



PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA AS STARTUPS SUPERAREM O VALE DA MORTE

Lígia M. Mallmann¹
Elia D. Hammes²

RESUMO: Para realizar o planejamento financeiro, o gestor da startup, tem que olhar o mercado e preparar a mesma, que pode encontrar diferentes possibilidades mercadológicas. Este estudo objetivou apresentar o planejamento financeiro como ferramenta para as startups superar o vale da morte. Para isso, utilizou-se o método dialético descritivo, o qual possibilita a interpretação, de forma qualitativa dos fenômenos sociais (LAVELLE, 2024). Concluiu-se que o planejamento financeiro, deve vir antes da abertura de uma startup no momento da ideia de negócio ou na elaboração de um plano de negócio. É fundamental o acompanhamento e o desenvolvimento das projeções financeiras com indicadores de desempenho. Sendo assim, o planejamento financeiro é uma ferramenta eficaz para a startup superar o vale da morte.

Palavras-Chaves: *Startup. Vale da Morte. Planejamento financeiro.*

ABSTRACT: To carry out financial planning, the startup manager must analyze the market and prepare the startup, which may reveal different market opportunities. This study aimed to present financial planning as a tool for startups to overcome the valley of death. To this end, the descriptive dialectical method was used, which enables the qualitative interpretation of social phenomena (LAVELLE, 2024). The conclusion was that financial planning should come before opening a startup, when the business idea is first developed or when developing a business plan. Monitoring and developing financial projections with performance indicators is essential. Therefore, financial planning is an effective tool for startups to overcome the valley of death.

Keywords: *Startup. Valley of Death. Financial planning.*

1. INTRODUÇÃO

O planejamento financeiro para uma startup tem vital importância, serve para orientação de direção mercadológica e honrar os seus compromissos assumidos. Para investidores e outras partes interessadas, a ferramenta fornece dados concretos para que seja possível avaliar a saúde financeira da startup e o seu potencial de crescimento e rentabilidade. As inovações tecnológicas estão mudando a forma como nos comportamos e nos relacionamos em sociedade e ocasiona impactos fundamentais na economia e na vida cotidiana dos cidadãos. Tal fato, tem

¹ Doutora e Mestre em Desenvolvimento Regional, Professora na área de Gestão e Finanças do Departamento de Gestão de Negócios e Comunicação da Universidade de Santa Cruz do Sul - UNISC. Mentora da ITUNISC. e-mail: ligiamallmann@unisc.br

² Doutora em Desenvolvimento Regional, Mestre em Direito. Professora na área de Direito Empresarial na Universidade de Santa Cruz do Sul - UNISC. Advogada com atuação na área empresarial e Mentora da ITUNISC. e-mail: elia@unisc.br



levado diversos países a criarem legislações que visam fomentar, como também, regular as novas tecnologias e o seu ambiente legal aplicável às empresas. No Brasil, a Lei Complementar n. 182 de junho de 2021, instituiu o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador.

Desta forma, este estudo objetivou apresentar o planejamento financeiro como ferramenta para as startups superar o vale da morte. Para isso, utilizou-se o método dialético descritivo, o qual possibilita a interpretação, de forma qualitativa dos fenômenos sociais (LAVELLE, 2024). Assim foi possível descrever o universo das startups e como as mesmas surgem no contexto de inovação e no conjunto de políticas públicas de inovação.

Portanto, após esta introdução descrevemos sobre o mundo das startups. Para uma maior compreensão foi descrito a relação das startups e o vale da morte, que é um termo usado para descrever um período crítico na vida de uma startup, quando a empresa está em fase de desenvolvimento e não tem fluxo de caixa suficiente para financiar suas atividades e operações. Assim, o planejamento financeiro, deve vir antes da abertura de uma startup, no momento da ideia de negócio ou na elaboração de um plano de negócio. Neste sentido, Dornelas (2008) explicita a importância da elaboração de um plano de negócios bem estruturado para planejar as ações e delinear as estratégias da startup e/ou empresa a ser criada.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O UNIVERSO DAS STARTUPS

E no contexto de inovação e do conjunto de políticas públicas de inovação no Brasil que surgem as *startups*. As mesmas, tem modificado por completo a forma de empreender e realizar novos negócios em todo o planeta. No Brasil, o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), em parceria com Aceleradoras, Parques Tecnológicos e Incubadoras entre outros, apoia as empresas nascentes de base tecnológica, ou seja, as startups. As inovações tecnológicas têm transformado profundamente o comportamento humano, as formas de interação social e gerado impactos significativos na economia e no cotidiano das pessoas.

Essa tendência global tem levado diversos países a criarem legislações que visam fomentar, como também, regular as novas tecnologias e o seu ambiente legal aplicável às empresas. No Brasil, ambientes de inovação ganham contorno legal a partir da Lei nº 10.973, criada em 2004 que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no



ambiente produtivo, e destaca vários conceitos que estão diretamente relacionados às startups, a começar pelo próprio conceito de inovação, que atende à:

introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho. (Art. 2º, IV).

