



 **Meu Bolso
em Dia**
F E B R A B A N

Guia da Renda Extra

*Um e-book completo, com tudo o que
você precisa saber para buscar fontes
alternativas de renda.*

I-SFB/FEBRABAN

Índice de Saúde Financeira do Brasileiro

Descubra seu índice de saúde financeira

O I-SFB/FEBRABAN foi criado para ajudar você a fazer um diagnóstico da sua situação atual e encontrar caminhos para melhorar o seu bem-estar financeiro.

Antes de começar a ler nosso e-book, sugerimos que você responda ao questionário do Índice!

O preenchimento é simples, rápido, e você fica sabendo na hora a sua nota geral e, também, as suas notas em cada uma das diferentes dimensões do índice. Assim, fica mais fácil entender os aspectos que você precisa trabalhar para aumentar a sua saúde financeira.

Acesse agora e descubra a sua nota:

<https://indice.febraban.org.br/>

Apresentação

A crise econômica afeta a população tanto com o aumento do custo de vida quanto com a redução de renda, ampliando o endividamento de risco, ou seja, aquela situação em que a pessoa ou a família têm dívidas maiores do que a sua capacidade de pagamento. E, por isso, não conseguem quitar as contas e garantir as necessidades básicas, como pôr comida na mesa, por exemplo, comprometendo sua qualidade de vida.

O endividamento de risco é caracterizado, principalmente, quando mais de 50% da renda pessoal ou familiar está comprometida com diferentes tipos de créditos, e a inadimplência é superior a 90 dias.

Mas esse não é o único cenário enfrentado pelos brasileiros. Mesmo nos casos em que os ganhos são suficientes para cobrir os gastos básicos, não sobra dinheiro para poupar e investir no próprio futuro.

Diante disso, muitas pessoas e famílias têm buscado uma fonte de renda extra para equilibrar o orçamento e conseguir guardar algum dinheiro para realizar um projeto específico dentro de pouco tempo ou mesmo um sonho que, sem uma fonte extra de receita, só poderia ser concretizado bem mais adiante.

Pensando nisso, consolidamos neste e-book tudo o que precisa ser levado em conta na hora de planejar uma atividade de geração de renda para que a empreitada seja bem-sucedida. Aqui, você vai entender os desafios por trás dos trabalhos mais comuns, descobrir novas oportunidades e aprender a calcular preços e a organizar as finanças para garantir seu lucro.

Boa leitura!

Equipe Meu Bolso em Dia | FEBRABAN



ÍNDICE

1. Afinal, o que significa renda extra? _____	05
2. As atividades de renda extra mais conhecidas e o que você precisa saber sobre elas _____	06
3. Descubra suas habilidades e vocações _____	12
4. Disciplina é a chave para o sucesso _____	14
5. A importância do planejamento _____	15
6. Como calcular o custo e o preço do produto _____	16
7. Organizando as finanças para ter lucro _____	18
8. Onde investir o que ganhar _____	21
9. Considerações finais _____	23

01. Afinal, o que significa renda extra?

Renda extra é, tradicionalmente, qualquer atividade remunerada que possa ser exercida junto com o trabalho que garante sua principal fonte de renda. Aquele bico no fim de semana ou em algumas horas do dia para recheiar o orçamento. Mas esse termo vem sendo usado, também, para designar atividades feitas por pessoas que não têm outras fontes de receitas e realizam trabalhos autônomos, esporádicos ou não.

O fato é que essa pode ser uma solução para quem deseja equilibrar as finanças, quitar dívidas, formar uma reserva financeira e até mesmo guardar dinheiro para realizar um projeto de vida, como comprar a casa própria, um carro, viajar ou cursar uma faculdade.



02. As atividades de renda extra mais conhecidas e o que você precisa saber sobre elas

Como vimos, exercer uma atividade de renda extra algumas horas por dia ou aos finais de semana pode ser uma ótima maneira de aumentar os rendimentos e conquistar objetivos financeiros. Se você tem dúvidas sobre como começar, é interessante descobrir as atividades potencialmente lucrativas e, é claro, quais delas estão alinhadas ao que você conhece, sabe fazer ou tem afinidade.

