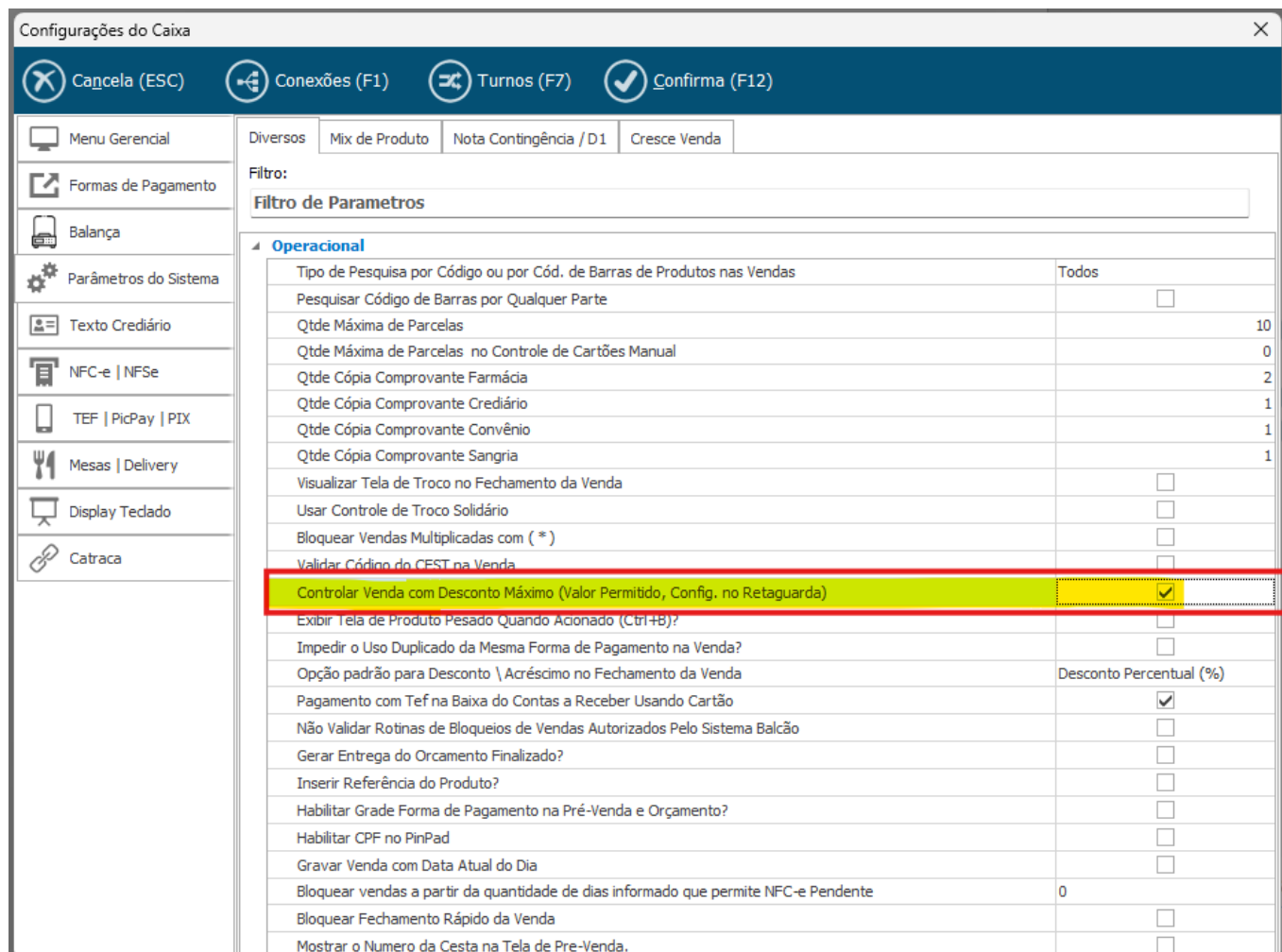


PDV: Controlar Venda com Desconto Máximo (Valor Permitido, Config. no Retaguarda)



Visão geral

O controle de **Desconto Máximo** permite limitar o valor de desconto que pode ser aplicado nas vendas, garantindo:

- Controle de margem
- Segurança nas operações
- Padronização comercial

→ Esse limite é configurado no **retaguarda** e aplicado no **PDV**.