As startups possuem maior oportunidades de sucesso quando vinculadas à ambientes de inovação, que podem se apresentar, na esfera pública ou privada, em diferentes formatos. A seguir destacamos algumas dessas organizações conceituais a partir da Lei n. 10.973/2004 e que podem contribuir com o desenvolvimento de uma startup.

De acordo com a legislação, os chamados ICTs-Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação (ICT) “são órgão ou entidade da administração pública direta ou indireta ou pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos legalmente constituída sob as leis brasileiras, com sede e foro no País” (Art. 2º, V), contanto que incluam em sua missão institucional ou em seu objetivo social ou estatutário, a pesquisa básica ou aplicada de caráter científico ou tecnológico ou então o desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos. A partir de tal conceito, podemos afirmar que o meio acadêmico, por intermédio de Universidade públicas, privadas e comunitárias, as últimas reconhecidas pela Lei nº 12.881, de 12 de novembro de 2013, são espaços férteis para a criação de ICTs, e que podem desenvolver pesquisa básica e aplicada.

O Decreto nº 5.798 de 7 de junho de 2006, também conhecido como “Lei do Bem”, no art. 2º considera no âmbito da pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica pesquisa básica dirigida “os trabalhos executados com o objetivo de adquirir conhecimentos quanto à compreensão de novos fenômenos, com vistas ao desenvolvimento de produtos, processos ou sistemas inovadores”, enquanto a pesquisa aplicada é definida como “os trabalhos executados com o objetivo de adquirir novos conhecimentos, com vistas ao desenvolvimento ou aprimoramento de produtos, processos e sistemas”.

As incubadoras de empresas também podem ser excelentes ambientes de inovação para o desenvolvimento de negócios inovadores, podendo incubar negócios tecnológicos ou não. De acordo com a lei n. 10.973 de 2004, as incubadoras de empresas são organizações ou estruturas que objetivam “estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao



empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento” (Art. 2º, III-A) buscando sempre facilitar a criação de startups que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação, bem como, apoiando o seu desenvolvimento em todas as suas fases.

Já os parques tecnológicos, são considerados pela Lei nº 10.973/2004, “complexo planejado de desenvolvimento empresarial e tecnológico, promotor da cultura de inovação, da competitividade industrial, da capacitação empresarial e da promoção de sinergias em atividades de pesquisa científica” em prol do desenvolvimento tecnológico e de inovação, e que ocorre entre empresas e uma ou mais ICTs, com ou sem vínculo entre si.

Os chamados polos tecnológicos, também são ambientes de inovação mais ampliados no território, considerados pela Lei nº 10.973/2004 como:

ambiente industrial e tecnológico caracterizado pela presença dominante de micro, pequenas e médias empresas com áreas correlatas de atuação em determinado espaço geográfico, com vínculos operacionais com ICT, recursos humanos, laboratórios e equipamentos organizados e com predisposição ao intercâmbio entre os entes envolvidos para consolidação, *marketing* e comercialização de novas tecnologias.

Considerando que o mundo passa por transformações contínuas, onde todas as pessoas e organizações são obrigadas a testar a sua capacidade de reorganização tanto financeira como econômica. Com isso, apreendem com as experiências teóricas e empíricas relacionadas a novas formas de buscar trabalho e renda, diante de um ambiente de difícil estabilidade de emprego. Em um cenário mundial de extrema incerteza e instabilidade novos negócios surgem em velocidade gigantesca, para satisfazer a necessidade de demanda de um mercado.

Os ambientes de inovação podem servir de suporte e auxiliar novos empreendimentos a se consolidar no mercado, com conhecimento, apoio mútuo, *networking*, acesso a canais de fomento, entre outras oportunidades negociais, e contribuindo para que as empresas recentes, e que atuam em um cenário de incertezas, possam superar o “vale da morte”, conforme veremos a seguir.

Também é importante destacar que a simples presença de ambientes de inovação em determinado território não garante, por si só, uma intervenção positiva nos negócios ali desenvolvidos. Da mesma forma, a existência de previsão legal para regulamentação desses ambientes não assegura sua efetiva implementação. De acordo com Reis (2005), o território não é apenas uma paisagem, mas um espaço constituído por atores, interações, relações de



poder, capacidades, iniciativas e condições próprias, localizadas em contextos específicos de ordem e desordem social.

É nesse sentido, que os ambientes de inovação precisam ser analisados, ou seja, o território precisa ser interpretado, o que implica em uma epistemologia do território. Para entender como uma determinada norma (seja norma jurídica ou norma no sentido de ação) é tratada pelo território em sua aplicação territorial, necessário, portanto, uma leitura sobre a:

natureza das estruturas e das dinâmicas da sociedade e da economia, um entendimento sobre o modo como se alcança a coordenação dos processos colectivos, sobre o papel desempenhado pelos actores neles intervenientes [...] e sobre as relações [...] entre actores e processos de diferentes escalas espaciais. (REIS, 2005, p.03).

