



O perfil das startups **Agtechs** **brasileiras**

PGT | USP

abstartups®

abs®



Conteúdo do estudo

01 Apresentação

02 Metodologia

03 Distribuição regional das Startups

04 Perfil das Startups

Fase de Maturidade, Modelo de Negócio, Público-alvo, Tempo de Existência, Colaboradores, Players de Relacionamento, Modo de trabalho, Patente, Pivotagem, Investimento recebido, Tipo de investimento, Origem do investimento, Modelo de negócio x Maturidade, Modelo de Negócio x Público-alvo

05 Agradecimento

01

Apresentação

O perfil das Startups Agtechs brasileiras





Assim como todos os materiais elaborados pela associação, este tem como missão **ajudar a Abstartups a construir:**

Volume de informação

Ou seja, complementa nossa base de dados, com informações validadas e confiáveis sobre atuação e localização geográfica das startups no Brasil.

Representatividade

Mostrar a força das startups e onde estão atuando de forma mais eficaz em todo país, garantindo visibilidade das soluções para toda nossa rede de conexões.

Relevância

Ser referência como fonte de informação confiável para todo o ecossistema de startups, facilitando o acesso e geração de inteligência de mercado.

Este estudo
é uma parceria da
Abstartups e da USP
sobre o cenário das
Agtechs brasileiras.

O material busca atualizar e disponibilizar informações sobre essas startups para pesquisadores, grandes empresas, investidores e demais players do mercado.



PGT | USP abstartups^o

02

Metodologia

O perfil das Startups Agtechs brasileiras





Para esta pesquisa optamos por uma metodologia quantitativa na forma de levantamento, através da captação de dados padronizados e autodeclarados.

Abordagem

Pesquisa quantitativa, combinando os números que comprovam os objetivos gerais da pesquisa.

Objetivo

Identificar o perfil e os principais dados das Agtechs brasileiras.

Procedimento

Pesquisa de levantamento, cuja coleta de dados se realiza através de questionários ou entrevistas.



Os dados gerais você encontrará a seguir e representam o percentual das análises de informações mapeadas e autodeclaradas por 170 startups do tipo Agtechs com base no Mapeamento de Startups 2025.

Para visualização dos dados completos, temos disponível um painel dinâmico que possibilitará a pesquisa por vertical, região, cidade, estado, comparativos, evoluções e muito mais!

Mapeamento

Online



03

Distribuição regional das Startups

O perfil das Startups Agtechs brasileiras



Distribuição Regional das Startups

A maioria das startups do tipo Agtech estão localizadas na região **Sudeste (52,9%)**, seguido pelas regiões **Sul (25,9%)** e **Norte (8,8%)**. As regiões **Centro-Oeste (6,5%)** e **Nordeste (5,9%)** apresentam uma concentração menor de startups da categoria.

Norte
8,8%

Centro-Oeste
6,5%

Nordeste
5,9%

Sudeste
52,9%

Sul
25,9%



5 Estados com maior número de startups do tipo Agtech

Os Estados brasileiros com maior concentração de startups do tipo Agtech são, respectivamente:

São Paulo	38,8%
Rio Grande do Sul	12,4%
Minas Gerais	12,4%
Paraná	7,1%
Santa Catarina	6,5%

04

Perfil das Startups

O perfil das Startups Agtechs brasileiras



A maior parte das startups do tipo Agtech no Brasil estão na fase de **validação (32,9%)**, **tração (26,4%)** ou **operação (25%)**, que são estágios intermediários de maturação.

10% dessas startups estão na fase avançada de escala, e apenas 5,7% estão na fase inicial de ideação.