Assim, garantir um dinheiro a mais no final do mês pode ser algo divertido e que você goste de fazer. Com o tempo e a dedicação necessários, muitas vezes o que começa como um hobby acaba se tornando uma fonte de renda extra sólida, ou até mesmo passa a ser sua fonte de renda principal.

Também é bom lembrar-se de que essa fonte de renda não precisa ser, necessariamente, uma atividade presencial: com a internet e as redes sociais, há um universo de negócios para fazer em casa e ganhar dinheiro. Mas antes de escolher a melhor opção para você, por que não se inspirar com algumas ideias?



Comida caseira

Gosta de cozinhar e recebe muitos elogios por sua comida? Por que não transformar esse prazer em algo lucrativo? Hoje em dia, com as rotinas cada vez mais corridas, muitas pessoas buscam refeições prontas para facilitar o cotidiano. O ramo da alimentação possui sempre uma boa demanda, e você pode aproveitar para vender marmitas com aquele gostinho de lar, doce lar.



O segredo, no ramo de alimentação, é saber dimensionar as quantidades de ingredientes para evitar perdas e saber calcular corretamente o preço de venda. Igualmente importante é ter um espaço adequado para o preparo, armazenamento e conservação do produto. Uma boa dica é fazer o curso [Boas Práticas nos Serviços de Alimentação](#) oferecido pelo Sebrae, que é gratuito e bastante completo.

Conteúdo para web

O chamado marketing de conteúdo está bombando, e cada vez mais empresas buscam redatores e designers para criar sites e posts para blogs ou redes sociais. E o melhor: você não precisa ser jornalista ou escritor para aproveitar a demanda. Basta gostar de escrever e conhecer bem a língua portuguesa. Para designers, o campo também é amplo, ainda que, em ambos os casos, o mercado seja bem concorrido.

Há diversas plataformas para freelancers, que facilitam o contato entre as empresas e os profissionais, com demandas para os mais variados temas. Tão importante quanto encontrar canais para os quais você possa prover conteúdo é cuidar da qualidade do que vai oferecer: cumpra rigorosamente os prazos e não entregue nada sem uma revisão. As indicações boca a boca fazem toda a diferença para quem trabalha nesse mercado.

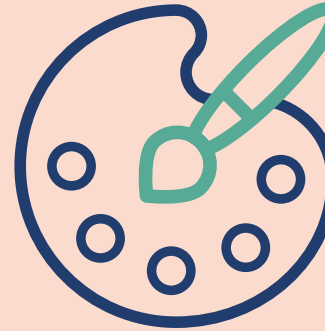


Artes e artesanatos

Música, pintura, desenho e artesanato são ótimas opções de renda extra. Se você tem alma de artista, essa pode ser uma maneira de ser remunerado por algo que você sente prazer em fazer. Trabalhar nessa área não é fácil, mas você pode encontrar espaços onde menos espera.

Se você é um bom desenhista, que tal oferecer suas habilidades a estabelecimentos do seu bairro, ajudando-os a divulgar seus serviços nas redes sociais? Ou, se for músico, pode ser uma boa pedida dar aulas online a funcionários de companhias que estão trabalhando em casa e precisam de atividades lúdicas para se distrair e relaxar.

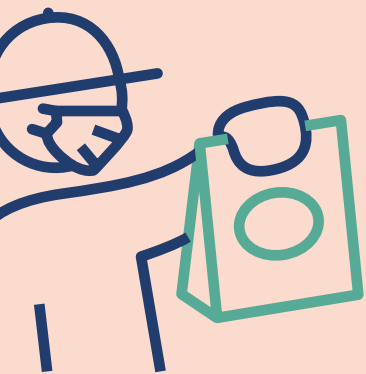
Existem vários canais de divulgação que podem popularizar o que você faz entre as pessoas que se interessam por isso: que tal criar um perfil no Instagram para postar fotos e vídeos de suas artes ou trabalhos artísticos? Uma dica legal é compartilhar nas redes a sua história, sua bagagem e o que te inspira. Afinal, é isso que torna o que você faz único e autêntico, valorizando sua arte.