A mera existência do texto formal das leis, em especial da Lei nº. 10.973/2004, que estabelece um conjunto de incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica, bem como, a construção de ambientes especializados e cooperativos de inovação como ICTs, parques tecnológicos, incubadora de empresas, entre outros, não garante a sua existência efetiva no território, que depende da iniciativa dos atores que atuam no território, da qualidade dos serviços prestados, da alternância de poder de gestões em manter ou não a implementação de tais espaços, do *feedback* das startups, entre outras variáveis.

Esse olhar de uma horizontalidade em relação à atuação dos atores em diferentes escalas leva a compreender o território enquanto expressão e produto das interações que os atores protagonizam. Nessas circunstâncias, é a proximidade e as interações dos atores que atuam no território que define a relação da morfologia das relações do poder com a interpretação dos textos normativos (REIS, 2005), bem como da contribuição dos ambientes de inovação às startups.

Por outro lado, considerando que os empreendedores são também atores desse mesmo território, ainda que exista um ambiente especializado e cooperativos de inovação bem articulado, oferecendo oportunidades qualificadas de discussão, consultorias, mentorias em diferentes áreas de conhecimento, fundamentais para o negócio prosperar, não é garantia de que a startup tenha êxito.

No final do século XX e início do século XXI com a expansão da tecnologia da informação e comunicação alocadas no espaço da internet o mundo começou a utilizar o termo



startup, que até então apenas significava um grupo de pessoas trabalhando por uma ideia diferente e com potencial de gerar recursos financeiros.

Além disso, startup, na etimologia da palavra, também sempre foi sinônimo de iniciar algo e colocá-lo em funcionamento (REIS, 2018). De acordo com Ferrão (2013) as startups são as empresas de pequeno porte, recém-criadas ou ainda em fase de constituição, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção são baixos, oferecendo a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

Recentemente, no Brasil, a Lei Complementar nº. 182/21 estabelece contornos jurídicos ao conceito de Startup, estabelecendo critério de limite de receita bruta e tempo de Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, além de outros requisitos para se enquadrar como Startup. De acordo com o Art .4º da Lei:

§ 1º Para fins de aplicação desta Lei Complementar, são elegíveis para o enquadramento na modalidade de tratamento especial destinada ao fomento de **startup** o empresário individual, a empresa individual de responsabilidade limitada, as sociedades empresárias, as sociedades cooperativas e as sociedades simples:

I - com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada;

II - com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e

III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo:

a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do **caput** do Art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou

b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Blank e Dorf (2014) apresentam a distinção de uma empresa convencional e uma *startup*. Os autores consideram as *startups* como empresas nascentes de base tecnológica, que possuem na inovação tecnológica disruptiva nos fundamentos de sua estratégia competitiva. Entre as principais características de tais negócios estão o caráter de organização temporária com potencial de rápido crescimento, os quais atuam em um ambiente de extrema incerteza, em busca de um modelo de negócios que possa tornar-se repetível e escalável. Já as empresas



convencionais, encontram-se estabelecida no mercado, ao contrário, estão permanentemente projetada para executar um modelo de negócios repetível e escalável.

De acordo com Rodrigues (2020):

...o modelo de negócios das *startups* também é diferenciado, já que consiste em um modelo de negócios escalável e repetível que visa a otimização do processo de operação e produção, com os menores custos e no menor prazo possível, buscando o rápido processo de maturação do negócios. (RODRIGUES, 2020 p. 20).

É justamente por tais características “são empresas que contam com restrições orçamentárias e necessidades de participação de investidores nos diferentes níveis de desenvolvimento do negócio” (RODRIGUES, 2020, p. 20). Toda a *startup* nasce de uma ideia e da percepção do empreendedor de uma carência do mercado. Desta forma, aposta em um novo comportamento, uma nova forma de prestar um serviço ou de vender um produto. No entanto é preciso ter também alta capacidade de execução, clientes dispostos a pagar e um modelo de negócio capaz de ser replicado de forma rápida, enxuta e organizada. De acordo com Feigelson *et al* (2018) é importante observar as seguintes etapas: recursos/negócios; visão/fundadores; produtos/mercado e consolidação.

Na etapa de recursos/negócio surge a ideia e verificam-se quais os recursos disponíveis (humanos e financeiros). Na etapa de visão/fundadores, começa o planejamento, a criação do MVP (*Minimum Viable Product*). Na etapa de produto/mercado, o produto ou serviço criado é testado, ou seja, a validação no mercado, podendo pivotar. Caso seja validado, começa a estipular metas de vendas ou investimentos. Inicia-se a captação de clientes e o escalonamento dos serviços ou produtos. E na última etapa, a consolidação já está produzindo em escala, com vendas recorrentes. A empresa pode ser vendida ou buscar investimentos no mercado (FEIGELSON *ET AL*, 2018).

