

## FOLHA DE APROVAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

DEBORAH ALESSANDRA CAIADO CORAGEM  
THAYS MICHELLE DA SILVA MOURÃO

A IMPORTÂNCIA E DESAFIOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA STARTUPS

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), apresentado a Universidade do Estado do Amazonas, como parte das exigências para a obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

DATA DA APROVAÇÃO: 19/02/2024

### BANCA EXAMINADORA

Ass.: Tássia Patrícia Silva do Nascimento

Orientador (a): TASSIA PATRÍCIA SILVA DO NASCIMENTO

Ass.: Valcimeire de Souza Gomes

Membro da Banca: VALCIMEIRE DE SOUZA GOMES

Ass.: Rafael Moreira Ribeiro

Membro da Banca: RAFAEL MOREIRA RIBEIRO



**UEA**  
UNIVERSIDADE  
DO ESTADO DO  
AMAZONAS

Universidade do Estado do Amazonas  
Av. Djalma Batista, 3578 - Flores  
Cep: 69050-010 / Manaus - AM



**AMAZONAS**  
GOVERNO DO ESTADO

## A IMPORTÂNCIA E DESAFIOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA STARTUPS

## THE IMPORTANCE AND CHALLENGES OF FINANCIAL PLANNING FOR STARTUPS

Tassia Patrícia Silva do Nascimento<sup>1</sup>  
Deborah Alessandra Caiado Coragem<sup>2</sup>  
Thays Michelle da Silva Mourão<sup>3</sup>

### RESUMO

O ambiente volátil em que estas empresas crescem afeta a gestão das startups; nesses ambientes, os empreendedores de startups muitas vezes tomam decisões, como determinar a demanda do mercado por um produto ou serviço recém-desenvolvido, sem informações suficientes para a tomada de decisão. Em sua fase inicial as startups estão mais suscetíveis ao seu fechamento prematuro e enfrentam diversos desafios, nessa fase essas empresas devem estar preparadas para o “Vale da Morte”, que representa uma zona onde a startup lança seu produto ou serviço, mas ainda não teve retorno financeiro, dessa forma as startups devem possuir boas práticas de planejamento financeiro. O presente trabalho possui como objetivo geral analisar a importância do planejamento financeiro nas startups na sua fase inicial. A metodologia utilizada foi de revisão de literatura. Presente trabalho buscou estudar o planejamento financeiro como ferramenta para sanar uma das principais dificuldades enfrentadas pelas startups, através da evidencia dos benefícios de sua implementação, oferecendo informações necessárias aos gestores para uma tomada de decisão eficaz.

**Palavras-chave:** planejamento financeiro; startups; desafios; tomada de decisão.

### ABSTRACT

The volatile environment in which these companies grow affects the management of startups; In these environments, startup entrepreneurs often make decisions, such as determining market demand for a newly developed product or service, without sufficient information to make a decision. In their initial phase, startups are more susceptible to premature closure and face several challenges. At this stage, these companies must be prepared for the “Valley of Death”, which represents an area where the startup launches its product or service but has not yet seen a return. financial planning, therefore startups must have good financial planning practices. The general objective of this work is to analyze the importance of financial planning in startups in their initial phase. The methodology used was literature review. This work sought to study financial planning as a tool to resolve one of the main difficulties faced by startups, by demonstrating the benefits of its implementation, offering necessary information to managers for effective decision making.

---

<sup>1</sup> Professora orientadora. Mestre e Doutoranda em Gestão da Inovação Pela Universidade Federal do Amazonas – UFAM

Professora de Ensino Superior na Universidade do Estado do Amazonas – UEA. Contato: tassiapatricia.tp@gmail.com

<sup>2</sup> Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado do Amazonas – UEA. Contato: dacc.cic20@uea.edu.br

<sup>3</sup> Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado do Amazonas – UEA. Contato: tmdsm.cic20@uea.edu.br

**Keywords:** financial planning; startups; challenges; decision making.

## 1 INTRODUÇÃO

A economia global, os consumidores sofisticados e a mudança tecnológica são exemplos de fatores que afetam o ambiente empresarial, criando condições de concorrência, incerteza e complexidade e impulsionando a inovação contínua para o desenvolvimento tecnológico. Neste contexto, um número crescente de pessoas está se conscientizando e explorando oportunidades de negócios. São pessoas motivadas pela criatividade e inovação e responsáveis por criar empresas com atitude criativa e contribuir significativamente para a situação do mercado, criando novos modelos de negócio que contribuem para o desenvolvimento econômico e social do país. E ainda são responsáveis por criar empregos ou aumentar a riqueza e a distribuição de renda (CARVALHO; SOUZA; REZENDE; SOUZA, 2018).

Apresenta empreendedores iniciantes que usam a inovação para construir empresas de grande sucesso no século 21. A definição atual de startup é um novo negócio altamente inovador em um campo ou área de esforço para desenvolver um modelo de negócios escalável e repetível. Ou seja, é um modelo de negócio que consegue produzir um determinado produto ou serviço em larga escala sem se adaptar a cada tipo de cliente e sem arcar com os custos de crescimento da empresa (SOUZA; JACINTO, 2022).

A história das startups começou na década de 90 com o surgimento da bolha da Internet, conhecida como ‘bolha ponto com’, nos Estados Unidos. Este é o início de muitas empresas de sucesso como Google, Ebay e Amazon. Porém, o empreendedorismo de startups no Brasil só foi reconhecido de 1999 a 2001. Desde então, o crescimento das empresas brasileiras cresceu significativamente, com mais de 2.600 empresas registradas oficialmente no banco de dados da Associação Brasileira de Startups, criada em junho de 2011 (RISCHIONI; NUNES; BATISTA; LUCINDO, 2020).

No entanto, apesar desse crescimento, ainda existem muitos desafios no ambiente de negócios para as startups brasileiras, caracterizados por altas cargas tributárias, altos custos trabalhistas, baixa atividade de novos negócios e altas taxas de mortalidade precoce. Além disso, por ser uma empresa inovadora e com um mercado incerto, é difícil captar recursos porque não há garantias para os investidores (MARTELLI; PEREIRA; MALDANER, 2018).

As startups são organizações em estágio inicial, projetadas para ter modelos de negócios repetíveis e escaláveis uma base cultural e tecnológica e a oportunidade de desenvolver ideias inovadoras que abordem um problema organizacional. Estas empresas têm crescido notavelmente em termos da sua contribuição para a economia nacional nos últimos anos (FILHO; REIS; ZILBER, 2018).

Um dos maiores desafios dos países latino-americanos e do Brasil é a falta de oportunidades de negócios. Ou seja, existem muitas empresas, mas poucas conseguem inovar. Esta é uma das coisas mais importantes para ser eficaz e eficiente para o crescimento e economia. Segundo os autores, as startups são uma boa forma de promover a inovação e o desenvolvimento econômico e a produtividade (MACIEL, 2020).

Os países mais desenvolvidos apresentam uma forte correlação entre uma base forte de empresas inovadoras, uma maior utilização do conhecimento científico e tecnológico e um aumento do rendimento nacional. Portanto, o estudo ajuda a explicar as questões relacionadas ao ambiente das start-ups brasileiras, fica clara a importância das start-ups e seu potencial na situação nacional, embora pela força da influência social ou pela importância do empreendedorismo inovador para a economia e desenvolvimento tecnológico (OLIVEIRA, 2019).

O ambiente volátil em que estas empresas crescem afeta a gestão das startups. Nesses ambientes, os empreendedores de startups muitas vezes tomam decisões, como determinar a demanda do mercado por um produto ou serviço recém-desenvolvido, sem informações de que é verdade, não será finalizado. Neste sentido, as abordagens tradicionais de gestão adotadas pelas empresas existentes não são muito eficazes no contexto destas novas empresas (FERREIRA; COMPER; FERREIRA, 2020).