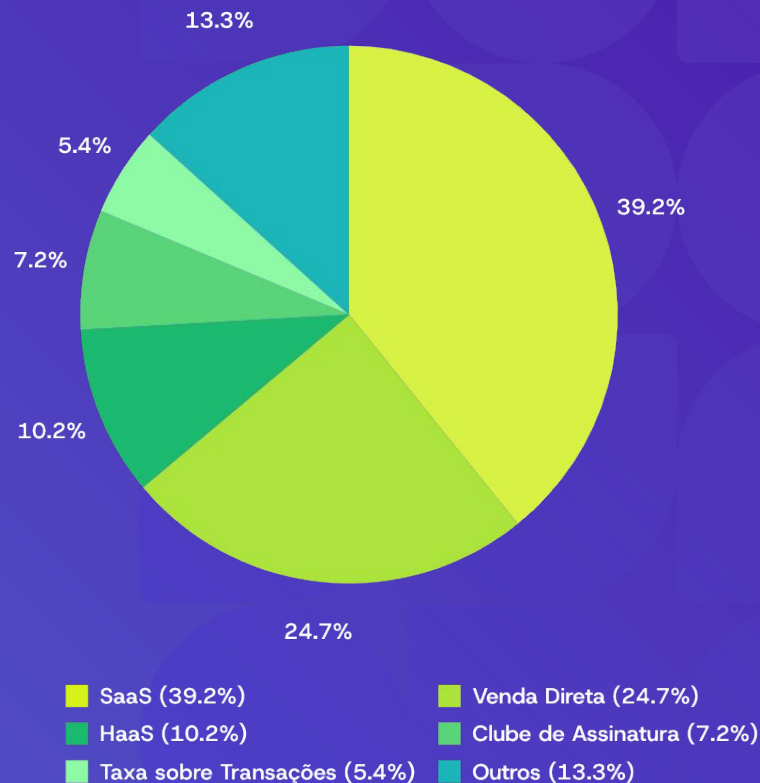
Ideação	5,7%
Validação	32,9%
Operação	25%
Tração	26,4%
Escala	10%

Distribuição das Agtechs por Formato de Comercialização

Os 5 modelos de negócios mais comuns dentre as startups Agtechs são, respectivamente:

Software as a Service – SaaS (39,2%), Venda direta (24,7%), Hardware as a Service – HaaS (10,2%), Clube de assinatura (7,2%) e Taxa sobre transações (5,4%).

Outros tipos de modelo de negócio somaram 13,3% do total.



Perfil do Mercado

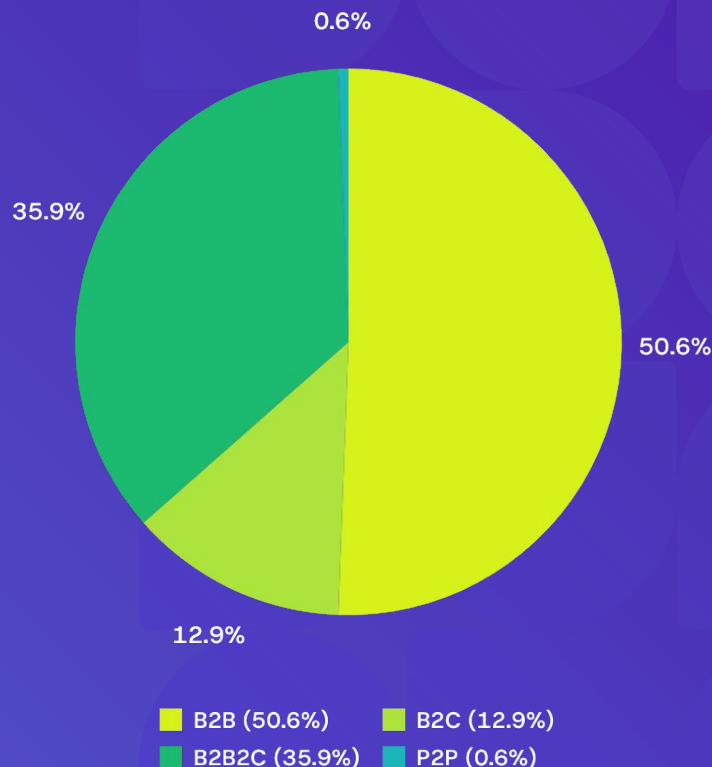
Agtech: Distribuição por Modelos de Negócio

No que tange ao tipo de cliente, observa-se que praticamente metade das Agtechs (50,6%) atuam no segmento B2B, portanto, visam empresas como clientes finais.