Entregador e delivery

Essa é uma opção de renda extra bem manjada para quem tem um carro, moto ou bicicleta. O delivery é um serviço em alta e com demanda constante por conta da rotina acelerada, do crescimento das compras pela internet e da pandemia. Existem várias plataformas que contratam profissionais autônomos para entregar todo tipo de coisa. Você também pode fazer parcerias com restaurantes, padarias e mercados de sua região.

Se você optar por trabalhar com alguma plataforma de delivery, lembre-se de que as avaliações dos clientes determinam a quantidade de entregas que você irá conseguir. Portanto, uma boa conduta e um bom atendimento são essenciais.



Tutor de línguas



Se você domina um idioma estrangeiro ou é muito bom em português, dar aulas é uma maneira de levantar uma graninha extra. Existem vários aplicativos que conectam professores e alunos de todo o mundo, viabilizando o ensino particular (e online) de línguas.

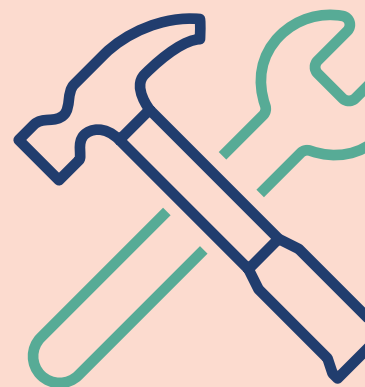
Nesses aplicativos, há uma série de professores que disputam entre si quem tem interesse em aprender. Portanto, capriche em seu perfil e em sua apresentação! Publique uma foto sorrindo, em um lugar bem iluminado, e invista em um texto de apresentação bem explicativo e cativante.

Reparos domésticos, montagem de móveis e consertos

Todo mundo precisa de ajuda para fazer reparos e manutenção em casa. Durante a pandemia, a demanda por serviços desse tipo cresceu. Com as pessoas em casa, aqueles probleminhas que passavam despercebidos, como o muro mal rebocado ou os fios aparentes, acabaram saltando aos olhos.

A demanda por serviços de montagem de móveis também aumentou. Em tempos de “fique em casa”, tem muita gente remodelando espaços e adquirindo mobília nova para se adaptar ao teletrabalho ou deixar a casa mais aconchegante. E quem não sabe nem tem tempo de fazer pode contratar.

Para oferecer seus serviços, ative a sua rede de contatos – você vai se surpreender com a quantidade de pessoas que precisam desses serviços perto do local onde você mora! Ou busque um desses aplicativos (são muitos) que conectam quem sabe fazer reparos elétricos, mecânicos e hidráulicos, entre outros serviços, a quem precisa de ajuda nessas áreas.



Brechó e desapegos

Sabe aquilo que você tem em casa e não usa mais? Que tal passar para frente e conseguir um dinheiro extra com a venda? Vale tudo: desde roupas e acessórios até móveis e outros objetos pessoais que ainda estejam em bom estado. De quebra, é um ótimo exercício de desapego e de liberação de espaço para novos itens e memórias.

Para que esses materiais ganhem valor na venda, você pode transformar móveis usados em peças rústicas, com técnicas de pintura, e modificar roupas para torná-las mais modernas e atraentes, por exemplo. Outra boa dica é garimpar peças vintage, que muitas vezes são encontradas por um ótimo preço e valem uma nota! Nesse caso, fique atento ao CGC que vem impresso na etiqueta (equivalente ao atual CNPJ): peças com essa identificação são anteriores ao ano 2000 e costumam valer mais.

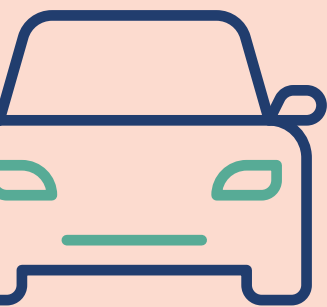
Com o tempo, você pode ampliar o negócio, coletando, reformando e vendendo objetos encostados nas casas de amigos e familiares. Aliás, o próprio transporte desses objetos pode se transformar em um bom negócio, se você tiver um veículo apropriado.