Em sua fase inicial as startups estão mais suscetíveis ao seu fechamento prematuro e enfrentam diversos desafios, nessa fase essas empresas devem estar preparadas para o Vale da Morte representa uma zona onde a startup lança seu produto ou serviço, mas ainda não teve retorno financeiro, dessa forma as startups devem possuir boas práticas de planejamento financeiro.

O planejamento financeiro inclui formas de garantir a tradução de todas as decisões em resultados financeiros para que as demonstrações financeiras possam ser planejadas e mitigar riscos ao negócio consistindo em uma importante ferramenta na tomada de decisão. Portanto, como o planejamento está no centro da gestão empresarial, o orçamento é considerado uma ferramenta fundamental que serve como forma de definir metas e objetivos e comunicar para onde a empresa está indo. Dessa forma o presente trabalho se justifica devido à importância para a sociedade e economia em geral.

Neste artigo averiguou-se informações e dados com a finalidade de responder ao seguinte problema de pesquisa: Diante do cenário desafiador enfrentado pelas startups em sua fase inicial, caracterizado por alta incerteza, competição acirrada e dificuldades financeiras, como o planejamento financeiro pode contribuir para a sustentabilidade e o crescimento dessas empresas?

O presente trabalho teve como objetivo geral investigar e descrever a importância do planejamento financeiro nas startups durante sua fase inicial. Para alcançar esse objetivo, realizou-se uma pesquisa fundamentada em dados bibliográficos, a qual apresentará aspectos relevantes para compreender o papel do planejamento financeiro no desenvolvimento das startups.

Como objetivos específicos, foram definidos: Conceituar e definir os principais desafios enfrentados pelas startups em sua fase inicial; Identificar os principais benefícios do planejamento financeiro para startups; Analisar as principais dificuldades financeiras enfrentadas pelas startups nas fases iniciais de sua jornada empreendedora.

Esses objetivos específicos direcionaram a pesquisa para uma análise detalhada dos diferentes aspectos relacionados ao planejamento financeiro nas startups, contribuindo para uma compreensão mais profunda de sua importância e impacto no sucesso dessas empresas em seus estágios iniciais.

## 1.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Prodanov e Freitas (2013) afirma que a metodologia é imprescindível, já que nesta é possível responder as várias questões do como, onde, por que e como, vamos abordar determinada pesquisa, determinando a partir de diversos métodos e técnicas de coleta de dados. A pesquisa a ser realizada será de natureza básica. Este tipo de pesquisa tem como principal objetivo aprofundar o conhecimento disponível na ciência, e serve para substituir a ausência de algum aspecto que ainda não foi estudado.

A presente pesquisa caracteriza-se quanto aos fins como sendo exploratória, que se preocupa em identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos (GIL; VERGARA, 2015).

A metodologia usada para a construção do presente artigo foi baseada em pesquisa bibliográfica, que Prestes (2008) afirma como sendo “a que se efetiva tentando-se resolver um

problema ou adquirir conhecimento a partir do emprego predominante de informações de material gráfico, sonoro e informatizado”. Com o intuito de aprofundar definições e estudos sobre os principais desafios financeiros enfrentados pelas startups em sua fase inicial e a importância do planejamento financeiro. Buscou-se a consulta em artigos científicos, livros, reportagens em plataformas como Google Scholar e Scielo.

O procedimento de coleta de dados objetivou-se obter dados de natureza qualitativa, a fim de trazer ao leitor uma visão de discussão, as leituras selecionadas foram baseadas conforme o critério de seleção de algo mais atual, de modo que fosse possível uma leitura crítica e reflexiva a fim de determinar as principais ideias e objetivos dos autores.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Este artigo visa analisar diversos aspectos fundamentais para o sucesso das startups. Serão abordadas definições e características dessas empresas, bem como a importância do planejamento financeiro, os diferentes tipos de investimento disponíveis e os desafios enfrentados em sua fase inicial, tornando-se de fácil compreensão a análise de como esses elementos contribuem para o desenvolvimento e crescimento das startups no contexto empreendedor atual.

### **2.1 DEFINIÇÕES DE STARTUPS**

A evolução da tecnologia da informação mudou a forma como a sociedade comunica, criando oportunidades para investidores que procuram investir em empresas focadas nos mercados digitais. Na “era da informação”, as empresas inovadoras não podem sobreviver sem as novas tecnologias de informação e comunicação. A maioria delas, os gigantes do mundo, começou como pequenas empresas. Portanto, esta é uma parte maior do país. Neste novo tipo de empresas estão incluídas aquelas que utilizam estas tecnologias, o que significa métodos de comunicação, e quando a comunicação é realizada a partir do símbolo, a “realidade” é separada do signo. Isto mostra que as interações das pessoas com ambientes multimídia aumentarão. Apresentamos um novo modelo de negócios agregando valor às empresas construídas em ambientes virtuais (FALCÃO; MACHADO; CRUZ ; CUNHA, 2022).

Na nova economia da era da informação, as empresas caracterizam-se pelo facto de o custo inicial de início das suas operações serem inferior em comparação com as empresas tradicionais de construção. Eles também atuam em pesquisa e desenvolvimento, exigindo pessoal altamente qualificado. Essas empresas que estão em fase inicial ou têm um histórico curto são chamadas de startups. As características de uma startup são as seguintes: Uma empresa nova em início ou ainda em fase de construção com um projeto rentável voltado para pesquisa, pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras. Outro aspecto das startups que são novas e levam suas ideias ao mercado é o risco envolvido na realização de negócios. Mas ainda assim, é um negócio com baixos custos iniciais e grandes escalabilidade (DALLAGNOL; CARMONA, 2023).

Uma organização temporária projetada para buscar modelos de negócios repetíveis e escaláveis. Uma startup deve ter um modelo de negócio, mas esse modelo pode mudar muitas vezes durante sua existência. Um modelo de negócio deve explicar como o valor de uma empresa é criado, entregue e capturado, ou seja, como ela gera receita. Reconhecendo que as startups não são inferiores às grandes corporações, precisam trabalhar e adaptar-se em vez de seguir um plano diretor definido. Implementamos nossas ideias iniciais à medida que aprendemos com nossos clientes (VENDRUSCOLO; GALINA, 2020).

Nenhum plano de negócios sobrevive ao primeiro contato com o cliente. Esta é uma das principais diferenças entre organizações tradicionais e startups. Nas empresas tradicionais, você costuma escrever um plano de negócios e confirmar sua existência antes de iniciar o negócio, Startups são organizações temporárias projetadas para encontrar modelos de negócios repetíveis e escaláveis, garantindo que este tipo de organização seja apenas temporária. São formatos de pesquisa, soluções de teste, modelos e funções de ciclo de feedback (SILVA; KRAKAUER; CODA, 2020).

Depois de reformatar o modelo para ser flexível e escalável, os objetivos anteriormente centrados na investigação foram transformados em objetivos mais de desenvolvimento. As startups são empresas humanas projetadas para criar novos produtos e serviços sob condições altamente incertas. O conceito de startup não diferencia por tamanho, função ou setor econômico. Uma pessoa que cria um novo produto ou empresa sob extrema incerteza é um empreendedor. No entanto, existem vários princípios fundamentais que caracterizam este tipo de negócio (TEIXEIRA, 2018).

A inovação é muito importante no contexto das startups e é uma questão diferente. Porque a maioria das grandes e pequenas empresas está longe deste quadro criativo. Criar uma empresa que transforma um negócio existente não significa que você seja uma startup. Contudo, uma startup não precisa criar algo novo; você também pode usar algo que já existe. Problemas reais dos clientes. Ao contrário de outras pequenas empresas cujo sucesso depende apenas de copiar um modelo de negócio existente e executá-lo, a natureza da startup é de extrema incerteza (SILVA; KRAKAUER; CODA, 2020).