O segmento B2B2C é o segundo mais comum, pois 35,9% das Agtechs lidam com empresas, que por sua vez atendem o consumidor final. Somente 12,9% possuem como principal público-alvo diretamente o consumidor final (B2C).

Apenas 0,6% das Agtechs atua como peer-to-peer (P2P), que refere-se a um modelo de negócio em que os próprios usuários vendem ou prestam serviços para outros usuários, e a startup atua apenas como plataforma intermediadora.

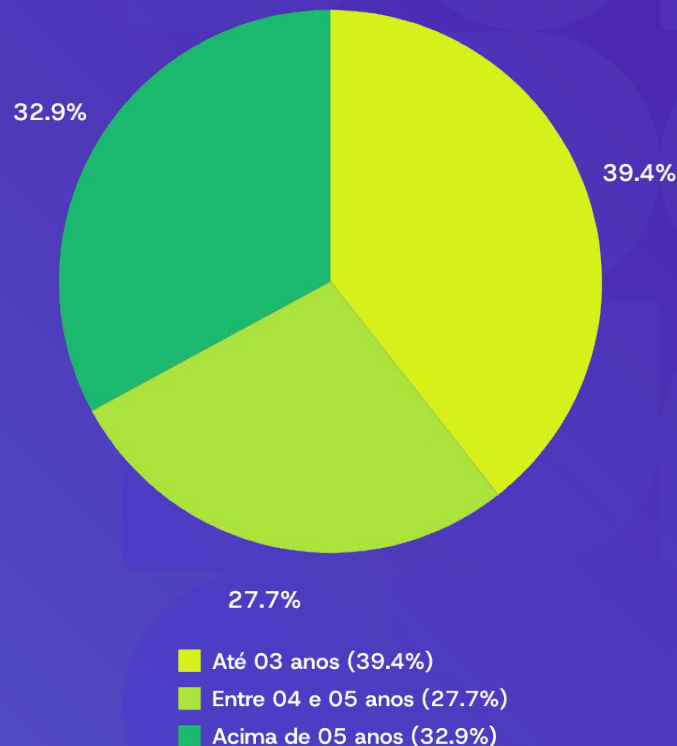
Um detalhe interessante é que dentre as 170 startups Agtechs, nenhuma é B2G, ou seja, possui o governo como cliente.



Maturidade das Agtechs: Taxa de Sobrevivência e Tempo de Mercado

39,4% das startups do tipo Agtech possuem no máximo 3 anos de existência, enquanto 27,7% possuem entre 4 e 5 anos de existência.

32,9% das Agtechs já existem há mais de 5 anos no mercado, parcela esta que pode indicar uma ótima taxa de sobrevivência para este tipo de startup por superar os 4 anos iniciais, que caracterizam o período mais crítico em que ocorre maior índice de fracassos das startups, conforme levantamento realizado pela Fundação Dom Cabral.