Portanto, *startup* é um empreendimento inovador com dois fatores essenciais: ser repetível e escalável. Geralmente, as *startups* utilizam tecnologia e modelos de negócios diferenciados e podem atuar em diversos segmentos mercadológicos. Estas empresas nascentes são caracterizadas pelo seu alto grau de criatividade e inovação para criar produtos e ou serviços competitivos para o mercado. Quando uma *startup* cresce rapidamente, atrai investidores. O sucesso ou o fracasso de uma *startup* serão de acordo com o nível de conhecimentos em inovação, contábil, jurídico e de gestão, que é o capital humano que a compõe.



2.2 AS STARTUPS E O VALE DA MORTE

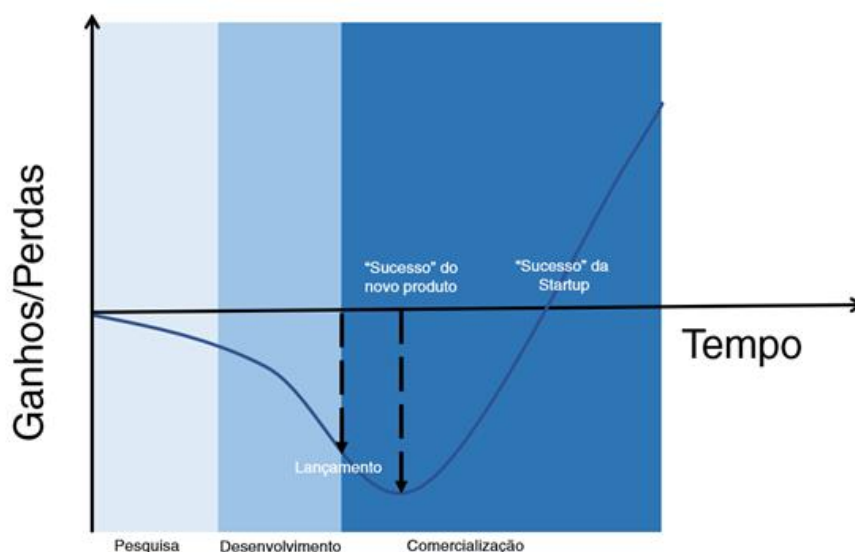
É senso comum que muitas empresas nascentes não ultrapassam os 5 (cinco) anos de existência, entre as startups este número pode ser bem maior. O vale da morte é um termo usado para descrever um período crítico na vida de uma startup, quando a empresa está em fase de desenvolvimento e não tem fluxo de caixa suficiente para financiar suas atividades e operações. Segundo Gbadegeshin et al. (2022), citado por Kume (2023), o vale da morte reflete alguns dos desafios enfrentados por empresas em estágio inicial, principalmente as startups. Esse período é caracterizado por emocionantes riscos e desafios experimentados, como falta de investimento, competição, dificuldades técnicas, relacionamento interpessoal difícil entre o time, entre outros. Durante esse período, muitas startups falham e acabam encerrando suas atividades.

Para evitar essa situação, os empreendedores precisam estar preparados para enfrentar esses desafios e tomar medidas para garantir que a startup possa sobreviver e se desenvolver. O vale da morte para as startups ocorre pelo modo de como ela está sendo idealizada, sócios com diversas formações, tempo de dedicação ao novo empreendimento, entre outros. No estágio inicial de uma startup a origem do capital social (investimento inicial), geralmente são oriundos de poupança pessoal dos sócios, cônjuges, familiares ou projetos de subvenções governamentais.

No período inicial, a startup utiliza recursos do capital social para financiar as suas atividades operacionais. Ela opera, visando atingir o ponto de equilíbrio, mas encontra problemas como validação de clientes, produtos e modelos de negócios. E também é comum encontrarmos falta de planejamento, falta de maturidade dos empreendedores e até engajamento baixo por parte dos sócios. O vale da morte é definido como período difícil da startup entre o momento que ela começa a sua atividade operacional até o momento em que ela passa a ser rentável financeiramente. Este é um dos momentos mais complexos para a startup, uma vez que o seu modelo de negócio ainda não foi consolidado.

É nessa fase que a maioria das startups acabam finalizando as suas atividades operacionais (fechando), o que acontece de maneira dramática. A startup é constituída, levanta um fundo inicial (ou com recursos próprios outros tipos de investimentos iniciais) e então com o passar do tempo por diversas razões não consegue se desenvolver. A figura 1 explicita as etapas do vale da morte de uma startup.

Figura 1: Etapas do vale da morte de uma startup



Fonte: <https://eunastartup.com/vale-da-morte-startups/> 2024.

Sem um planejamento financeiro criterioso, é impossível evitar e difícil evadir-se, mas existem maneiras de minimizar o impacto de períodos sem receita nas startups. Neste período é importante buscar parcerias estratégicas, incluindo associações, incubadoras de universidades. Conforme Miranda e Borges (2019), a incubadora oferece uma gama de serviços especializados para ajudar as startups a aumentar suas possibilidades de passar pelo vale da morte.

