

# **Gestão Financeira sem Desperdício**

**Um guia prático para organizar o caixa, controlar custos e tomar  
decisões mais lucrativas**

**William Calleri**

## **Direitos autorais**

Copyright © 2026 William Calleri.

Publicado por Cabook Editora, 2026.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida, armazenada ou transmitida por qualquer meio sem autorização prévia do autor, exceto nos casos permitidos pela legislação aplicável.

Este livro tem finalidade educacional. Os exemplos apresentados foram simplificados para facilitar a aprendizagem e não substituem orientação contábil, jurídica, tributária ou financeira adaptada à realidade de cada pessoa ou empresa.



## **Sumário**

**Nenhuma entrada de sumário foi encontrada.**

### **Apresentação**

Muitas empresas não encerram suas atividades por falta de clientes. Elas encerram porque perdem o controle do dinheiro.

Vendem, entregam, trabalham, contratam e crescem, mas não conseguem responder com segurança a perguntas básicas: quanto realmente sobra de cada venda? Quanto dinheiro será necessário no próximo mês? Qual produto ajuda a pagar a estrutura? O preço praticado cobre todos os custos? A empresa está crescendo ou apenas movimentando mais recursos?

Gestão financeira não é uma coleção de planilhas nem uma atividade reservada a especialistas. É um sistema de decisões. Seus números devem revelar o que aconteceu, explicar a situação atual e ajudar a escolher o próximo passo.

Este livro foi escrito para empreendedores, gestores, profissionais autônomos e estudantes que desejam compreender as finanças empresariais de maneira prática. O objetivo não é transformar o leitor em contador, mas capacitá-lo a conversar com os números, reconhecer riscos e agir antes que pequenos desequilíbrios se tornem crises.

Ao longo dos capítulos, acompanharemos uma empresa fictícia chamada Horizonte, criada a partir de situações comuns a milhares de pequenos negócios. Seus dados serão usados para demonstrar controles, cálculos e decisões. Valores foram simplificados para fins didáticos, mas os princípios podem ser adaptados a diferentes setores.

O desperdício financeiro raramente aparece com uma placa. Ele se esconde em estoque parado, desconto mal calculado, atraso de cliente, compra por impulso, empréstimo caro, retrabalho, capacidade ociosa e decisões tomadas sem informação. Identificá-lo é o primeiro passo. Transformar informação em rotina é o que sustenta o resultado.

### **Como usar este livro**

Cada capítulo combina cinco elementos:

1. uma situação prática;
2. o conceito financeiro essencial;
3. um exemplo numérico;
4. uma ferramenta de aplicação;
5. uma decisão concreta para a rotina.

Leia na ordem proposta se estiver estruturando a gestão financeira desde o início. Se a empresa já possui controles, use o sumário para localizar o problema mais urgente. Ao final de cada capítulo, execute a ação sugerida antes de avançar.

Não procure implantar tudo de uma vez. Um controle simples, alimentado com disciplina, produz mais valor do que um sistema sofisticado abandonado depois de poucas semanas.



# **Parte I — Fundamentos para decidir melhor**



## CAPÍTULO 1

# Gestão financeira não é apenas cortar gastos

---

## **A empresa que vendia mais e respirava menos**

A Horizonte começou como uma pequena distribuidora de materiais para escritórios. Nos primeiros anos, os pedidos cresceram, novos clientes foram conquistados e o número de funcionários aumentou. Visto de fora, o negócio parecia saudável.

Por dentro, a situação era diferente. Toda sexta-feira surgia a mesma tensão: haveria dinheiro suficiente para fornecedores, salários, impostos e despesas da semana seguinte? Quando o saldo bancário ficava baixo, a resposta automática era adiar uma compra, negociar um boleto ou usar o limite da conta.

O proprietário acreditava que precisava vender mais. A equipe comercial recebeu metas agressivas e autorização para conceder descontos. As vendas aumentaram, mas o caixa ficou ainda mais pressionado. A empresa comprava à vista ou em prazos curtos, mantinha mercadorias em estoque e recebia dos principais clientes depois de 45 ou 60 dias. Quanto mais vendia, mais dinheiro precisava financiar.

O problema da Horizonte não era simplesmente falta de vendas. Era falta de gestão financeira.