1. Tipos de controle

O sistema permite definir o desconto máximo em três níveis:

1.1 Por Produto

Cadastro de Produtos

F2 | Gravar Esc | Cancelar

Código: 3363 Código de Barras: 7891025123057 Data do Cadastro: 25/11/2022 Tipo do Produto: 00 MERCADORIA PARA REVENDA Inativo

Produto: GREGO FRUTAS VERM 90G Descrição Resumida: GREGO FRUTAS VERM 90G Unidade: UN UNIDADE

Local de Estoque: 2 GERAL

Grupo: 9 LANCHE

Subgrupo: 14 LANCHE

Departamento:

Marca: 1 BRAJAN PANIFICADORA

Informações | Estoque | Tributação | Fornecedores | Grade | Seriais | Rentabilidade | Inf. Nutricionais | Receita | Foto | Múltiplas Unidades | Lote | Etiqueta | Combo | Unidade Tributável

Preço de Compra: 1,260 Custo Médio Ponderado: 1,260 Custo Contábil: 1,270 Preço de Custo: 1,270 Previsto: 0,000% Markup: 333,071% Preço de Venda: 5,500 F6 | Cálculo de Preço

Tipo Fração: Multiplicar Fração: 2,0000 Peso Bruto: 0,0000 Peso Líquido: 0,0000 Desconto Máximo: 5,00% Comissão: 20,00% Qtde por Embalagem: 1,00 IAT: T IPPT: T

Complemento: Localização: Código Original:

Tara: 0,000 Dias de Validade: 0 Exportar para balança

Aplicação:

- O desconto é definido **individualmente para cada produto**.

Exemplo:

- Produto A → máximo 10%
- Produto B → máximo 5%

→ Mais preciso e restritivo

1.2 Por Subgrupo Balcão (Não se aplica ao PDV)

Cadastro de Produtos | Cadastro de Grupos

F2 | Gravar | Esc | Cancelar

Código: 9 | Grupo: LANCHE

Centro de Custos: ...

Subgrupo: Impressoras | Outras Informações

+ ! X

Código	Subgrupo
14	LANCHE

Subgrupo: 14 | LANCHE

Dados | Tributação - Sugestão

Código: 14 | Subgrupo: LANCHE

Centro de Custos: ...

Conta: ...

Custo Operacional	Marg. Contrib.	Desconto máximo	Comissão	Markup	Parâmetro de Participação
0,00%	0,00%	10,00%	0,00%	0,000%	0,00%

Markdown: 0,00%

+ ! X

Código: | Departamento:

- O desconto é definido para um **grupo de produtos**.

Exemplo:

- Subgrupo “Lanche” > máximo 10%

→ Todos os produtos do subgrupo seguem essa regra.

1.3 Geral (Global)

Cadastro de Produtos | Cadastro de Grupos | Manutenção Valores Parâmetros

Grupo: TODOS | Contém: desconto | F3 | Alterar

Parâmetro	Grupo	Atributo	Valor
Bloquear campo de desconto do serviço	PDV/BALCÃO	STRING	NÃO
Força de Vendas - Permitir desconto/acrescimo no força de vendas.	FORÇA DE VENDAS	STRING	SIM
Força de Vendas - Usar o desconto máximo do item com o valor da comissão	FORÇA DE VENDAS	STRING	NAO
Habilitar desconto ao gerar Etiqueta de Produto	ETIQUETA	STRING	NÃO
Percentual de desconto máximo concedido nos produtos	SISTEMA	FLOAT	20
Sped Contribuições - Abater o valor do desconto no campo VL_ITEM do registro C170 -	FISCAL	STRING	NÃO
▶ Sped Contribuições - Abater o valor do desconto no campo VL_ITEM do registro C170 e	FISCAL	STRING	NÃO

- O desconto máximo é definido para **todas as vendas**.