As incubadoras de universidades geralmente oferecem serviços, que incluem infraestrutura, acesso a uma rede de mentores profissionais e suporte direcionado de uma equipe de consultores/mentores para assuntos administrativos, financeiros, marketing e jurídicos. O Marco Legal da Inovação (Lei nº 10.973/2004 que sofreu alterações com a lei nº 13.243/2016), também aponta a relevância de formar empreendedores mais preparados e conscientes dos desafios a serem enfrentados, no desenvolvimento das startups. Portanto, as startups devem conhecer os ecossistemas de inovação e buscar estratégias para superar o abismo do vale da morte e alcançar a sustentabilidade financeira.

2.3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Um planejamento financeiro é uma projeção futura dos resultados e desempenho financeiros de uma organização. Não se trata de suposições sem embasamento, inclui diversas projeções: capital social, capital de giro, estimativas de receitas, custos fixos, custos variáveis, fluxo de caixa e itens do balanço patrimonial. O planejamento financeiro para uma startup tem



vital importância, serve para orientação de direção mercadológica e honrar os seus compromissos assumidos. Para investidores e outras partes interessadas, a ferramenta fornece dados concretos para que seja possível avaliar a saúde financeira da startup e o seu potencial de crescimento e rentabilidade (GITMAN, 2010).

O planejamento financeiro de uma startup, além da organização das projeções é fundamental para:

- elaborar plano de negócio;
- projeções de desempenho financeiro, para captar potenciais investidores;
- otimizar processos internos (peças orçamentárias);
- solicitar empréstimos ou buscar linhas de crédito, no mercado financeiro;
- participar de editais de fomentos (subvenções) governamentais, entre outros.

Para realizar o planejamento financeiro, o gestor da startup, tem que olhar o mercado e preparar a mesma, que pode encontrar diferentes possibilidades mercadológicas. Deve estabelecer estratégias para minimizar riscos e maximizar oportunidades. Desta forma, o gestor da startup pode criar cenários otimista, pessimista e realista. As projeções financeiras para uma startup ou qualquer outro tipo de empresa baseia-se em 3 (três) relatórios: Demonstração de Resultado do exercício – DRE, Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC e o Balanço Patrimonial – BP. Além dos 3 (três) demonstrativos contábeis é preciso considerar também a projeção de vendas, que traz uma estimativa do montante de receitas que a empresa prevê receber em um determinado período futuro. Também precisa considerar os desembolsos com mão de obra, despesas operacionais, despesas administrativas, investimentos, entre outros.

O planejamento financeiro, deve vir antes da abertura de uma startup ou uma empresa, no momento da ideia de negócio ou na elaboração de um plano de negócio. Neste sentido, Dornelas (2008) explicita a importância da elaboração de um plano de negócios bem estruturado para planejar as ações e delinear as estratégias da startup e/ou empresa a ser criada. O plano de negócios é uma ferramenta de múltiplas aplicações. Mas, para empresas nascentes é um instrumento de forte notoriedade para a captação de recursos financeiros junto a capitalistas de risco.

No plano de negócio é detalhado os critérios para a elaboração do capital social, que constitui o fundo originário, o núcleo inicial do patrimônio da pessoa jurídica, do qual será viabilizado o início da vida econômica da sociedade empresarial (tudo o que é de sua



propriedade). Para saber o valor suficiente de recursos e formar o capital social de uma empresa nascente, é necessário elaborar uma projeção minuciosa de todas as despesas, equipamentos, encargos, impostos, capital de giro, entre outros. Além disso, é de fundamental importância realizar uma pesquisa mercadológica, para validar o produto e/ou serviço no mercado. Desta forma, torna-se possível estimar a projeção das receitas (SANTOS, 2010).

Assaf Neto (2010) explicita que planejamento financeiro de curto prazo está relacionado com a gestão do capital de giro. O cálculo do capital de giro é realizado para avaliar o quanto de recursos financeiros será necessário manter em caixa para conseguir cumprir com todas as obrigações da startup e/ou empresa de acordo com o planejamento efetuado para o negócio. Desta forma, deve-se reservar recursos financeiros, ou seja, parte do capital social para garantir que a empresa nascente consiga desempenhar suas atividades operacionais e honrar seus compromissos até gerar recursos financeiros, oriundos de suas transações comerciais. Além disso, Gitman (2010) destaca que é papel do gestor buscar o equilíbrio entre rentabilidade e risco, avaliando as contas do ativo e passivo circulantes com operações de curto prazo. Entende-se aqui como curto prazo as operações que ocorrem em um ano ou menos. Período muito delicado, que pode levar uma startup ao vale da morte, caso não tenha elaborado plano de negócio bem criterioso.

Nesse contexto vale ressaltar que o empreendedor pode se sentir confuso a partir de nomenclaturas que contornam o tema, especialmente vocábulos como por exemplo: capital social e capital de giro.