Motorista de aplicativo

O isolamento social durante a pandemia retraiu o mercado de aplicativos de compartilhamento de carros, mas usar esses veículos ainda é uma opção mais segura que o transporte coletivo. Esse continua sendo, portanto, um meio de complementar a renda para muitas pessoas.

Se você tem um carro, veja as condições oferecidas aos motoristas pelos aplicativos. Trabalhando algumas horas por dia, você pode, inclusive, pagar as despesas com manutenção do carro sem precisar se desfazer dele em um momento de maior aperto financeiro.





Dica valiosa

É comum encontrar anúncios online com promessas milagrosas do tipo “ganhe muito dinheiro sem sair de casa”. É preciso cuidado com esse tipo de oferta, principalmente se ela envolve algum pagamento para começar a atividade ou, ainda, o envio de informações pessoais antes mesmo de você descobrir qual será o trabalho. Fique de olho e, antes de fornecer qualquer dado, pesquise o nome da empresa no Reclame Aqui e na própria internet.

Gostou das ideias? Não deixe de conferir também nosso [vídeo](#) no YouTube com sugestões de fontes de renda extra!



03. Descubra suas habilidades e vocações

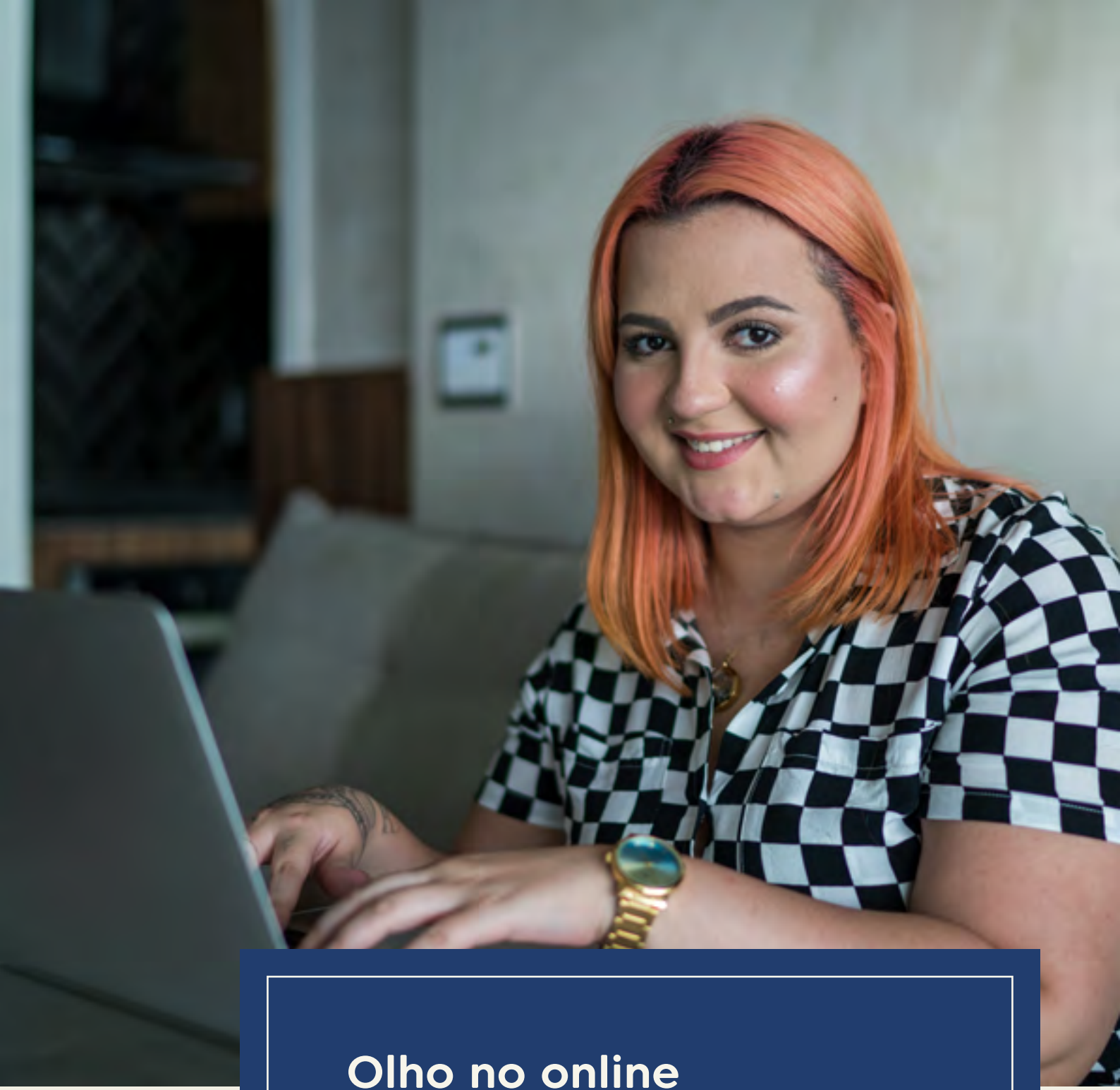
Já vimos que oferecer serviços ou vender coisas pode ser uma boa alternativa para gerar renda extra. Mas, para que a atividade seja, de fato, lucrativa, é necessário se preparar bem. Com a imensa oferta de serviços e produtos existente, conhecer o seu público é um grande diferencial. Saber qual é a necessidade do cliente e entregar exatamente o que ele precisa é o primeiro passo para se dar bem.