Exemplo:

- Máximo geral → 20%

→ Regra mais ampla

2. Prioridade das regras

Quando existem múltiplas configurações:

→ O sistema normalmente respeita a seguinte prioridade:

1. **Produto** (mais específico);
2. **Subgrupo**;
3. **Geral** (mais abrangente).


3. Como funciona na venda?

Durante a venda:

- Operador tenta aplicar desconto;
- Sistema valida o limite configurado.

The screenshot displays the 'F3 - Selecione o Desconto/Acréscimo...' screen. On the left, there are input fields for 'Desconto/Acréscimo:' (set to 'Desconto Percentual (%)' with a value of 10,00) and 'Forma de Pagamento e Valor:' (set to 'CREDIÁRIO' with a value of 8,65). Below these is a table for 'Valores Informados:' with columns 'Forma de Pagamento' and 'Valor'. A modal window titled 'Informação' is overlaid, displaying a question mark icon and the text: 'Desconto não pode ser superior ao percentual máximo permitido. Deseja continuar?'. At the bottom of the modal are 'Sim' and 'Não' buttons. The background interface includes a 'Resumo da Venda' section with 'Total Venda: 8,65', 'Desconto: 0,00', and 'Total a Receber: 8,65'. At the bottom of the screen, there is a 'CONTINGÊNCIA ATIVO' section and a row of function keys: F2-Finaliza Rápido, F5-Excluir, E7-Obs, E12-Contingência, and ESC-Cancela. A large '1,000' value is visible at the bottom right of the interface.

Encerramento



Finalização Da Pré-Venda

Resumo da Venda:

Total Venda:	Acréscimos:	Descontos:	Total a Receber:
8,65	0,00	0,95	7,70

Desconto/Acréscimo (F3):

Desconto Percentual	Forma de Pagamento	CREDIÁRIO	Dependentes/Dep

Valores Informados:

Forma de Pagamento	Valor	Parcela
---------------------------	--------------	----------------

Informação do Sistema

Desconto não pode ser superior ao percentual máximo permitido. Deseja continuar?

Resultado:

- Dentro do limite > permitido
- Acima do limite > bloqueado ou solicita autorização

4. Exemplo prático

Configuração:

- Produto → 5%
- Subgrupo → 10%
- Geral → 20%

→ Produto terá limite de **5%** (regra mais específica)

5. Onde configurar?

No Retaguarda

- Cadastro de Produto > desconto máximo
- Cadastro de Subgrupo
- Parâmetros gerais do sistema

6. Impacto no PDV/BALCÃO

- Bloqueia descontos indevidos;
- Pode solicitar senha de supervisor;

Página 5 / 6

© 2026 Ricardo De Souza Carvalho <ricardo@brajan.com.br> | 04-11-26 23:48

- Evita prejuízo.

7. Problemas comuns no suporte

- Operador não consegue dar desconto;
- Sistema bloqueia desconto inesperadamente;
- Diferença entre produto e subgrupo;
- Regra geral sobrescrevendo.

8. O que validar?

- ✓ Produto tem desconto configurado?
- ✓ Subgrupo possui regra?
- ✓ Existe limite geral?
- ✓ Qual regra está sendo aplicada?

9. Checklist rápido

- ✓ Desconto máximo definido?
- ✓ Nível correto (produto/subgrupo/geral)?
- ✓ Operador tem permissão?
- ✓ Sistema está bloqueando corretamente?

10. Boas práticas

- Definir limites claros por produto;
- Usar subgrupo para padronização;
- Evitar liberar desconto geral alto;
- Controlar acesso por usuário.

Conclusão

O controle de desconto máximo:

- Garante segurança nas vendas;
- Evita prejuízo;
- Pode ser aplicado em três níveis:
 - Produto
 - Subgrupo
 - Geral
- Sempre respeitando a regra mais específica

ID de solução único: #2364

Autor:: Juan Velasco

Última atualização: 04-01-26 17:08