

Conciliação de cartão na oficina: como conferir recebimentos sem perder margem

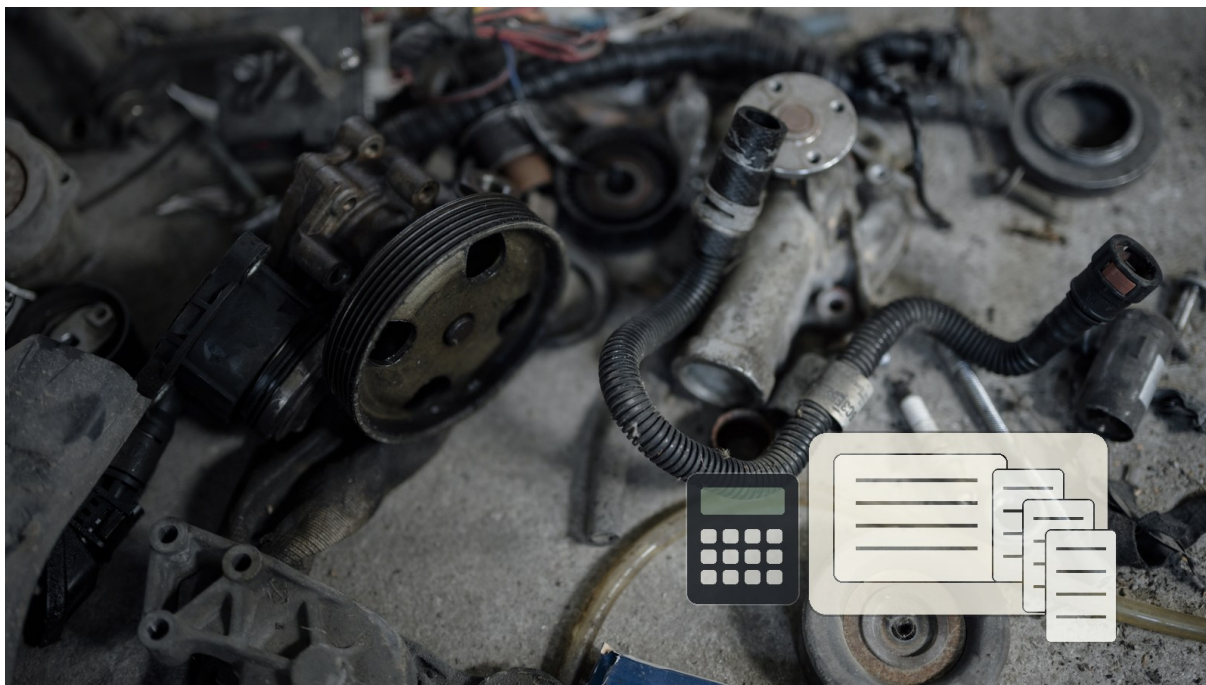
Slug: conciliacao-cartao-oficina-mecanica

Palavra-chave: conciliação de cartão oficina mecânica

Resumo: Cartão ajuda a vender, mas também esconde taxa, parcela e baixa esquecida. Veja como conferir se o dinheiro da OS realmente caiu na conta da oficina.

Motivo da pauta: concorrentes destacam financeiro, OS, estoque, cartão/WhatsApp e relatórios nas páginas de sistema; a lacuna prática está na conferência do dinheiro do cartão depois da venda, onde taxa, parcela e baixa esquecida corroem margem.

Diferença em relação ao último post: o último artigo tratou de checklist de entrega e qualidade antes de devolver o veículo. Este muda para financeiro/recebíveis, com intenção de busca sobre cartão, taxas e conciliação.



Artigo completo

Cartão facilita a vida do cliente, mas pode esconder dinheiro perdido se a oficina não confere as vendas depois. A maquininha aprova, o carro sai, o comprovante fica no balcão e todo mundo acha que está resolvido. Só que o dinheiro ainda precisa cair na conta, com a taxa certa, no prazo certo e ligado à ordem de serviço certa.

É aí que muita oficina se enrola. Uma venda parcelada entra picada, outra tem antecipação automática, outra cai com desconto maior do que o combinado. No fim do mês, o extrato mostra vários créditos parecidos e ninguém sabe se falta algo ou se está tudo certo.

Conciliação de cartão é simplesmente conferir se o que foi vendido no balcão apareceu na conta da oficina. Sem isso, o faturamento pode parecer bom e o caixa continuar apertado.

Onde o dinheiro costuma escapar

O problema raramente aparece como um rombo grande. Ele aparece em diferenças pequenas, repetidas muitas vezes. A oficina vende no crédito, parcela para ajudar o cliente, aceita débito, Pix e dinheiro, mas confere tudo de cabeça ou só pelo saldo bancário.

Os erros mais comuns são:

- venda aprovada na maquininha, mas não baixada no financeiro da OS;
- taxa do cartão maior do que a oficina imaginava;
- parcelamento lançado como se fosse recebimento à vista;
- crédito previsto para um dia e recebido em outro;
- antecipação automática consumindo margem sem aparecer no orçamento;
- comprovante perdido antes da conferência;
- recebimento sem vínculo claro com cliente, veículo ou ordem de serviço.