A chance que você procura pode estar no seu bairro, na sua rua ou até mesmo no condomínio onde você mora. Usando máscara e tomando todos os cuidados para se proteger, ande a pé pelas redondezas, converse (à distância ou pelos aplicativos de bate-papo) com os vizinhos e liste coisas que fazem falta na região e pelas quais as pessoas estariam dispostas a pagar.

Em sua caminhada para conhecer as necessidades e problemas da região, dê atenção a temas com os quais tenha afinidade. Se faltam mecânicos e você não entende nada do assunto, dificilmente conseguirá resolver a questão. Agora, se você adora fazer arrumação na casa, esse é um serviço que você pode vender para os vizinhos que trabalham o dia todo e não têm tempo de fazer isso.

Se ainda assim você não conseguir definir o que irá fazer, veja um roteiro que pode te ajudar a descobrir suas vocações, habilidades e limitações neste post: [Quer começar um negócio e não sabe qual?](#) Conhecer as grandes tendências também ajuda a descobrir onde apostar as suas fichas.





Olho no online

Há ótimas oportunidades no mundo online. Como esse é um universo sem fim, escolha o público que deseja atender e direcione sua atenção a ele. Mulheres solteiras e com filhos, por exemplo. Em qual região? Você conseguirá fazer entregas, se o seu negócio for a venda de algum produto? Como vai vender? Comece conferindo algumas [dicas para trabalhar com vendas online](#).



04. Disciplina é a chave

Realizar uma atividade que gere renda extra requer dedicação e organização. Afinal, além do tempo e da energia gastos com seu trabalho principal, você ainda precisará separar pelo menos algumas horas por dia ou seus finais de semana para focar em outra fonte de renda. E isso tudo deve ser feito de uma maneira que não comprometa seu trabalho principal, pelo menos enquanto não faturar o suficiente. Entre um e outro, no início, fique com os dois. E vá se preparando para, quem sabe, fazer uma transição de carreira.

Organize-se para separar um período exclusivamente dedicado à geração de renda extra e seja disciplinado. Coloque um alarme no celular para lembrar você do horário e bloqueie a agenda nesse período. Embora pareça cansativo, no fim do mês aquele dinheiro a mais fará toda a diferença.

Igualmente importante é conversar com a família e envolvê-la no desafio a que você se propôs. Uma atividade extra pode significar menos tempo para se dedicar à família. Por isso, explique que durante um determinado período você precisará se dedicar mais ao trabalho e conte como isso irá beneficiar a todos. Conversando, todo mundo se entende e passa a fazer parte da solução, inclusive dando a atenção e o suporte necessários para quem está trabalhando.

Em alguns casos, os familiares podem inclusive colocar a mão na massa, literalmente, ou ajudar na divulgação, compra de materiais ou outras tarefas. O importante é contar com o talento e os esforços de todos. Como diz a sabedoria popular, “juntos somos mais fortes”.