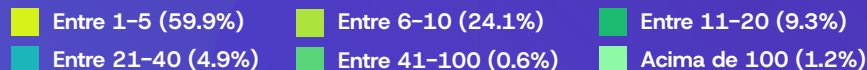
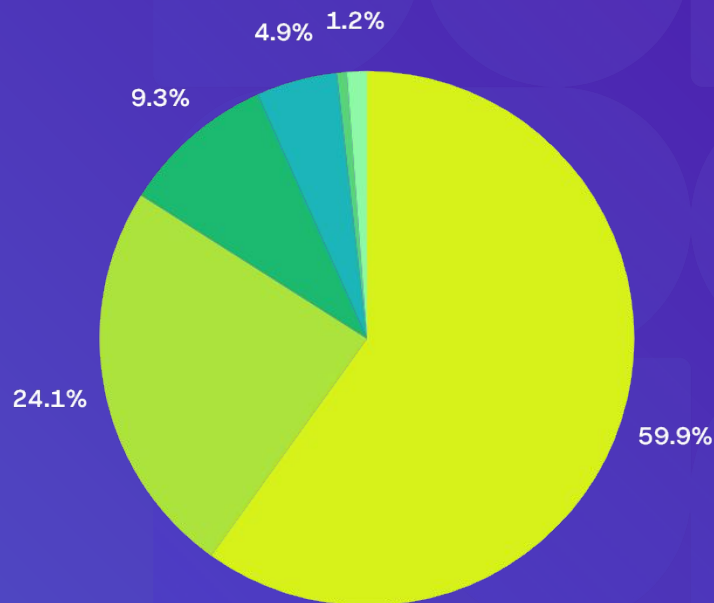


Estrutura das Agtechs: O Predomínio de Equipes Enxutas

Com relação ao tamanho das Agtechs em termos de quantidade de colaboradores, nota-se que a grande maioria dessas startups são formadas por times pequenos, já que mais da metade (59,9%) possuem no máximo 5 colaboradores, e 24,1% possuem entre 6 e 10 colaboradores apenas.

9,3% possuem entre 11 e 20 colaboradores, enquanto somente 4,9% possuem entre 21 e 40 colaboradores, o que caracterizaria um tamanho médio.

Somente 0,6% possuem entre 41 e 100 colaboradores em seus times, e apenas 1,2% possuem acima de 100 colaboradores, indicando um percentual muito pequeno de startups Agtechs de grande porte.



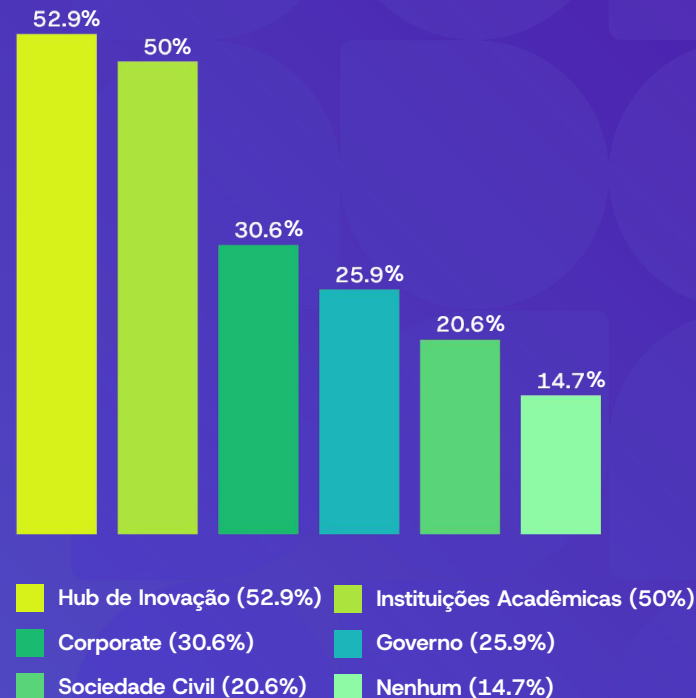
Perfil de Relacionamento e Cooperação das Startups Agtechs

Com relação aos players de relacionamento, aproximadamente 79% das Agtechs possuem dois ou mais parceiros para desenvolvimento e atuação de seus negócios, indicando um tipo de startup com forte presença de múltiplos parceiros.

Observa-se que os principais parceiros das Agtechs são Hubs de inovação (52,9%), bem como instituições acadêmicas (50%), e o ramo corporativo (30,6%).