Quando isso se mistura com peças compradas no prazo e mão de obra já paga, o gestor passa a olhar só para o saldo. Se tem dinheiro, segue. Se não tem, corre atrás. Esse jeito funciona por um tempo, mas deixa a oficina vulnerável a vazamento silencioso.

Conferir saldo não é conciliar

Olhar o banco no fim do dia ajuda, mas não responde à pergunta principal: tudo que a oficina vendeu realmente caiu?

Imagine uma OS de R\$ 1.200 paga em três vezes no crédito. Se a taxa for 3,5%, a oficina não recebe R\$ 1.200. Recebe R\$ 1.158, antes de considerar antecipação, aluguel de maquininha ou diferença de prazo. Se esse desconto não entra na conta do serviço, a margem real fica menor do que parecia no orçamento.

Agora multiplique isso por várias OS no mês. Não precisa ter fraude nem erro grave para o caixa sair torto. Basta lançar venda bruta e esquecer que o recebimento líquido será outro.

Como montar uma rotina simples de conciliação

A oficina não precisa transformar isso em burocracia. Precisa de rotina. O ideal é separar três momentos: venda, previsão e recebimento.

1. Na hora da venda

Cada pagamento precisa ficar ligado à OS. Não basta guardar o comprovante. Registre forma de pagamento, valor bruto, número de parcelas, bandeira ou adquirente e data prevista de recebimento.

Se a venda foi parte em Pix e parte no cartão, registre separado. Misturar tudo em um único recebimento dificulta a conferência depois.

2. No fechamento diário

No fim do dia, confira o relatório da maquininha com as OS recebidas. A pergunta é direta: toda OS marcada como paga tem pagamento correspondente? Todo pagamento da maquininha tem OS correspondente?

Se sobrou comprovante sem OS, corrija no mesmo dia. Depois de uma semana, ninguém lembra direito qual cliente pagou qual serviço.

3. No recebimento bancário

Quando o valor cair na conta, compare com a previsão. Se caiu menor, veja se é taxa, antecipação ou erro. Se não caiu, a venda precisa ir para uma pendência de conferência, não para o esquecimento.

Uma planilha mínima, se a oficina ainda não usa sistema

Se a oficina ainda controla isso manualmente, use uma planilha com poucas colunas. O importante é ela ser preenchida todo dia.

- data da venda;
- cliente;
- veículo ou placa mascarada;
- número da OS;
- valor bruto;
- forma de pagamento;
- parcelas;
- taxa prevista;
- valor líquido previsto;
- data prevista de crédito;
- data em que caiu no banco;
- diferença encontrada.

Não complique demais. Se a equipe não consegue manter a planilha atualizada por uma semana, ela não vai manter uma planilha com quarenta colunas.

O que muda quando o financeiro conversa com a OS

Quando o recebimento fica solto, o gestor precisa fazer investigação. Quando fica ligado à OS, a conferência vira rotina. Dá para saber qual serviço foi pago, quanto entrou de verdade, qual taxa foi descontada e se ainda existe valor pendente.

Isso também melhora a conversa com o cliente. Se houver dúvida, a oficina encontra o histórico: orçamento aprovado, serviço executado, forma de pagamento e baixa financeira. Sem procurar comprovante em gaveta ou conversa antiga.

Taxa de cartão precisa entrar na precificação

Um erro comum é tratar taxa de cartão como despesa invisível. Ela não aparece na hora de passar o cartão, então parece pequena. Mas ela reduz a margem do serviço.

Se a oficina dá desconto, parcela e ainda antecipa recebíveis, pode vender bastante e lucrar pouco. Antes de aceitar uma condição, o gestor precisa saber o valor líquido que vai entrar. Em serviços com peça cara e margem apertada, essa diferença pesa.

Sinais de que a oficina precisa corrigir isso agora

Vale ligar o alerta quando:

- ninguém sabe dizer quanto tem para receber no cartão;
- o caixa do sistema não bate com o banco;
- o fechamento depende de comprovantes soltos;
- a oficina parcela muito, mas não acompanha as parcelas futuras;
- o gestor olha o extrato e não reconhece os créditos;
- o lucro parece bom no papel, mas falta dinheiro para pagar fornecedor.

Esses sinais não indicam necessariamente desorganização da equipe. Muitas vezes a rotina cresceu, os pagamentos ficaram mais variados e o controle antigo simplesmente não aguenta mais.

Como o Agilizer ajuda nessa rotina

O Agilizer organiza a oficina a partir da OS, do financeiro e do histórico do cliente. Isso ajuda a manter o pagamento ligado ao serviço, reduzir baixa esquecida e enxergar melhor o que foi vendido, recebido e pendente.

Para quem ainda fecha o dia olhando comprovante de maquininha e extrato bancário ao mesmo tempo, o primeiro ganho é clareza. A oficina para de depender de memória e passa a conferir o dinheiro com método.

Resumo prático

Conciliação de cartão não é tarefa de escritório grande. É uma proteção básica para oficina que recebe no débito, crédito e parcelado. Se a venda foi feita, ela precisa aparecer no financeiro. Se o valor caiu menor, a diferença precisa ter explicação. Se não caiu, precisa virar pendência.

O dinheiro da oficina não se perde só em peça mal comprada ou serviço mal precificado. Às vezes ele se perde entre a maquininha, o extrato e uma OS que ninguém baixou direito.