

O modelo que *sustenta* a captação.

Como construir um modelo financeiro que investidor leva a sério: drivers operacionais, unit economics, cenários e a ponte com a contabilidade — sem os vícios que derrubam credibilidade na diligência.

O que este material te *entrega*.

- **A arquitetura do modelo em três camadas:** drivers operacionais (aquisição, conversão, retenção), motor de receita e custos, e demonstrações projetadas integradas (resultado, caixa e balanço).
- **Unit economics que resistem à diligência:** CAC, LTV, payback e margem de contribuição com critério de alocação documentado — e conciliados com a contabilidade.
- **Cenários e sensibilidade sem teatro:** base, otimista e estresse com premissas explícitas — e o runway honesto em cada um.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para testar se o seu modelo sustentaria uma diligência de investidor hoje.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: construção ou revisão independente de modelos, ponte contábil-gerencial e suporte a captação.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Modelagem financeira para startups: guia prático”, publicado em 2026 em www.mercgroup.com.br/insights. Este documento tem caráter informativo e não substitui avaliação profissional específica.



Este material não é sobre teoria. É sobre *decisão prática*.

Um bom modelo não prevê o futuro. Ele mostra *o que precisa ser verdade* para o plano funcionar.

O modelo é o *raciocínio* do negócio, escrito em números.

O QUE ACONTECEU

O modelo financeiro de uma startup tem três públicos: o fundador (decidir onde alocar caixa), o investidor (testar a tese e o tamanho da oportunidade) e, cada vez mais, a diligência (verificar se as premissas conciliam com a realidade contábil).

Modelos que funcionam partem de drivers operacionais — leads, conversão, ticket, retenção, time de vendas — e não de crescimento percentual arbitrário: a receita é consequência do motor, e o investidor quer ver o motor.

Em 2026, a régua de capital seletivo mudou o peso das seções: burn multiple, eficiência de crescimento e caminho para margem positiva ganharam protagonismo sobre projeções agressivas de topo de funil.

O vício mais comum é o modelo descolado da contabilidade: histórico que não concilia com o balancete, margem sem custo de infraestrutura, folha sem encargos. A diligência encontra — e o desconto de credibilidade contamina o resto da negociação.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Histórico primeiro, projeção depois. O modelo começa com 12-24 meses de dados reais conciliados com a contabilidade: a qualidade da projeção é julgada pela honestidade do histórico.

Unit economics com critério documentado. CAC com todos os custos de aquisição (mídia, time, ferramentas), LTV com churn real e margem de contribuição — cada alocação explicada em nota de premissa.

Caixa é a demonstração que manda. Resultado projetado sem fluxo de caixa integrado esconde o que importa: capital de giro, impostos, investimento e o runway real em cada cenário.

Cenário de estresse é obrigatório. O que acontece se a conversão cair 30% e a rodada atrasar seis meses: o plano de contingência demonstra maturidade — e costuma ser a primeira pergunta do comitê.

Como isso afeta a *sua* companhia.

STARTUP PRÉ-SEED/SEED

Modelo simples e honesto: motor de receita, folha, burn e runway em cenários. Nesta fase o investidor avalia raciocínio e domínio dos números, não precisão de planilha de 40 abas.

STARTUP SÉRIE A EM DIANTE

A régua sobe: histórico conciliado com contabilidade, cohorts, unit economics por segmento e ponte entre gerencial e contábil — o modelo vira peça central da diligência.

FINTECH REGULADA

Adicione a camada regulatória: capital mínimo projetado com o crescimento, custo de compliance e, para crédito, provisões e funding — o modelo de software puro subestima o caixa necessário.

STARTUP B2B ENTERPRISE

Ciclo de venda longo exige modelar pipeline por estágio e receita por safra de contrato: reconhecimento por competência (CPC 47) e não por assinatura de contrato.

CFO OU CONSULTOR DA RODADA

Padronize a governança do modelo: versão única, premissas centralizadas, changelog e validação cruzada com balancete mensal — o modelo é um ativo que se deprecia sem manutenção.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Onde a sua companhia está *hoje*?

Responda Sim ou Não. Cada "Não" é um ponto de atenção prioritário. Os campos deste formulário são editáveis.

	SIM	NÃO	OBSERVAÇÕES
01. O modelo parte de drivers operacionais, e não de percentuais arbitrários de crescimento?			
02. O histórico do modelo concilia com balancetes e extratos dos últimos 12-24 meses?			
03. Resultado, fluxo de caixa e balanço projetados estão integrados?			
04. O CAC inclui todos os custos de aquisição, com critério de alocação documentado?			
05. O LTV usa churn e margem reais, medidos por cohort?			
06. A folha projetada inclui encargos, benefícios e plano de contratação por área?			
07. Impostos e regime tributário estão modelados corretamente (inclusive na expansão)?			
08. O runway é calculado em pelo menos três cenários, com premissas explícitas?			
09. Existe cenário de estresse com plano de contingência associado?			
10. As premissas estão centralizadas e documentadas (uma aba, uma fonte de verdade)?			
11. O modelo tem controle de versão e é atualizado com os resultados reais mensais?			
12. Um terceiro qualificado já revisou o modelo antes de ir a investidor?			

PRÓXIMOS PASSOS

Do diagnóstico à *ação*, com a MERC.

MERC Valuation — valuation.mercgroup.com.br

Avaliação de empresas com metodologia de mercado financeiro: DCF, múltiplos e modelagem avançada, com trilha de premissas auditável.

MERC DF — df.mercgroup.com.br

Elaboração e revisão de demonstrações financeiras em conformidade com CPC e IFRS, prontas para auditoria, credores e investidores.

MERC Lastros — lastros.mercgroup.com.br

Verificação independente de lastros para securitizadoras, FIDCs e operações estruturadas, com evidência e rastreabilidade.

Auditoria & Advisory especializada

Construção e revisão independente de modelos financeiros, ponte contábil-gerencial, unit economics auditáveis e suporte a captação — modelagem com régua de mercado financeiro.

AGENDAR REUNIÃO

Fale com o nosso time: contato@mercgroup.com.br

Ou fale diretamente com nossos sócios: gabriel.carolei@mercgroup.com.br · bruno.zamboni@mercgroup.com.br

Referências deste material.

NORMAS E REGULAÇÃO BRASILEIRAS

- CPC 47 / NBC TG 47 — receita de contratos com clientes.
- CPC 03 / NBC TG 03 — demonstração dos fluxos de caixa.
- CPC 32 / NBC TG 32 — tributos sobre o lucro nas projeções.
- Marco Legal das Startups — Lei Complementar nº 182/2021.
- NBC TG 1000 — contabilidade para PMEs (base do histórico).

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers.
- IPEV Valuation Guidelines — premissas em avaliações de VC/PE.
- Damodaran — Narrative and Numbers (referência de conexão entre tese e modelo).

As referências acima indicam o arcabouço normativo aplicável na data de elaboração deste material (julho de 2026) e podem ser alteradas pelos órgãos emissores. A aplicação a casos concretos exige análise específica. MERC Group — Auditoria do Mercado Financeiro Brasileiro · São Paulo · Brasil.