As Startups desempenham um papel importante na melhoria da eficiência econômica e são uma grande fonte de inovação. Aumenta o número de startups criadas em resposta às necessidades da sociedade e uma variedade de produtos e serviços são oferecidos ao mercado. Organização sem fins lucrativos que reúne investidores de pequenas e grandes empresas, os investimentos em startups aumentaram 25% no Brasil entre junho de 2012 e julho de 2013, atingindo R\$ 619 milhões. A maturidade e o crescimento destas empresas no país refletem o apoio e os esforços que há muito se concentram neste tipo de empresas: startups desenvolvidas em Silicon Valley, Califórnia, EUA, sede de empresas como a Google. E Facebook (SEGALLA; FERNANDES; DOMINGUES; KOGA; SIQUEIRA, 2020).

Existem muitas definições deste termo e de novos modelos de negócio, mas segundo os autores, a nova definição descreve uma startup como um grupo de pessoas que trabalham sob extrema incerteza e procuram um modelo de negócio que seja repetível e escalável. Isso significa que você pode oferecer aquele produto de inúmeras maneiras e continuar crescendo, sem alterar seu modelo de negócio, em situações onde a aprovação e a estabilidade não estão garantidas no mercado (Bernard & Teixeira, 2020).

Um modelo de negócios é como uma startup cria valor: como ela traduz suas operações em dinheiro. Um modelo de negócio é a forma de uma organização criar, entregar e capturar valor, o que é essencial para o crescimento “sustentável” de um negócio. Por exemplo, um dos modelos de negócios do Google é pagar por clique em um anúncio que aparece nos resultados de pesquisa.

Nem todas as novas empresas podem ser consideradas startups. A principal diferença entre essas empresas em relação às pequenas e médias empresas tradicionais é que as startups apresentam forte crescimento após seus negócios, pois seguem modelos de negócios que podem ser replicados e escalados. Embora os novos negócios envolvam algum nível de risco, as startups enfrentam mais riscos porque criam produtos e serviços inovadores para mercados inexplorados. Portanto, essas empresas trabalham em um ambiente incerto sob vários pontos de vista como mercado, produto, concorrência e finanças e, portanto, o risco de incerteza no início do projeto (SANTOS; CAPELLI, 2019).

Dessa forma, entende-se que o modelo de negócio da start-up está ligado à capacidade de inovar, mesmo que o porte seja pequeno. No entanto, o acesso aos recursos necessários é fundamental. A falta de recursos obriga as empresas mais antigas a procurar parceiros externos para o desenvolvimento e comercialização de produtos, enquanto as startups que não conseguem mobilizar recursos suficientes acabam por optar por abrir o seu trabalho e desenvolver relacionamentos. Colabore com outras empresas para enfrentar novos desafios. As startups são pequenas empresas estabelecidas no país de origem ou numa universidade e recebem uma pequena quantidade de capital próprio. Exploram novas áreas num setor (principalmente tecnologia) e crescem rapidamente nos primeiros meses de existência devido a investimentos de fundos de private equity.

Portanto, as startups devem aprender a construir produtos a partir de suas ideias, avaliar como os clientes respondem e manter ou mudar o rumo enquanto testam novas hipóteses sem perder terreno. O objetivo é permitir que as startups foquem na redução do tempo total desse circuito de reação, evitando desperdícios comuns e alcançando rapidamente um aprendizado efetivo (ROCHA; OLAVE; ORDONEZ, 2019).

Nem todas as novas empresas startup podem ser chamadas de startups. Segundo o autor, abrir uma nova empresa muito semelhante a um negócio já existente, copiando seu modelo de negócio, custo, clientes e produtos rentáveis pode ser um investimento financeiro atrativo, mas não é já que se trata de uma startup porque o sucesso só está no sucesso execução. Isso mostra que as startups não são apenas empresas de tecnologia. Mas uma empresa está na sua fase estrutural. Esse tipo de empreendedor é mais comum em tecnologia porque custa menos abrir uma empresa de software do que um negócio (MONTEIRO, 2021).

Uma das principais diferenças entre uma startup e uma empresa estabelecida é o estágio inicial da empresa. Nas empresas tradicionais, recomenda-se estabelecer um plano de negócios específico, para confirmar a sua eficácia, e depois implementá-lo, mas no início o plano é determinado por tentativa e erro, por isso o empresário suspeita e pesquisa para decidir se será aceito no mercado. De acordo com o método, não é um pequeno começo de uma grande corporação, portanto é uma empresa nova que está ligada a um negócio e não tem foco em produtos, ou serviços, portanto, não é acidental. É um fracasso por causa da incerteza (STOCK; DIAS; BOAVENTURA, 2022).

## 2.2 PLANEJAMENTO, CONTROLE E ORÇAMENTO FINANCEIRO

As ferramentas de controle tradicionais visam controlar e prever custos operacionais, reduzir a incerteza e o risco e melhorar os resultados operacionais. Fatores relacionados ao ciclo de vida da empresa, porte, setor, nível de faturamento, modelo de gestão (promoção, redução ou consolidação) e necessidade de aprendizado e planejamento de governança, validação, conscientização e promoção. As variáveis podem afetar a seleção e o uso de técnicas de gestão operacional (ALVES; AVELAR; NETO, 2018).

Esses sistemas de gestão tradicionais incluem previsão de receitas, contabilidade gerencial, processos regulatórios, finanças, planejamento estratégico, retorno sobre o investimento (ROI), métricas, conhecimentos e habilidades contábeis, produtividade gerencial, operações, kaizen, segmentação, planejamento financeiro, e gerenciamento de produtos. O fluxo de caixa é a função de informar o empregador sobre as movimentações diárias dos recursos financeiros da empresa, ou seja, pagamentos, recebimentos e conhecer e preparar saldos (SILVEIRA, 2020).

Os índices financeiros indicam o fluxo sanguíneo da própria empresa e são indicadores-chave de desempenho. Por ser financeiro e fácil de mensurar, não está limitado por critérios de avaliação. Resultados negativos de fluxo de caixa indicam que a empresa está gastando mais do que ganhando. Porém, um saldo de caixa positivo indica que a empresa está

cumprindo com suas obrigações. Portanto, o rastreamento de dinheiro é uma das primeiras ferramentas utilizadas e continua importante. Isso ocorre porque os lucros são ineficientes se a empresa não conseguir converter seus lucros em dinheiro. A contabilidade gerencial tem como foco a gestão eficiente dos ativos de uma organização com o objetivo de criar valor e minimizar perdas. Cresceu ao longo das décadas e tornou-se relevante e influente nos processos de planejamento e decisões de negócios (RODRIGUES, 2021).

Neste método, os principais passos são garantir que o desempenho seja tão bom ou melhor do que o esperado e trabalhar para garantir que as metas orçamentais sejam cumpridas e melhorar sempre que necessário. As medidas de aplicação da lei são essenciais sem proteção legal, e estas medidas surgem sem proteção legal. Dessa forma, isso é apurado por meio de disposições ou regras contratuais, ou seja, da aplicação de políticas públicas, leis e contratos para proteção dos investidores (LUZ, 2022).

O direito se torna uma ferramenta que pode incluir informação e capital. Isto ocorre porque a inovação acontece e o país se desenvolve quando os direitos contratuais são aplicados e as boas leis comerciais são mantidas. Geralmente, um orçamento é preparado anualmente na forma de um plano formal que descreve o tamanho do plano operacional da empresa. Aqui estão os orçamentos gerenciais de compras, vendas, produção, despesas, receitas e investimentos do próximo ano, mostrando informações contábeis sobre lucros e ativos. Embora possa parecer algo pequeno, como sistema preditivo é um método importante para analisar se um modelo de negócio está funcionando corretamente (MATTOS; OLIVEIRA; ESPEJO; ESPEJO, 2023).

É também uma ferramenta para fornecer contas mensais ou anuais caso sua organização tenha investimentos externos. E quando se trata de empresas inovadoras, é utilizada como uma abordagem analítica (e preditiva) que não inibe a inovação. Um plano estratégico é uma lista de ações a serem implementadas para mudanças que afetam a organização como um todo. Inclui a definição de ferramentas formais de longo prazo que incluam a missão, visão e estratégia da empresa, estabelecendo metas e políticas para orientar as atividades da organização e tomar decisões diante de ameaças e oportunidades, pontos fortes e fracos (QUIRINO, 2018).

