial!

**Baixe Gratuitamente!**

E se o conteúdo do artigo foi útil para você e sua empresa, deixe um comentário e compartilhe utilizando os botões das redes sociais que ficam aqui logo abaixo.

---

*Também publicado em Medium.*