Na constituição de uma empresa, o capital social é um elemento fundamental que representa o aporte inicial dos sócios para o início das atividades, ele é crucial para o registro da empresa nos órgãos competentes, como a Junta Comercial, e para a obtenção de licenças e alvarás necessários para o funcionamento legal do negócio. O capital social é a expressão monetária da participação dos sócios no empreendimento, sendo composto por bens, dinheiro ou créditos que são integralizados à sociedade. Esse valor serve como garantia para terceiros que se relacionam com a empresa, demonstrando sua capacidade financeira e sua solidez. As principais questões relacionadas a esse tema envolvem a forma de integralização do capital, que pode ser à vista ou parcelada. De acordo com Hammes e Mallmann (2021), a falta de integralização do capital social subscrito pelos sócios pode gerar consequências jurídicas



Além disso, o capital social desempenha um papel essencial na estrutura de poder e de distribuição de lucros dentro da sociedade. A proporção do capital integralizado por cada sócio geralmente define sua participação nas decisões e nos resultados do negócio. Outra questão relevante é a possibilidade de alteração do capital social ao longo da vida da empresa, seja para aumento (nova integralização ou incorporação de lucros) ou redução (em caso de prejuízos ou excesso de capital). É importante ressaltar que qualquer alteração deve seguir os procedimentos legais e ser devidamente registrada. A correta definição e gestão do capital social são, portanto, vitais para a saúde financeira e a conformidade legal de qualquer empreendimento. (HAMMES, MALLMANN, 2021)

Já o capital de giro de uma empresa é o conjunto de recursos financeiros que ela precisa ter disponível para manter suas operações diárias e garantir a continuidade de suas atividades. Ele serve para cobrir despesas correntes, como o pagamento de salários, aluguel, fornecedores, impostos e outras contas que vencem no curto prazo. Também é fundamental para a manutenção de estoques e para financiar as vendas a prazo, esperando o recebimento dos clientes.

A principal diferença entre capital de giro e capital social reside em suas finalidades e naturezas. O capital social, como já discutido, é o valor inicial aportado pelos sócios na constituição da empresa. Ele representa o investimento permanente dos proprietários e funciona como uma garantia para os credores, além de determinar a participação e o poder de cada sócio. Já o capital de giro é um recurso de curto prazo, de natureza circulante, destinado a financiar as operações diárias e a liquidez da empresa. Enquanto o capital social é uma base fixa, o capital de giro é dinâmico e varia de acordo com o ciclo operacional do negócio, sendo constantemente utilizado e repostado para garantir que a empresa consiga honrar seus compromissos e continuar suas atividades. Em suma, o capital social é a base necessária para a formalização da startup, e o capital de giro é o que a mantém funcionando no dia a dia.

Por fim, no início do empreendimento o capital social, se bem definido no plano de negócios e efetivamente integralizado pode servir também como capital de giro no início da vida empresarial da startup, cumprindo duas funções: a) cobrir os custos iniciais e as despesas operacionais da empresa e; b) cumprir uma formalidade exigida pela legislação para a constituição da startup junto aos órgãos competentes gerando consequências jurídicas entre os sócios e terceiros. No entanto, ao longo da existência da startup enquanto o capital social que se mantém estaque, o capital de giro precisa ter uma fonte de reposição.



Portanto, além do Plano de negócio, as projeções financeiras precisam ser atualizadas à medida que a startup se desenvolve e evolui. Portanto, deve-se observar o cenário mercadológico que pode ocorrer mudanças. Desta forma, o acompanhamento e o desenvolvimento das projeções financeiras precisam ser ajustados ou adequados conforme as necessidades das atividades operacionais da startup. Para isso é importante estabelecer KPIs (Key Performance Indicators), que são indicadores-chave de desempenho utilizados para medir o processo uma atividade. Ou seja, o KPI é um valor mensurável que se relaciona com metas, objetivos e estratégias específicas que ajudam a impulsionar o sucesso do desempenho de uma startup ou empresa.

Ao acompanhar os KPI's regularmente as startups podem fazer os ajustes necessários para alcançar os resultados desejados. Os KPI's podem ser usados em diversos setores, mas conhecer os indicadores de desempenho financeiros corretos é necessário para ter sucesso no gerenciamento de uma startup. Existem muitos tipos diferentes de indicadores financeiros que levam em conta o fluxo de caixa, índices de liquidez, margens de rentabilidade, índice de endividamento, margem de lucro bruto, rotatividade do capital de giro, aumento da receita em relação ao ano anterior, entre outros. Portanto, com um planejamento financeiro, verificando as mudanças do mercado de atuação, elaboração do plano negócio e acompanhamento e adequação dos KPI's, as startups podem tomar decisões mais assertivas e atravessar o vale de morte com mais segurança.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 CARACTERÍSTICA DA PESQUISA

Para a presente análise, utilizou-se o método dialético descritivo, que, segundo Lavelle (2024), permite a interpretação qualitativa dos fenômenos sociais a partir da relação dinâmica entre sujeitos e contextos históricos. A dialética, ao buscar compreender os fenômenos em sua totalidade, possibilita apreender as contradições inerentes ao processo de surgimento e consolidação das startups, especialmente em um cenário marcado pela inovação e pelo protagonismo das políticas públicas. Nesse sentido, Minayo (2007) explicita que os métodos qualitativos, quando aliados à perspectiva dialética, oferecem uma abordagem mais profunda da realidade, permitindo compreender não apenas os fatos, mas também suas relações e significados. Isso é particularmente relevante para o estudo das *startups*, que não podem ser



analisadas de forma isolada, mas como parte de um ecossistema inovador em constante transformação.