As medidas de sucesso financeiro são impulsionadas internamente e não externamente, como lucros, crescimento e cumprimento de metas financeiras (especialmente a capacidade de pagar custos operacionais, crescer e gerar boas receitas). E os indicadores não financeiros incluem sustentabilidade, posição competitiva global, satisfação do cliente, satisfação interpessoal, construção de relacionamentos e reputação. Por fim, esta rede de contatos inclui a construção e manutenção de relacionamentos com clientes-chave, uma importante métrica de produtividade para startups. Estas parcerias não só reduzem os custos operacionais e de transação, permitindo aos primeiros adotantes, com maior probabilidade de mobilizar novos produtos, mas também promovem a inovação e uma série de benefícios em toda a cadeia de produção (CARRARO; TEIXEIRA; PINHEIRO, 2022).

A gestão da inovação corresponde à capacidade da empresa de introduzir e apoiar novas ideias e de experimentar experiências e inovações que resultem em novos produtos, serviços ou processos tecnológicos. Como parte destas ferramentas de gestão da inovação, práticas claras e transparentes de partilha de conhecimento promovem a inovação e o desempenho. Entre estes, o conhecimento tácito é o que tem maior probabilidade de gerar benefícios duradouros (TEIXEIRA, 2020).

Da mesma forma, esta parte trata da comparação sistemática dos processos e resultados das organizações do mesmo setor para encontrar novas ideias e métodos eficazes a serem implementados nas empresas para melhorar os resultados. O conceito básico de cultura corporativa baseia-se no fato de que a fonte de grandes oportunidades para os empreendedores é o conhecimento, principalmente o novo conhecimento. Neste sentido, esta geração está



ligada à mobilidade dos trabalhadores, que está ligada ao compromisso com a inovação. Portanto, esses processos organizacionais são muito importantes para criar intraempreendedorismo, agregar empreendedorismo e produzir mudanças organizacionais significativas (CAITANO, 2020).

As atividades de gestão estão relacionadas aos processos que determinam as atividades da empresa, incluindo a recepção, coleta, classificação, análise, interpretação e distribuição de dados e informações para alcançar ações preventivas ou corretivas para o sucesso da organização. Estes podem incluir aspectos como o capital do conhecimento, a disponibilidade de ideias inovadoras, sistemas de crédito, a utilização de novas tecnologias, a experiência dos fabricantes, a estrutura organizacional, a integração do mercado e a disponibilidade de mercados oficiais. É necessário medir o sucesso da empresa em termos de criação de valor para stakeholders e acionistas. A medição é, portanto, uma ferramenta de apoio à tomada de decisões e ao desenvolvimento de políticas que apoiam o crescimento da gestão sustentável. É uma tendência global que os investidores se concentrem em investir ativos em organizações que sejam ambiental e socialmente conscientes, além de serem lucrativas (ANDRADE, 2020).

No entanto, embora os indicadores financeiros sejam importantes na avaliação da saúde econômica e da saúde da empresa, não são suficientes porque não produzem toda a informação interna e externa necessária a uma organização. As estruturas contabilísticas tradicionais não servem adequadamente aos gestores, investidores e credores como medidas de compreensão e acompanhamento do sucesso, pelo que a experiência e os especialistas reforçam a necessidade de indicadores financeiros e não financeiros de sucesso. A rentabilidade continua a ser a métrica mais relevante, pois resume todas as atividades empresariais. Porém, a principal esperança do empreendedor, além dos resultados rentáveis, é o sucesso do negócio como referência para aumentar o valor do seu investimento (VALVERDE; CHIARETO; GOULART, 2019).

Num contexto operacional, o planejamento financeiro define os padrões e metas de desempenho que estão diretamente ligados ao plano estratégico, enquanto a gestão financeira visa garantir que os planos sejam implementados e que as coisas se equilibrem. Dessa forma, o planejamento e a gestão estão interligados para garantir o cumprimento dos objetivos de longo prazo da empresa. Planejar é definir antecipadamente a direção da organização; gerenciar é garantir que a organização funcione sem problemas (CARRARO; TEIXEIRA; PINHEIRO, 2022).

O planejamento e gestão financeira são outro método que ajuda uma organização a identificar a necessidade de agir para reduzir os efeitos negativos que surgem do seu ambiente externo e interno. Ou seja, através do planejamento e da gestão, os riscos decorrentes da escassez de recursos podem ser minimizados. Além de possibilitar previsões de eventos futuros, identifica recursos pela perspectiva dos eventos que produzem seu conteúdo. Em outras palavras, a organização define uma estratégia de longo prazo e depois a implementa em um processo estruturado (DIAS; SANTOS; DOVAL, 2019).

No processo utilizado para o planejamento e gestão financeira, o orçamento é uma ferramenta fundamental de controle que inclui todas as áreas do negócio e prepara e define metas para todas as áreas do negócio, além de garantir que todos trabalhem juntos para atingir os objetivos organizacionais. As empresas que desejam manter uma posição competitiva no mercado devem planejar seu caminho com antecedência e utilizar determinadas tecnologias para gerenciar suas operações (SILVA, 2020).

Dessa forma, o futuro é planejado com base nas necessidades da organização. As estratégias financeiras permitem que as empresas sigam um caminho seguro e estável, evitando oscilações que possam prejudicar os lucros, permitindo assim um bom crescimento e sobrevivência no mercado. Contudo, por mais formal que seja o plano financeiro, o fundo deve ser suficientemente flexível para se adaptar a situações inesperadas. Desta forma, o

orçamento é uma medida do plano estratégico da empresa. Isso ocorre porque as previsões estabelecem metas mensuráveis para atingir os objetivos estratégicos da organização. Porém, o orçamento é determinado pelo desejo do gestor com base nas metas que deseja alcançar (RESENDE; GONÇALVES, 2019).

### 2.3 BENEFÍCIOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO NAS STARTUPS

Em contraste com o planejamento de negócios tradicional, muitos métodos foram criados para esses negócios. Porém, como startup, os empreendedores desse perfil de negócio não sabem quais métodos estão utilizando ou quais métodos devem utilizar. As startups nem sabem quem são seus clientes e como são seus produtos. Além disso, como a sociedade moderna não é totalmente compreendida, não é possível prever o futuro, e considera-se também que os métodos de gestão utilizados no momento não têm em conta as necessidades que irão surgir. O planejamento e a previsão só são razoáveis e possíveis se se basearem numa história longa e estável e em autoridades tradicionais (CHAGAS; COSTA; PARADELA, 2022).

Para Mattos, Oliveira, Espejo e Espejo (2023) os principais benefícios planejamento financeiros são os gestores precisam planejar o futuro e organizar as responsabilidades. As expectativas formais são a base para a análise de desempenho subsequente. E os orçamentos orientam os gestores no planejamento de atividades para alinhar os planos das unidades com os objetivos organizacionais. O orçamento pode ser elaborado de acordo com o seguinte modelo:

- Orçamento simples, quando a startup tem um orçamento simples baseado na quantidade de unidades do produto que pretende comprar. Os fundos renováveis cobrem sempre todo o ciclo orçamental;
- Orçamento fixo, modelo de orçamento tradicional com prazo fixo que não pode ser modificado;
- O orçamento base zero descarta dados históricos, e avalia receitas, custos e despesas anualmente.

Segundo Quirino (2018) estão alguns princípios-chave a serem seguidos ao elaborar o planejamento orçamentário em startups:

- O orçamento orienta a empresa no alcance de seus objetivos;
- Os gerentes devem estar envolvidos no planejamento financeiro;
- As metas devem ser específicas e alcançáveis;
- O processo de correções e alterações deve ser simples.

