

Lançamento contábil: como contabilizar antecipação de cartão de crédito?

É preciso se atentar como contabilizar [antecipação de cartão de crédito](#) e fazer um correto lançamento contábil.

Apesar de parecer um procedimento simples, muitas dúvidas podem surgir ao longo desse processo.

Então, o que fazer para controlar as vendas e antecipações de cartão de crédito? É o que vamos mostrar neste post.

O que é um lançamento contábil?

Lançamento contábil é o registro do fato contábil. É forma como a contabilidade faz o registro de todos os fatos que afetam, ou afetarão, o patrimônio da empresa de alguma forma.

Os lançamentos contábeis podem ser:

- a) de primeira fórmula:** envolvem uma conta devedora e outra conta credora;
- b) de segunda fórmula:** envolvem uma conta devedora e mais de uma conta credora;
- c) de terceira fórmula:** envolvem mais de uma conta devedora e apenas uma credora;
- d) de quarta fórmula:** envolvem mais de uma conta credora e mais de uma devedora.

O cartão de crédito é um meio utilizado para a compra de um bem ou contratação de um serviço. O usuário recebe sua fatura mensal e pode fazer o pagamento do valor total, do mínimo ou alguma quantia intermediária.

Para a empresa, esse é um tipo de venda a prazo, porque o dinheiro não é disponibilizado automaticamente pela [administradora do cartão de crédito](#). Geralmente, isso ocorre após certo tempo.

Além disso, é descontada uma taxa sobre o valor de venda, como forma de reembolsar as despesas com serviços e material disponibilizados ao comerciante. O percentual pode variar de acordo com o acréscimo de outros serviços, como o aluguel da máquina.

Confira a seguir como contabilizar as vendas com cartão de crédito:

Registre as vendas realizadas no cartão de crédito

As operações de venda devem ser registradas, inclusive quando são feitas no cartão de crédito.

Como o dinheiro será recebido no futuro e há essa diferença de valores devido às taxas cobradas, **uma dica** é abrir uma conta contábil no ativo circulante chamada "contas a receber — administradora X".

Assim, consegue-se garantir que o fechamento do caixa será feito normalmente, identificando possíveis erros, e ainda se sabe quanto será recebido no futuro.

Para isso, seja rigoroso nas anotações e informe:

- preço do produto;
- se a venda foi à vista ou a prazo;
- em quantas parcelas;
- e se já foi entregue.

Acrescente ainda os dados do cliente para que, em caso de imprevisto, seja possível contatá-lo no futuro.

Faça relatórios dos valores recebidos pelas operadoras

A operadora do cartão deve repassar um relatório mensal das operações realizadas.

Esse documento deve ser comparado aos seus próprios registros para aumentar o controle sobre os valores repassados pela empresa.

Essa também é uma maneira de avaliar o desempenho financeiro das vendas, identificar a necessidade de adaptar ou corrigir estratégias de comercialização e cobranças.

Confira os lançamentos diariamente

Os erros cometidos pela sua empresa ou pela operadora devem ser rapidamente identificados para evitar furos no caixa.

Uma dica relevante é anotar os lançamentos nos extratos diariamente.

Esse deve ser um compromisso do gestor, a fim de que possa se antecipar ao problema. O resultado é a correção de lançamentos errados, evitando prejuízos.

Ajuste os lançamentos errados

Essa regra deve ser realizada após a etapa anterior, porque serve como um complementar ao controle financeiro das vendas por cartão.

Caso identifique a falta ou o erro em um registro, contate a operadora para solicitar a correção.

Essa medida sempre deve ser adotada, inclusive quando o valor parecer pequeno. Lembre-se de que ele pode fazer toda a diferença no final, especialmente se outras falhas acontecerem durante o mês.

Use um sistema de conciliação de cartão de crédito

Um sistema voltado para essa finalidade pode fazer a [conciliação de cartões](#) e ainda controlar o recebimento dos valores. Com isso, você evita prejuízos financeiros e garante que todas as parcelas previstas serão liquidadas com as taxas adequadas.