Mazzucato (2014, p. 67) argumenta que o “Estado desempenha papel ativo na promoção da inovação, ao criar instrumentos como editais de fomento, incubadoras e parques tecnológicos”. No Brasil, por exemplo, a Lei Complementar nº 182/2021, conhecida como Marco Legal das *Startups*, buscou regulamentar o ambiente de negócios para favorecer a criação de empresas inovadoras, reduzir burocracias e atrair investimentos (BRASIL, 2021). Dessa forma, o estudo foi realizado com o objetivo de apresentar o planejamento financeiro como ferramenta estratégica para que as startups superem o chamado “vale da morte”, contribuindo para a sustentabilidade e o crescimento desses empreendimentos em seus estágios iniciais.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo objetivou apresentar o planejamento financeiro como ferramenta para as startups superarem o vale da morte. As startups surgem em um contexto de inovação e com apoio de um conjunto de políticas públicas de inovação no Brasil. As mesmas, tem modificado por completo a forma de empreender e realizar novos negócios em todo o planeta.

As inovações tecnológicas estão mudando a forma como nos comportamos e nos relacionamos em sociedade e ocasiona impactos fundamentais na economia e na vida cotidiana dos cidadãos. No Brasil, há iniciativas legais/jurídicas importantes para estabelecer um conjunto de incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica, bem como a construção de ambientes especializados e cooperativos de inovação como ICTs, parques tecnológicos, incubadora de empresas, entre outros. A implementação de tais ambientes de inovação depende da atuação dos atores de cada território, bem como, o desenho de sua atuação. Os chamados ambientes especializados e cooperativos de inovação, quando existentes, podem atuar a favor das startups, oferecendo importante suporte de conhecimento, conexões, *networking*, acesso à subvenções e outras formas de aportes financeiros, a fim de que as startups possam se desenvolver com êxito.

Considerando que os empreendedores, que são a força motriz das startups, são também atores desse mesmo território e contribuem para os ambientes de inovação se efetivarem no território, importante que observem vários aspectos que devem caminhar juntos, como os



aspectos contábeis, jurídicos, de marketing, de gestão e aqui em destaque o plano financeiro. Neste sentido, o planejamento financeiro para uma startup tem vital importância, serve para orientação de direção mercadológica e honrar os seus compromissos assumidos. As startups encontram muitas dificuldades e desafios nos primeiros anos de atividade.

Desta forma, os empreendedores precisam estar preparados para enfrentar estes desafios e tomar medidas para garantir que a startup possa sobreviver e se desenvolver. O vale da morte para as startups ocorre pelo modo de como ela está sendo idealizada, sócios com diversas formações, tempo de dedicação ao novo empreendimento, entre outros. No estágio inicial de uma startup a origem do capital social (investimento inicial), geralmente são oriundos de poupança pessoal dos sócios, cônjuges, familiares ou projetos de subvenções governamentais.

Neste período inicial, a startup utiliza recursos do capital social para financiar as suas atividades operacionais. Ela opera, visando atingir o ponto de equilíbrio, mas encontra problemas como validação de clientes, produtos e modelos de negócios. E também é comum encontrarmos falta de planejamento, falta de maturidade dos empreendedores e até baixo engajamento, por parte dos sócios. O vale da morte é definido como período difícil da startup entre o momento que ela começa a sua atividade operacional até o momento em que ela passa a ser rentável financeiramente. Este é um dos momentos mais complexos para a startup, uma vez que o seu modelo de negócio ainda não foi consolidado.

Para realizar o planejamento financeiro, o gestor da startup, tem que olhar o mercado e preparar a mesma, que pode encontrar diferentes possibilidades mercadológicas. Deve estabelecer estratégias para minimizar riscos e maximizar oportunidades. Desta forma, o gestor da startup pode criar cenários otimista, pessimista e realista. As projeções financeiras para uma startup ou qualquer outro tipo de empresa baseia-se em 3(três) relatórios: Demonstração de Resultado do exercício – DRE, Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC e o Balanço Patrimonial – BP. Além dos 3 (três) demonstrativos contábeis é preciso considerar também a projeção de vendas, que traz uma estimativa do montante de receitas que a empresa prevê receber em um determinado período futuro. Também precisa considerar os desembolsos com mão de obra, despesas operacionais, despesas administrativas, investimentos, entre outros.