O processo orçamental está dividido em dois blocos principais, a fase administrativa e a fase financeira. O componente de gestão refere-se ao plano de gestão da empresa que produz bens tangíveis e pode não ser necessário em uma empresa que presta serviços, por exemplo. A posição financeira é a tradução de todas as operações para a linguagem financeira e é a parte básica do processo financeiro mesmo em empresas com operações menos complexas. Quando se trata de planejamento, o processo orçamentário é composto por três etapas: A primeira é a previsão, que consiste em calcular o que a empresa espera para o próximo exercício social. As contingências criam situações previsíveis ou possíveis (JÚNIOR; JÚNIOR; PÁDUA, 2022).

A segunda é a reprojeção, onde os dados orçamentários são enviados aos órgãos responsáveis e ajustados quando necessário. Por fim, existe um ponto de controle onde são analisadas alternativas para determinar se os objetivos definidos são alcançados, indica a certeza de que o trabalho realizado está próximo do planejado, e caso haja divergências, os gestores terão o cuidado de reduzir o impacto negativo nos aspectos financeiros da empresa. Além disso, é normal que ocorram mudanças nos próximos meses para refletir uma nova perspectiva do orçamento para a tomada de decisões (TEIXEIRA, 2018).

Ao realizar as atividades de previsão, análise e propostas, os gestores estabeleceram o financeiro como base para analisar o desempenho financeiro da empresa. Além disso, com base na literatura revista no estudo, o financiamento foi visto como um potencial para planejar e organizar atividades futuras. Os gestores de startups acreditam que através do planejamento e gestão podem prever eventos futuros e reduzir (FIORE; SANTOS, 2018).

Para Amaral (2022) são evidentes os benefícios do Planejamento financeiro para o controle, se deve ressaltar que sem planejamento, o controle fica sem uma estrutura para medir o quão bem as coisas estão indo e o que poderia ser feito para melhorar continuamente. Por outro lado, sem controle o planejamento fica sem meios necessários para assegurar que as coisas trabalhem de acordo como intencionado. Mais importante ainda é informar que tanto o planejamento quanto o controle trabalham melhor se os objetivos são bem definidos em primeiro lugar e os meios de como alcançados serem fornecidos para as pessoas que irão executar as tarefas.

Segundo Dalmina (2022) é através do controle financeiro que uma empresa se mantém. Portanto, o planejamento financeiro consolida como as metas desejadas podem ser alcançadas. O controle e o planejamento financeiro são essenciais para qualquer tipo de negócio. Mas em geral são as startups que se encontram em situação delicada, devido ao desconhecimento de técnicas administrativas por parte dos administradores, acumuladas ao obstáculo da falta de capital de giro.

Conforme o planejamento geralmente consiste em determinar com antecedência as ações a serem executadas, além de estimar os recursos e determinar quem será o responsável pelo cumprimento das metas. Planejar é a tentativa de prever eventos futuros e estar preparado para agir de forma a evitar surpresas desagradáveis na operação e na gestão da empresa. Portanto, o ato de planejar fornece uma oportunidade de entender direções e prever situações, evitar problemas futuros e dar ao gerente tempo para encontrar soluções. O planejamento financeiro especifica o método pelo qual as metas financeiras serão alcançadas. O objetivo mais comum das empresas é o crescimento. Nesse contexto, o planejamento financeiro busca consolidar seus objetivos planejados por meio do planejamento e pode desenvolver um orçamento administrativo que se agregue a outros setores que precisam de controle (PALOSCHI, 2022).

O planejamento financeiro é um elemento crucial na operação das startups e que o controle financeiro é o diferencial que torna a sobrevivência possível. Cada empresa precisa de um plano financeiro para definir metas e fazer alterações, se necessário. O Administrador também deve ter vocação para fazer negócios, liderar, ser persistente e dedicado, ser criativo e iniciativa, assumir riscos calculados e ter capacidade para a sociedade. Com isso somado às ferramentas usuais (fluxo de caixa e orçamento), os gestores podem utilizar os resultados alcançados para rastrear o futuro das organizações e, por fim, comparar os resultados com o planejado para determinar se farão ou não um negócio bem-sucedido (LUZ; MACHADO; SOUZA, 2020).

## 2.4 TIPOS DE INVESTIMENTOS NAS STARTUPS

Os investimentos realizados em startups possuem uma redução tributária, é necessário destacar a redução tributária prevista pela Lei Adicional nº 167, de 2019, Art. 9. De acordo com a inteligência deste dispositivo, no acionamento dos recursos de cada startup, desde que esses valores sejam destinados ao desenvolvimento dos projetos da empresa, não devem ser considerados receitas e, portanto, excluídos da Constituição, crédito fiscal na forma de imposto de renda (MARQUES; MIRANDA, 2023).

Houve uma isenção tributária, que vale destacar no início deste tópico, pois de forma geral pretende-se discutir diversas hipóteses que existem sobre investimentos e startups. Diferentemente da Lei Complementar 155 de 2016, que apenas concede tutela aos contratos de investimento anjo na forma de acordo de participação, a tutela prevista na LC 167 é geral e abstrata, e, portanto aplica-se uma interpretação presuntiva de que a graça se aplica a todos os tipos de cartas de recurso (DALLAGNOL; CARMONA, 2023).

### 2.4.1 Bootstrapping

Bootstrapping é uma modalidade de financiamento interno ou autofinanciamento em que os fundadores de startups passam a investir na empresa com capital próprio, termo que deve ser entendido em sentido geral, ainda que em estruturas financeiras ou estruturas informais. Talvez a espécie mais utilizada neste ecossistema, pode ser chamada de zona de comando, pois a história dessas empresas é o início de atividades relacionadas à falta de capital. A palavra bootstrap vem do inglês e pode ser traduzida como "bootstrap". Refere-se ao material do sapato que fica no calcanhar e é mais fácil de calçar. No entanto, usar essa palavra nos negócios é como a metáfora de “sustentar-se pelas próprias botas”. No século XVIII era usado para denotar feitos impossíveis como “pular alto ou atirar uma pistola nas mãos” (TAKAYANAGUI, 2023).

O financiamento externo é uma parte importante da vida de uma startup e é muitas vezes o que lhe dá maior alavancagem e impulsiona a integração do mercado. Este tipo de investimento é denominado porque todos os tipos de ativos para investir, sejam financeiros, humanos ou sociais na empresa, são fornecidos por terceiros fora do grupo que cria a empresa. Em muitos casos, o que a empresa precisa não é apenas de estrutura financeira, mas também de logística, experiência de gestão, conhecimento de mercado, networking, know-how, etc. Em alguns casos, as startups costumam optar pela presença de parceiros para agregar. Existem muitos investidores anjos que fornecem dinheiro inteligente para usar seu pessoal e suas mentes para agregar muito valor à empresa, ao mesmo tempo que cobrem projetos específicos que precisam ser agregados (DIÓGENES; MARTINS; PAVANI; BORINI; PLONSKI, 2023).

### 2.4.2 Friends, family e fools

FFF (Friends, Family and Foolish) é um conjunto de palavras derivadas da língua inglesa que se refere à série desses três atores que os fundadores de startups recorrem pela primeira vez para arrecadar recursos financeiros básicos para sobreviver, os fundadores abordam primeiro os amigos, familiares e tolos. Eles investem algum dinheiro na ideia, que geralmente é muito pequeno se comparado a outros tipos de investimento, porque são próximos do fundador ou pelo desejo e crença no sucesso e na vida do programa. Investimentos externos (PAVEI, 2023).

O recebimento desses recursos ocorre no período mais legal e informal da empresa, quando ela recebe o dinheiro antes do início do contrato social e o investimento não é

garantido. Assim, no caso das startups, o FFF pode ser visto como a primeira etapa do fundo. O método de financiamento típico para essas empresas é arrecadar dinheiro de investidores anjos. No entanto, por se tratar de uma opção educativa, decidimos limitar o âmbito deste trabalho até chegar ao cume, e este tipo de financiamento cobre a última parte deste projeto (NASSAR; FERRAZ; PORTO, 2020).