Igualmente importante é construir a sua disciplina financeira, e a gente dá muitas dicas nesse artigo especial que fizemos sobre o tema.



05. A importância do planejamento

Se você vai começar uma atividade, já mapeou o mercado e definiu seu público-alvo, o planejamento deve ser o próximo passo. Estabeleça alguns objetivos possíveis de serem alcançados – vender 10 peças de roupas por mês, por exemplo – e o que irá fazer para que isso aconteça.

Comece pequeno, para testar o produto ou serviço que você está ofertando, e vá ampliando a oferta conforme a demanda, ou seja, de acordo com o volume de vendas ou de novos contatos que for realizando. Assim, você evita fazer grandes estoques, o que pode implicar desperdícios e perdas financeiras, por exemplo.

Além disso, é fundamental ter um bom controle financeiro. Veja na [página 18](#) como fazer isso.

Formalize sua atividade

Regularizar a atividade de renda extra é importante, e o caminho mais fácil para fazer isso é se cadastrar como Microempreendedor Individual (MEI). Assim, você passa a ter um CNPJ, poderá abrir uma conta específica no banco, emitir nota fiscal e, se não possui emprego com carteira assinada, ter acesso aos benefícios do INSS. Você paga uma taxa única mensal (entre R\$ 56 e R\$ 61) e não precisa arcar com outros impostos, caso fature até R\$ 81 mil no ano (dados de 2021). Se a sua prestação de serviço for para uma empresa, certamente você precisará emitir nota fiscal.

06. Como calcular o custo do produto

Outra dica importante no planejamento é aprender a calcular o preço correto a cobrar pelo produto ou serviço ofertado, garantindo o lucro. Para isso, antes, é preciso saber calcular os custos envolvidos no preço.

Eles se subdividem em custos fixos (aluguel de sala ou, se vai trabalhar em casa, o rateio dos custos, por exemplo) e custos variáveis, que são todos os gastos que você pode prever, mas que podem oscilar de um mês para outro, como embalagens ou a compra de produtos para revender.

Com a pandemia, muitas atividades que podiam ser feitas em outros espaços foram trazidas para dentro de casa. Então, é importante incluir nos custos aqueles gastos que poderão aumentar, como a fatura de energia.

Em linhas gerais, qualquer tipo de atividade voltada à renda precisa considerar:

- **Custos diretos** – Aqueles valores diretamente ligados à materialização de um produto ou serviço. Tintas e telas são custos diretos de um artista plástico. Já um alfaiate compra tecido, linha e agulha para costurar as roupas de seus clientes. E quem trabalha com a venda de refeições precisa adquirir ingredientes e comprar mais gás de cozinha, por exemplo. Os custos diretos são, portanto, o investimento que o empreendedor precisa fazer em insumos, matéria-prima ou mão de obra.
- **Custos indiretos** – Incluem o aluguel do espaço, água, luz, telefone, gás e internet (assinatura, hospedagem e atualização de site), entre outros. Ou seja, toda a estrutura que você precisa para trabalhar.



Liste todos os custos e, assim que tiver isso fechado, é hora de adicionar a sua margem de lucro. Para chegar ao preço ideal, você deve considerar o tempo que você dedica à atividade. Confira como [calcular o valor de sua hora de trabalho](#). Considere, também, alguns fatores externos, como os preços médios praticados em sua região, para ser competitivo. Além disso, lembre-se de que é necessário pesquisar os seus possíveis concorrentes.

Naturalmente, quanto maior o sucesso do produto e quanto mais os clientes estiverem dispostos a pagar por ele, maiores as chances de fazer melhorias e diferenciais, como embalagens mais atraentes ou materiais de melhor qualidade, o que pode se refletir em adequações nos preços ao longo do tempo.

Se, em vez de um produto, você vende um serviço, saiba que também é possível incorporar alguns diferenciais. Se para melhorar a sua atividade você precisa aprender melhor sobre um assunto, é interessante investir em conhecimento, fazendo cursos e especializações. Além disso, fique atento ao pós-venda: o ciclo de prestação do serviço não termina no pagamento. Mesmo depois de ser pago, é bom manter contato para esclarecer possíveis dúvidas e até dar dicas. O cliente se sente valorizado, e aumentam as chances de que ele volte a contratar você.