Observa-se também que 25,9% dessas startups possuem algum tipo de parceria com instituições governamentais. Apenas 20,6% possuem a Sociedade Civil como parceiros para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.

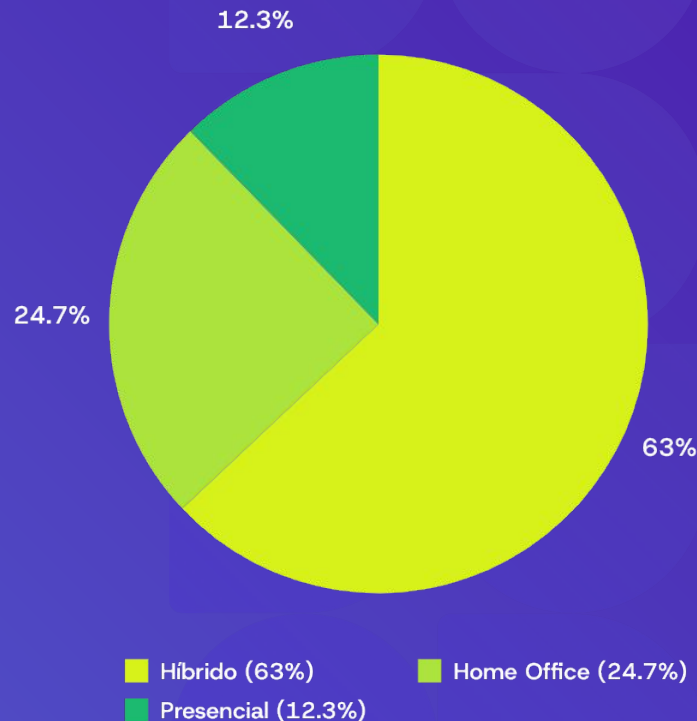
Por último, observa-se que 14,7% das startups não tiveram parceria com algum desses players para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.



Análise das Modalidades Operacionais no Setor Agtech

O principal modo de trabalho das startups Agtechs é, em sua maioria, o híbrido, uma vez que 63% dessa amostra indicou adotar um regime de trabalho que mescla os modos presencial e remoto.

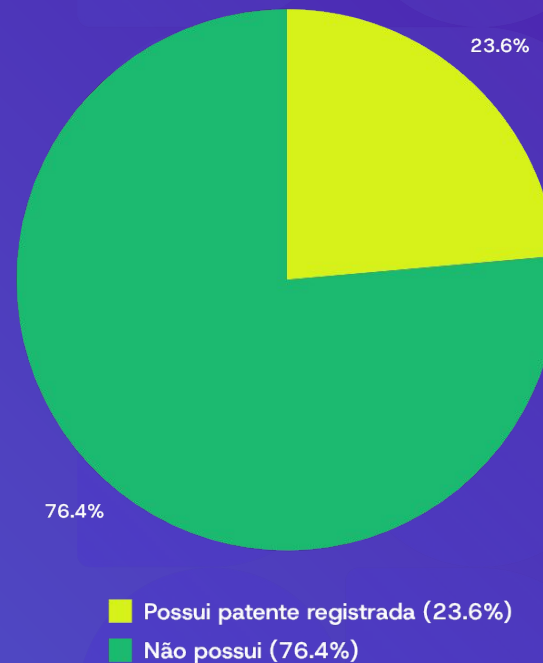
Por outro lado, 24,7% indicou preferir o modelo de trabalho home office, apontando atuar de forma totalmente remota. Apenas 12,3% adotam o regime de trabalho presencial.