### 2.4.3 Venture capital e private equity

O venture capital (VC) e o private equity (PE) são estruturados como instrumentos financeiros onde os investidores investem em um fundo de investimento e criam ativos, e o dinheiro gerado é utilizado para investimentos através da compra de ações de empresas que não existem. Funciona na bolsa de valores (mercado público). Os fundos recebem dinheiro de investidores e aplicam recursos em empresas. O investidor emite capital ou dívida (capital, dívida, etc.) e gera lucros que são entregues ao investidor no final da transação (CRISTOFOLINI, 2020).

Decoração ornamental, traduzida do português, é decoração decorativa. O risco deste tipo de fundos de investimento é superior ao do PE, daí o seu nome. Os VCs estão sempre próximos de empresas que se concentram em pequenas operações enquanto lutam para se reestruturar. São startups que se concentram em fornecer as chaves para fortalecer o seu negócio. Você pode ter alcançado bons resultados através de investimento anjo, aceleradoras e incubadoras. Mas o negócio ainda não está funcionando. Já temos muito dinheiro e algumas infraestruturas, mas precisamos de recursos para construir mais e melhor. Eles estão lutando para crescer. Por isso, procuram mais espaços de escritório para expandir a sua infraestrutura, para obter tecnologia cara que possa melhorar o trabalho e o desempenho (GALLUCCI; NETTO; SILVEIRA, 2020).

O PE é voltado para startups de outro setor. São startups que querem comprar outras empresas que concorram com elas ou que sejam importantes para suas operações. Ou quem procura um investimento que possa acelerar o seu capital a nível financeiro (fazer um IPO) para divulgar a sua empresa. Ainda tem muito dinheiro na caixa registradora, mas eles querem ser gigantes. Foi apresentado ao mercado com mais interesse entre os investidores. Isso ocorre porque eles são menos arriscados em comparação com empresas como os VCs, que estão sempre em busca de alavancagem e consolidação (SOUZA, 2020).

Finalmente, PE é o último nível devido à quantidade de dinheiro oferecida. É por isso que os bancos e bancos de investimento multibilionários não estão dispostos a correr os mesmos riscos que os VCs. A distinção entre capital de risco e capital privado depende da fase de desenvolvimento de cada empresa, dividida em desenvolvimento, expansão e maturidade. A VC está mais próxima do mercado de startups, embora a PE também esteja ligada, como a empresa aparece no primeiro estágio de desenvolvimento dos três, a probabilidade de sucesso é maior. O PE ocorre na maturidade ou estágio de maturidade de uma empresa e é chamado de crescimento de capital privado e participação acionária para o fim (ALVES, 2022).

## 2.5 OS PRINCIPAIS DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS STARTUPS EM SUA FASE INICIAL

O Vale da Morte é um lugar assustador na fase inicial de uma startup, que geralmente acontece depois que uma empresa lança um produto, mas ainda não ganhou dinheiro. O termo vem da representação gráfica do padrão de fluxo de caixa de uma empresa, e a parte inferior é a parte do gráfico onde o fluxo de caixa é negativo (PIRES, 2022).

Para evitar essa zona as startups devem possuir características que são um planejamento financeiro sólido, validação de mercado, foco no cliente, aprendizagem rápida, exploração de alianças estratégicas, incluindo relações de gerenciamento e equipas de projeto, e acordos entre universidades e infraestruturas de apoio às startups, incubadoras. Pessoa que lidera e fornece visão e direcionamento à equipe. A gestão da propriedade intelectual desempenha um papel importante neste processo, garantindo direitos e concretizando valor corporativo (MICHELIN; MINELLO; SILUK; SANTOS; GERHARDT; STIELER, 2021).

Para Cunha (2019) existem quatro principais fatores que impactam diretamente na mortalidade das startups em sua fase inicial: 1. Grande quantidade de sócios na fase inicial da startup; 2. Capital investido maior que a primeira venda; 3. Localização; 4. Planejamento Financeiro.

Muitos sócios podem ser uma ameaça à sobrevivência de uma startup. O principal objetivo de uma Startup é ter mais de um parceiro na missão da empresa de aumentar o sucesso, acumulando as competências mais importantes para administrar o negócio e construir confiança com clientes e investidores. No entanto, os dados mostram que os riscos são maiores quando as startups têm mais de um sócio em sua fase inicial (CUNHA, 2019).

Quanto maior o número de sócios em tempo integral em uma empresa, maior a probabilidade de a startup ser fechada no início. Há indícios de que essas falhas estejam relacionadas a fatores como a capacidade limitada dos gestores para se adaptarem às mudanças e exigências do mercado e aos crescentes problemas de relacionamento entre sócios (MORELIX; MATOS; OLIVEIRA; AFONSO; RADAELLI, 2020).

O montante de capital investido na startup superior ao valor obtido na primeira venda. Independentemente da fonte de capital investido, os dados mostram que o problema é maior se a empresa tiver capital suficiente para sustentar as despesas operacionais durante dois meses a um ano antes da sua primeira venda. É interessante notar que também existe uma correlação positiva entre algumas fontes de financiamento e o montante de capital investido nas startups antes da primeira venda. Quanto mais tempo o capital de investimento cobrir as despesas operacionais da empresa, menor será o risco de financiamento de capital e maior será o risco de financiamento anjo e fontes de desenvolvimento (SILVA; COELHO, 2022).

A localização da startup pode determinar as chances de sucesso. A localização tem um impacto na rentabilidade da startup, a escolha da localização gera um impacto significativos nas vendas (OLIVEIRA, 2019).

Planejamento financeiro, um bom planejamento financeiro visa ajudar os empreendedores a criarem seus planos financeiros empresariais, pois as startups precisam gerar um bom fluxo de caixa para alcançar o crescimento no curto prazo e manter o negócio no início do processo.

### **3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DO RESULTADO**

Com base na leitura das pesquisas bibliográficas sobre planejamento financeiro, tipos de investimentos, desafios enfrentados pelas startups em sua fase inicial e impacto da legislação e apoio governamental, é possível inferir diversos insights sobre o ecossistema empreendedor.

Mattos (2023) destaca a importância do planejamento financeiro para as startups, que permite aos gestores organizar responsabilidades, planejar o futuro e alinhar atividades com os objetivos organizacionais. Diferentes métodos, como orçamento simples, orçamento fixo e orçamento base zero, oferecem abordagens distintas para a gestão financeira, enquanto princípios-chave, como envolvimento dos gestores e definição de metas específicas, são fundamentais para um planejamento eficaz.

Quanto aos tipos de investimentos, a diversificação destes, combinada com uma compreensão clara das características de cada tipo de investimento, é fundamental para o sucesso financeiro das startups. Além disso, a legislação que prevê redução tributária para investimentos em startups é um incentivo importante, facilitando o acesso a recursos financeiros e estimulando o crescimento do ecossistema empreendedor. Políticas específicas, como a Lei Complementar nº 167, de 2019, têm o objetivo de promover o empreendedorismo e a inovação, facilitando o acesso a investimentos e recursos para as startups.

No entanto, as startups enfrentam diversos desafios em sua fase inicial, como o "Vale da Morte" onde a falta de receita suficiente para cobrir os custos pode levar ao fracasso. Fatores como a quantidade de sócios na fase inicial, o montante de capital investido e a localização podem influenciar significativamente a probabilidade de sucesso das startups. O planejamento financeiro adequado é essencial para superar esses desafios, permitindo uma gestão eficaz dos recursos disponíveis e a mitigação de riscos.

Portanto, é evidente que o sucesso das startups depende não apenas da inovação e empreendedorismo, mas também de um planejamento financeiro sólido, acesso a diferentes tipos de investimentos e um ambiente regulatório favorável, proporcionado pelo apoio governamental. Esses elementos são essenciais para impulsionar o crescimento e desenvolvimento das startups, contribuindo para a geração de novas tecnologias e soluções inovadoras para os desafios do mercado.