07. Organizando as finanças

Definido o planejamento de sua renda extra, é preciso dar a devida atenção a um tópico importantíssimo: as finanças. Afinal, sem um controle cuidadoso, a nova atividade pode passar, em pouco tempo, de lucrativa para uma baita dor de cabeça. Para que isso não aconteça, confira as nossas dicas sobre o tema.

Faça seu orçamento

Ter um controle financeiro rigoroso é fundamental. Ele fará com que você tenha uma visão completa e realista de como andam as coisas. Além disso, um orçamento controlado faz toda a diferença, porque permite saber quando, quanto e onde você pode investir para melhorar os seus produtos e serviços.

O primeiro passo é listar todos os gastos detalhadamente. Use um caderno, aplicativo ou planilha, o que preferir. A gente tem algumas [planilhas prontas](#), com os cálculos, que podem ser editadas conforme a sua necessidade. O importante é anotar tudo, inclusive os pequenos gastos que costumam ser esquecidos quando fazemos as contas de cabeça.

Em segundo lugar, é preciso listar todos os ganhos também. Afinal de contas, o orçamento não é só uma lista de despesas. Já fez isso? Então, feche seu orçamento apurando os totais de gastos e receitas. Baixando uma de [nossas planilhas](#), você pode alterar o nome/tipo de gasto e receita e nem precisa fazer contas para enxergar como está a saúde financeira do seu orçamento pessoal ou familiar com a sua nova fonte de renda.



Separe as contas de casa e da atividade de renda extra

Essa separação é importante inclusive para você entender melhor os custos e ganhos da atividade extra. Mantenha um orçamento da casa, com as entradas de dinheiro e gastos no mercado, aluguel, água, etc. E, à parte, faça um controle daquele dinheiro que você usa para comprar matéria-prima, pagar o combustível da entrega ou o parcelamento da compra de equipamentos, por exemplo, e de tudo o que faturar.

Alguns bancos oferecem contas digitais simplificadas e com tarifas reduzidas em contas PJ (pessoa jurídica) para microempreendedores individuais.



Defina um valor de caixa para seu negócio



A renda de um negócio é variável. Isso significa que o valor que entra em um mês nunca será exatamente igual ao do mês anterior. Mas muitas contas são fixas. Por isso, é importante ter um capital de giro. Sem dinheiro em caixa, pode ficar difícil pagar as contas em dia, pagar o fornecedor de insumos ou garantir sua renda.

Quando são pegos de surpresa, muitos empreendedores acabam tirando dinheiro de sua conta pessoal para manter o negócio de renda extra funcionando. Portanto, faça uma projeção do valor necessário para pagar as despesas fixas no mês e monte um caixa para bancar essas contas caso algo aconteça. Assim, você não fica refém da variação nas vendas. Uma dica valiosa é ter uma reserva de emergência.

A importância da reserva de emergência

Assim como você, sua atividade de renda extra também pode sofrer com imprevistos. Mudanças no mercado, crises econômicas, reparo de equipamentos, perda de clientes e outros.

Por isso, é fundamental criar um fundo de emergência para cobrir gastos inesperados. Mesmo que você comece o negócio de renda extra sem esse fundo, vá montando gradualmente sua reserva, investindo uma parte do lucro em uma aplicação com alta liquidez, ou seja, uma que permita resgatar o dinheiro quando precisar.





08. Onde investir o que ganhar

O mercado financeiro está repleto de alternativas para investir o dinheiro que entrar como renda extra. A seguir, mostramos algumas opções disponíveis – pesquise outras e converse com o gerente do seu banco para se informar melhor.

Vale se informar, também, sobre as aplicações que são protegidas pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC). Em caso de quebra da instituição em que você investir, o FGC garante a devolução de até R\$ 250 mil aplicados em cada banco (até o limite de R\$ 1 milhão por CPF/CNPJ).





Tesouro Direto

O Tesouro Direto é acessível – você pode investir a partir de R\$ 30,00. Funciona assim: você empresta dinheiro para o governo e recebe, em troca, uma remuneração que é combinada antes.