Assim, o planejamento financeiro, deve vir antes da abertura de uma startup ou uma empresa, no momento da ideia de negócio ou na elaboração de um plano de negócio. Neste



sentido, a elaboração de um plano de negócios bem estruturado para planejar as ações e delinear as estratégias da startup e/ou empresa a ser criada é fundamental, inclusive para calcular tanto o capital social necessário para a formalização da empresa quanto o capital de giro, que como vimos, no início do empreendimento pode se confundir. O plano de negócios é uma ferramenta de múltiplas aplicações. Mas, para empresas nascentes é um instrumento de forte notoriedade para a captação de recursos financeiros junto a capitalistas de risco.

Outro fator importante para uma startup é o acompanhamento e o desenvolvimento das projeções financeiras. As quais precisam ser ajustados ou adequadas conforme as necessidades de suas atividades operacionais. Portanto, deve estabelecer KPIs (*Key Performance Indicators*), que são indicadores-chave de desempenho utilizados para medir o processo uma atividade. Ou seja, o KPI é um valor mensurável que se relaciona com metas, objetivos e estratégias específicas que ajudam a impulsionar o sucesso do desempenho de uma startup. Neste sentido, o planejamento financeiro com acompanhamento de indicadores de desempenho torna-se uma ferramenta eficaz para a startup, superar o temido vale da morte.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro: comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BLANK, Steve. DORF, Bob. *Startup: manual do empreendedor*. Rio de Janeiro: Atlas Book, 2014.

BRASIL, Lei Complementar nº 182 de 01 de junho de 2021. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/lei-complementar-n-182-de-1-de-junho-de-2021-323558527>. Acesso em: jun/24.

BRASIL. decreto nº 10.534, de 29 de outubro de 2020. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/decreto/D10534.htm. Acesso em: jun/2024

BRASIL. Lei nº 13.243, de 11 de janeiro de 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2016/Lei/L13243.htm. Acesso em: jun/2024

DORNELAS, José Carlos Assis et al. *Planos de negócios que dão certo: um guia para pequenas empresas*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.



FEIGELSON, Bruno. NYBO, Erik Fontenele. FONSECA, Victor Cabral. *Direito das startups* - 1ª edição. Ed. Saraiva. São Paulo, 2018.

FERRÃO, Sara. *Empreendedorismo e empresas startup*: uma nova visão estratégica como motor de empregabilidade jovem. *Boletim de Sociologia Militar*, p. 9., 2013.

FROIS, Flávio. *O que é o Vale da Morte para as Startups?* Disponível em: <https://eunastartup.com/vale-da-morte-startups/>. Acesso em: jun/24.

HAMMES, Elia Denise Hammes; MALLMANN, Lígia Margarete. *A importância do capital social na abertura de empresa*. *Revista Brasileira de Direito Empresarial* | e-ISSN: 2526-0235 | Encontro Virtual | v. 7 | n. 1 | p. 41 – 61 | Jan/Jul. 2021. Disponível em: <https://www.indexlaw.org/index.php/direitoempresarial/article/view/7786/pdf> Acesso: mai/25

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. 12 ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GUIA PRÁTICO DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS. Disponível em: <https://portais.univasf.edu.br/nit/nucleo-de-inovacao-guia-pratico-marco-legal-das-startups.pdf> Acesso em: jul/24

KUME, Wilson. *Empreendedorismo nas startups*: superando o desafio do vale da morte. (2023), disponível em: <https://peerw.org/index.php/journals/article/view/787> Acesso em: mai/24.

LAVELLE, Louis. *Manual de Metodologia Dialética*. Ed. Eleia. Campinas/SP, 2024.
REIS, Eric. *O estilo startup*. Tradução de Carlos Szlak. Rio de Janeiro. LeYa, 2018.

MAZZUCATO, Mariana. *O estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado*. Tradução de Elvira Serapicos. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.); DESLANDES, Suely Ferreira; GOMES, Romeu. *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. 26. ed. rev. atual. Petrópolis: Vozes, 2007. (Coleção Temas Sociais).

REIS, José. *Uma epistemologia do território*. *Estudos Sociedade e Agricultura*, abril 2005, vol. 13 no. 1, p. 51-74.
Disponível em: file:///C:/Users/Unisc/Downloads/acabral,+Gerente+da+revista,+Uma_epistemologia_do_territ%C3%B3rio.pdf Acesso em: 15 set. 2024.

RODRIGUES, Amanda Visentini. *Aspectos societários da constituição da startup*. In: OIOLI, Erik Frederico (coordenador). *Manual de Direito para Startups*. 2ª edição. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2020



SANTOS, Edno Oliveira dos. *Administração financeira da pequena e média empresa*. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

TEIXEIRA, Isadora Schossler de Nardin. CARRARO, Wendy Beatriz Witt Haddad. *Etapas da implantação de orçamento financeiro como ferramenta de planejamento e controle em uma startup*. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/265617> Acesso em: jul/24.