#### **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Nesse contexto o presente trabalho possui como objetivo geral analisar a importância do planejamento financeiro nas startups na sua fase inicial. O presente trabalho possui como objetivos específicos analisar os principais desafios enfrentados pelas startups em sua fase inicial, verificar os principais benefícios do planejamento financeiro para startups e identificar as principais dificuldades financeiras enfrentadas pelas startups nas fases iniciais.

Este artigo empreendeu uma investigação profunda sobre a relevância do planejamento financeiro nas startups durante sua fase inicial. O objetivo geral foi compreender como o planejamento financeiro desempenha um papel crucial no desenvolvimento e sucesso dessas empresas emergentes. Ao longo da pesquisa, foram delineados objetivos específicos que direcionaram a análise para áreas-chave.

Era objetivo específico analisar os principais desafios enfrentados pelas startups em sua fase inicial. Identificar esses desafios foi fundamental para compreender o contexto em que as startups operam e as dificuldades que enfrentam desde o início de suas operações. Foi constatado que as startups enfrentam desafios significativos, como a falta de capital inicial, incerteza do mercado e dificuldades de acesso a financiamento.

Também tinha como objetivo verificar os principais benefícios do planejamento financeiro para as startups. Esta análise permitiu destacar como uma gestão financeira eficaz pode contribuir para a sustentabilidade e crescimento das startups. Verificou-se que o planejamento financeiro adequado pode ajudar as startups a evitar crises de caixa, tomar decisões estratégicas informadas e atrair investimentos. Ao identificar esses benefícios, demonstramos como o planejamento financeiro pode fornecer soluções tangíveis para os desafios previamente identificados, fortalecendo assim a posição das startups no mercado.

Além disso, outro objetivo específico era identificar as principais dificuldades financeiras enfrentadas pelas startups nas fases iniciais. Esse aspecto da pesquisa revelou os obstáculos comuns que as startups enfrentam ao lidar com questões financeiras, relacionadas à gestão do fluxo de caixa, à obtenção de financiamento inicial e à precificação de produtos ou serviços, assim, permitindo uma compreensão mais aprofundada dos desafios enfrentados por essas empresas.

Ao atender a esses objetivos específicos, foi possível concluir que o planejamento financeiro desempenha um papel crucial no sucesso das startups. A análise destacou a importância de uma abordagem estruturada para gerenciar os recursos financeiros desde o estágio inicial, oferecendo às startups uma base sólida para enfrentar os desafios do mercado, demonstrando como o planejamento financeiro pode resolver problemas específicos e contribuir para o sucesso geral das startups.

É importante reconhecer que essa pesquisa apresenta algumas limitações, como a ausência de dados empíricos e entrevistas diretas com empreendedores, para explicar melhor o que se passa dentro das startups.

Obteve-se como aprendizado que as startups enfrentam uma série de desafios financeiros únicos em suas fases iniciais, destacando a importância de uma gestão financeira sólida desde o início. A compreensão desses desafios e a identificação dos benefícios do planejamento financeiro permitem não apenas mitigar riscos, mas também identificar oportunidades de crescimento e inovação. Além disso, a análise dessas dificuldades financeiras oferece insights valiosos sobre as áreas em que os empreendedores precisam dedicar mais atenção e recursos para garantir a sustentabilidade e o sucesso de suas startups. Essa aprendizagem reforça a necessidade contínua de educação financeira e apoio para os empreendedores em suas jornadas de criação e desenvolvimento de empresas.

## **REFERÊNCIAS**

ALVES, A. M. B.; AVELAR, E. A.; NETO, J. E. B. **Estudo do uso de orçamentos em startups de Belo Horizonte MG para fins de obtenção de financiamento.** In: Simpósio De Engenharia De Produção, Universidade Federal de Minas Gerais, 2018.

ALVES, S. M. F. **Evolução da indústria de private equity e venture capital no Brasil: uma análise de desempenho das cotas de FIPs.** Tese de doutorado, 2022.

AMARAL, W. B. D. **O planejamento financeiro e sua modelagem econométrica a partir do modelo de correção de erros vetorial: uma abordagem do Budget e Rolling Forecast para a Lojas Renner SA,** 2022.

ANDRADE, I. R. S. **Orçamento empresarial e planejamento estratégico,** 2020.

BERNARD, A. P.; TEIXEIRA, C. S. **Economia criativa no universo das startups.** Revista Tecnologia e Sociedade, v. 16, n. 40, p. 1-12, 2020.

CAITANO, E. S.; BELÉM, J. D. F. **Planejamento orçamentário como diferencial no processo decisório de uma empresa: Um estudo de caso na empresa cariri comercial de motos Ltda em Icó–CE.** Brazilian Journal of Business, v. 2, n. 2, p. 602-621, 2020.

CARRARO, W. B. W. H.; TEIXEIRA, I. S. D. N.; PINHEIRO, A. B. **Ferramenta de planejamento e controle: aplicações em uma startup.** Revista Pretexto, Belo Horizonte, v. 23, n. 1, p. 26-42, jan./mar. 2022.

CARVALHO, A. C. M.; SOUZA, B. A. A.; REZENDE, F. S.; SOUZA, M. C. D. **Perfil dos empreendedores de startup de um programa de aceleração do estado de Minas Gerais.** Desafio Online, v. 6, n. 3, 2018.



CHAGAS, M. M. D.; COSTA, D. V. F.; PARADELA, V. C. **Startups de gestão de pessoas no Brasil: um estudo exploratório sobre os seus propósitos e as soluções ofertadas.** Revista de Gestão e Secretariado (Management and Administrative Professional Review), v. 13, n. 3, p. 253-277, 2022.

CRISTOFOLINI, A. P. R. **O acordo de acionistas como instrumento de proteção ao fundo de investimento em participações em operações de venture capital,** 2020.

CUNHA, B. R. G. C. **Empreendedorismo universitário e formação de empresas startups: Um estudo de caso da Prepi,** 2019.

DALL'AGNOL, P.; CARMONA, P. A. C. **O marco legal das startups e as oportunidades de inovação no âmbito do saneamento básico brasil.** Boletim de Conjuntura (BOCA), v. 14, n. 40, p. 01-17, 2023.

DALMINA, S. S. **Planejamento estratégico de uma startup de tecnologia da informação,** 2022.

DIAS, E. M. D. S.; SANTOS, S. C. D.; DOVAL, D. M. **Orçamento empresarial.** Projeto Integrado, 2019.

DIÓGENES, K. C. A.; MARTINS, A. C. C. L.; PAVANI, C.; BORINI, F. M.; PLONSKI, G. A. **Atração de investimentos em startups deep techs: o efeito da sustentabilidade.** Revista Ibero-Americana de Estratégia, v. 22, n. 1, e23800, 2023.

FALCÃO, J. P. D. A. **Startup law Brasil: o direito brasileiro rege, mas desconhece as startups.** Tese de doutorado, 2017.

FALCÃO, R. P. D. Q.; MACHADO, M. M.; CRUZ, E. P.; CUNHA, R. M. **Trajetórias emergentes de startups brasileiras-canadenses à luz do modelo de Uppsala, empreendedorismo de imigrantes e da effectuation.** REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre), v. 27, p. 835-869, 2022.

FERREIRA, V. M. R.; COMPER, V. S.; FERREIRA, C. R. P. **Energia em dobro: os desafios de uma startup no varejo brasileiro.** Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração, v. 9, n. 3, p. c1-c1, 2020.

FILHO, M. A. L. C.; REIS, A. P. D.; ZILBER, M. A. **Startups: do nascimento ao crescimento: proposta de integração para ciclos de inovação e desafios do desenvolvimento.** Revista Interdisciplinar Da Universidade Federal Do Tocantins, v. 5, n. 3, p. 98-113, 2018.

FIGLIARO, C. C.; SANTOS, N. J. **Planejamento financeiro e orçamentário na prática: uma análise de realidades empresariais distintas,** 2018.