Outras vantagens desse tipo de software são:

- redução do custo operacional com a consolidação e conciliação de vendas;
- recebimento antecipado de informações;
- organização do fluxo financeiro;
- subsídio maior às tomadas de decisão;
- confirmação do pagamento das parcelas.

Aproveite para ler também: [Tudo sobre Gestão das Vendas em Cartões para você se tornar um especialista](#)

Fazendo isso na prática

Os valores de cartão de crédito são entendidos como vendas a prazo. Por isso, há formas diferentes de

fazer a contabilidade: no momento da venda e no recebimento dela.

Veja a seguir um exemplo:

No momento da venda:

D (débito) – Contas a receber, Operadora "X" (Ativo circulante) R\$ 975,00 D (débito) – Despesas com Vendas (Conta de Resultado) R\$ 25,00 C (crédito) – Receita com vendas (Conta de Resultado) R\$ 1.000,00

Nessa operação há a incidência de ICMS, PIS e Cofins, mas esses impostos não são considerados por não serem o foco do artigo.

No recebimento da venda:

D (débito) – Bancos c/movimento (Ativo Circulante) R\$ 975,00 C (crédito) – Contas a receber, Operadora "X" (Ativo circulante) R\$ 975,00

As operadoras também podem dar às empresas a opção de “antecipar” o recebimento desses valores. Para isso, é cobrada uma taxa nessa operação, além da taxa já cobrada na venda normal.

Como contabilizar antecipação de cartão de crédito?

A taxa cobrada em uma antecipação é calculada a juros simples e aplicada sobre o valor líquido da transação e é proporcional ao tempo em que a parcela está sendo antecipada.

Essa taxa é mensal, mas o cálculo é feito com taxa diária (taxa mensal/30).

Um exemplo: Você fez uma venda no valor de R\$ 150,00 no cartão de crédito, parcelada em 3x de R\$ 50,00 no dia 01/19.

Vamos utilizar, neste exemplo, uma taxa de 4%.

Então, cada parcela terá valor líquido de $R\$ 50,00 - (0,04 \times 50,00) = R\$ 48,00$. Essa venda, sem antecipação de recebíveis, seria recebida desta forma:

- 01/10: 1ª Parcela = R\$ 48,00
- 01/11: 2ª Parcela = R\$ 48,00
- 01/12: 3ª Parcela = R\$ 48,00
- Total: R\$ 144,00

Com a antecipação de recebíveis, essa venda seria recebida desta forma:

- 02/12:
- 1ª Parcela = $R\$ 48,00 - [(1 \times 0,04) \times 48,00] = R\$ 46,08$
- 2ª Parcela = $R\$ 48,00 - [(2 \times 0,04) \times 48,00] = R\$ 44,16$
- 3ª Parcela = $R\$ 48,00 - [(3 \times 0,04) \times 48,00] = R\$ 42,24$
- Total: R\$ 132,48

A Antecipação de Cartão é contabilizada no ativo, como conta retificadora, ou no passivo, como acontece com as duplicatas descontadas?

As empresas que realizam vendas em cartões e possuem parcelas a receber das operadoras, podem receber esses valores antecipadamente. Nessa operação, chamada de antecipação de cartão de crédito, a empresa não transfere o risco do cliente não honrar a dívida.

Logo, ao antecipar uma ou mais parcelas, você estará tomando um empréstimo e, caso o cliente não pague, a operadora pode debitar o valor não pago da conta bancária da empresa.

O ideal seria contabilizar o valor recebido pela antecipação como um passivo, assim como acontece com as duplicatas descontadas.

Esperamos que tenha gostado deste artigo!

```
new RDStationForms('surfe-formulario-e-card-00d7989fc91f4c4352e5', 'UA-63700591-1').createForm();
```