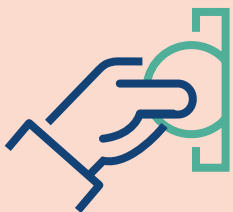
CDB com Liquidez Diária

Outra opção que pode trazer retornos previsíveis para potencializar sua renda extra é o CDB (Certificado de Depósito Bancário) com liquidez diária. Este investimento possui uma boa rentabilidade e altíssima liquidez, ou seja, é possível resgatar o valor aplicado a qualquer momento.



Fundos de Investimentos

Os Fundos de Investimentos são aplicações fáceis, que estão disponíveis para todo tipo de investidor. Há fundos em que você pode investir a partir de R\$ 10,00. Há várias modalidades de fundos de investimentos, como os de renda fixa, multimercado, de ações e cambiais. Para saber qual é o tipo ideal para você e como aplicar, leia: [O que são fundos de investimentos e como escolher?](#)



Fundos de Renda Fixa Referenciados DI

Os Fundos DI são investimentos de baixo risco, que também contam com liquidez diária. São compostos por títulos (públicos e privados) atrelados à Taxa Selic e ao CDI. O diferencial desse tipo de investimento é que ele conta com um gestor profissional para administrar o seu dinheiro e buscar o melhor retorno. Então, se você não tem tempo ou não quer fazer um acompanhamento próximo, os Fundos DI podem ser uma boa opção de investimento para potencializar sua renda extra.



09. Considerações finais

Neste conteúdo, aprendemos mais sobre renda extra, do que se trata e as principais atividades exercidas atualmente para obtê-la. Entendemos que ela pode ser um diferencial na hora de pagar as contas do mês, ajudar a quitar dívidas e até mesmo contribuir para a realização de sonhos e objetivos pessoais. Além disso, também vimos como escolher uma atividade que faça sentido para quem vai desenvolvê-la.

Esperamos que este e-book tenha ajudado você a dar um passo na direção de sua renda extra. Se você quer saber mais sobre o tema, não deixe de ler outros textos do portal [Meu Bolso em Dia](#).



Mas, antes de nos despedirmos, queremos convidar você a fazer um rápido exercício, preenchendo a tabela “**Minha renda extra**” apresentada a seguir. É um modelo bem simples para você manter o controle de seus custos de produção e saber qual é o seu ganho efetivo no final do mês. Vamos lá?

Período	Vendas no período (+)	Custos de compra ou produção (-)	Lucro bruto (=)	Despesas fixas (-)	Despesas variáveis (-)	Lucro líquido (=)
Jan/21	R\$ 1.000,00	R\$ 250,00	R\$ 750,00	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 550,00
Fev/21						
Mar/21						
Abr/21						
Mai/21						
Jun/21						
Jul/21						
Ago/21						
Set/21						
Out/21						
Nov/21						
Dez/21						



- **Período:** o mês em questão.
- **Vendas no período:** o montante de dinheiro ganho nas vendas realizadas em determinado mês.
- **Custos de compra ou produção:** todo o dinheiro gasto para a compra de materiais e insumos necessários para produzir o seu produto.
- **Lucro bruto:** é o resultado do cálculo de “vendas no período” menos “custos de compra ou produção”.
- **Despesas fixas:** são os gastos fixos mensais, como aluguel de equipamentos ou espaços, água, luz, internet e toda estrutura que você precisa pagar para possibilitar seu trabalho.
- **Despesas variáveis:** eventuais gastos decorrentes de imprevistos.
- **Lucro líquido:** é o resultado do cálculo de “lucro bruto” menos “despesas fixas” e “despesas variáveis”, indicando o seu ganho efetivo no final do mês.

Inspire-se na tabela que você acabou de preencher para criar o seu próprio jeito de controlar seu fluxo de caixa de sua renda extra. Basta manter o controle anotando todos os seus ganhos com vendas e custos de produção, e então fazer as contas para entender melhor o quanto você lucra em cada mês do ano.

Por fim, convidamos você a compartilhar este guia com outras pessoas, ajudando colegas, amigos e familiares que também precisam de um reforço de caixa.



@meubolsoemdia

www.meubolsoemdia.com.br



realização

FEBRABAN

Federação Brasileira de Bancos