GIL, Antonio Carlos; VERGARA, Sylvia Constant. **Tipo de pesquisa.** Universidade Federal de Pelotas. Rio Grande do Sul, 2015.

JÚNIOR, J. R. S.; JÚNIOR, A. F. L.; PÁDUA, S. I. D. **A gestão de processos de negócios aplicada às startups: benefícios e obstáculos.** Brazilian Journal of Development, v. 8, n. 2, p. 9470-9481, 2022.

KÖCHE, J. C. **Fundamentos de metodologia científica**, 2016.

LUZ, A. S. D.; MACHADO, R.; SOUZA, F. M. D. **Um estudo sobre o uso da contabilidade como suporte à assessoria no desenvolvimento das startups de Ponta Grossa/PR.** Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 5, n. 6, p. 217-252, 2020.

LUZ, I. P. D. **Desenvolvimento de finalidades do orçamento: evidências no contexto brasileiro de startups**, 2022.

MACIEL, J. R. **Interação grandes empresas e startups: oportunidades, desafios e aprendizados para startups brasileiras**, 2020.

MARQUES, A. V. C.; MIRANDA, G. J. **Critérios de investimento anjos e sementes em startups.** Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, v. 17, n. 2, p. 82-100, 2023.

MARTELLI, A.; PEREIRA, A.; MALDANER, L. F. **Os desafios de Startups na utilização da estratégia de offshoring.** Revista Liberato, v. 19, n. 31, p. 103-116, 2018.

MATTOS, L. D. S. E.; OLIVEIRA, A. M. D.; ESPEJO, M. M. D. S. B.; ESPEJO, R. A. **Ferramentas do sistema de controle gerencial para startups.** In: Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC, 2023.

MICHELIN, C. D. F.; MINELLO, I. F.; SILUK, J. C. M.; SANTOS, J. R. G.; GERHARDT, V. J.; STIELER, E. G. **Mensuração do comportamento empreendedor como norteador de competitividade em startups na fase inicial do negócio.** Revista Espacios, v. 42, n. 2, 2021.

NASSAR, L. M.; FERRAZ, R. A. K.; PORTO, G. S. **O processo de busca de investimento por parte de uma startup voltada a integração de saúde e TI.** Revista de Administração Hospitalar e Inovação em Saúde-RAHIS, v. 17, n. 1, p. 111-121, 2020.

NETTO, H. G.; SILVEIRA, E. M. D. **Investimentos de private equity e venture capital fora de seu país de origem (cross-border)**, 2020.

OLAVE, M. E. L.; SILVA, M. A. S. **Dinâmica de investimentos em healthtechs no cenário nacional.** ConCI: Convergências em Ciência da Informação, v. 6, n. especial, p. 1-19, 2023.

OLIVEIRA, B. G.; SOARES, C. S. A.; FONSECA, C. L. R.; BARBOSA, A. C. Q. **Um retrato das startups de uma aceleradora localizada em Belo Horizonte, Minas Gerais.** Revista de Administração, Sociedade e Inovação, v. 7, n. 1, p. 70-83, 2021.

OLIVEIRA, L. X. D. **Desafios da gestão startup em uma empresa de pequeno porte.** Trabalho de Conclusão de Curso, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, 2019.

PALOSCHI, G. **Funções de controladoria de uma startup de alto crescimento em seus 3 primeiros anos: estudo de caso**, 2022.

PAVEI, L. S. **Mecanismos contratuais de contenção e compartilhamento de riscos em investimentos em startups no Brasil**, 2023.

PIRES, P. M. D. M. **Práticas contábeis de startups: um estudo de caso**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis), Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2022.

PRESTES, M. L. M. **A pesquisa e a construção do conhecimento científico**. 3. Ed., 1 reimp, São Paulo: Rêspel editora, 2008.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. D. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2ª Edição. Editora Feevale, 2013.

QUIRINO, A. E. **Planejamento Financeiro e Orçamentário: Uma visão sobre startups**, 2018.

RESENDE, V. R.; GONÇALVES, C. C. S. **Planejamento e controle financeiro nos supermercados do município de Luz em Minas Gerais**. Revista Acadêmica Conecta FASF, v. 4, n. 1, p. 23-45, 2019.

RISCHIONI, G. A.; NUNES, J. J. S.; BATISTA, L. F.; LUCINDO, V. M. D. B **Startup: tendência de negócio no Brasil**. REFAS: Revista FATEC Zona Sul, v. 7, n. 1, p. 5, 2020.

ROCHA, R. O.; OLAVE, M. E. L.; ORDONEZ, E. D. M. **Estratégias de inovação para startups**. Revista Pretexto, v. 20, n. 3, p. 87-99, 2019.

ROCHA, R. O.; OLAVE, M. E. L.; ORDONEZ, E. D. M. **Estratégias de inovação: uma análise em startups de tecnologia da informação**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 9, n. 3, p. 237-271, 2020.

RODRIGUES, J. D. Q. **Estudo sobre a utilização de instrumentos de contabilidade gerencial na tomada de decisão nas startups da incubadora da UFRJ**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis), Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2021.

SANTOS, A. F.; CAPELLI, R. B. **A evolução das startups**. Qualia: a ciência em movimento, v. 5, n. 2, p. 89-108, 2019.

SEGALLA, A. V. Z.; FERNANDES, H. W.; DOMINGUES, J. A. R.; KOGA, M. H.; SIQUEIRA, N. S. **Startups: qual o caminho para o sucesso?**. Revista Acadêmica de Tecnologias em Educação, 2020.

SILVA, A. R. D.; LACERDA, C. B.; SOARES, G. A.; APAZA, L. C.; SANTANA, L. D. S. T.; SIQUEIRA, M. W. S. **Startup**, 2022.

SILVA, E. E. D.; KRAKAUER, P. V. D. C.; CODA, R. **Empresas startups: análise do ciclo de vida a partir do modelo de Lester, Parnell e Carraher (2003)**. Revista Ibero-Americana de Estratégia, v. 19, n. 1, p. 81-103, 2020.

SILVA, M. F. S. **A educação financeira como base para a contabilidade familiar: o controle financeiro para uso e planejamento das finanças pessoais e domiciliares.** Repositório de Trabalhos de Conclusão de Curso, 2020.

SILVEIRA, A. M. **Práticas de controle de gestão em startups com sucesso financeiro e não financeiro,** 2020.

SOUZA, D. R. D. S. D.; JACINTO, D. P. **Definição do público-alvo em startups: reflexões a partir de duas startups tecnológicas de Lages/SC,** 2022.

SOUZA, K. V. D. **A consolidação do venture capital e a sustentabilidade de startups,** 2020.

STOCK, A.; DIAS, L. P. R.; BOAVENTURA, B. **Desenvolvimento de startups no brasil, aspectos fundamentais de startups no alto vale do Itajaí, SC.** Revista multidisciplinar do amapá, v. 2, n. 2, p. 4-16, 2022.

TAKAYANAGUI, R. T. **Venture capital e startups: critérios de decisão de investimento e o impacto do uso de machine learning.** Tese de doutorado, 2023.

TEIXEIRA, I. S. D. N; CARRARO, W. B. W. H. **Etapas da implantação de orçamento financeiro como ferramenta de planejamento e controle em uma startup,** 2020.

TEIXEIRA, L. **Planejamento estratégico: startup de soluções tecnológicas de idioma.** Cadernos de Gestão e Empreendedorismo, v. 6, n. 3, p. 90-103, 2018.

VALVERDE, C.; CHIARETO, J.; GOULART, L. E. T. **A importância do planejamento financeiro e do controle orçamentário para a tomada de decisão em instituições de ensino de educação básica.** Revista Linceu On-Line, v. 9, n. 2, p. 69-87, 2019.

VENDRUSCOLO, L. T.; GALINA, S. V. R. **A internacionalização no processo de inovação das startups brasileiras de tecnologia da informação e comunicação (TIC).** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 9, n. 2, p. 123-157, 2020.