Propriedade Industrial: Um Raio-X das Patentes nas Agtechs

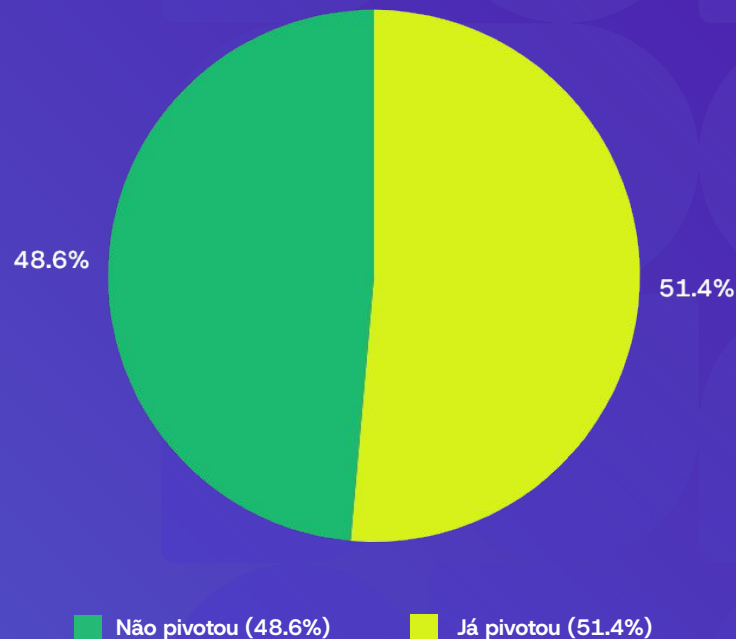
Conforme indicado no gráfico, a pesquisa revelou que 76,4% das startups da categoria Agtech ainda não possuem patentes registradas.

Apenas 23,6% das Agtechs indicaram possuir alguma patente já registrada.



O Comportamento das Startups Frente à Adaptação do Modelo de Negócio

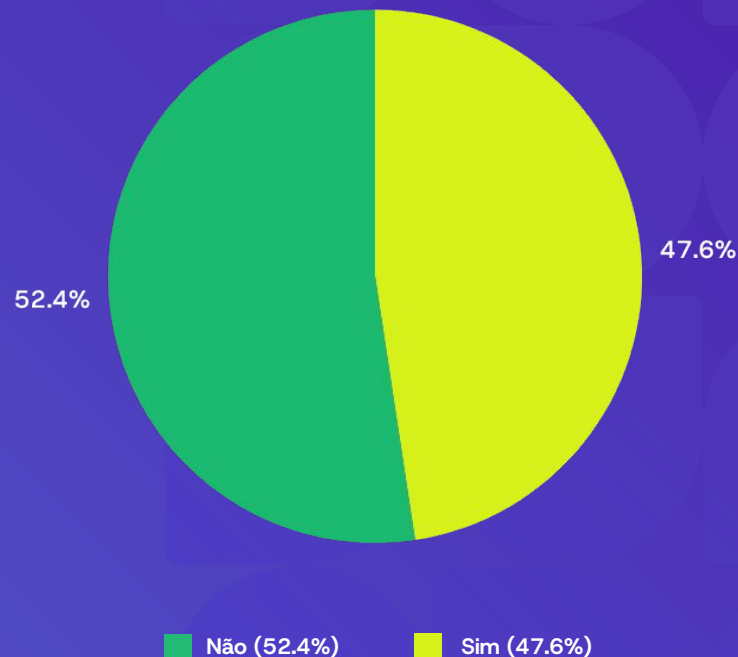
Com relação à pivotagem, que consiste na mudança estratégica no modelo de negócio, observa-se que pouco mais da metade (51,4%) das Agtechs já precisou pivotar em algum momento, enquanto 48,6% não precisou passar por um processo de pivotagem, e permaneceu com seu modelo de negócio inicial.



Distribuição das Agtechs por Recebimento de Investimento

Com relação a ter recebido algum tipo de investimento, 52,4% das startups alegam não ter recebido qualquer tipo de investimento.

Por outro lado, 47,6% indicou já ter recebido investimento de alguma fonte financiadora.

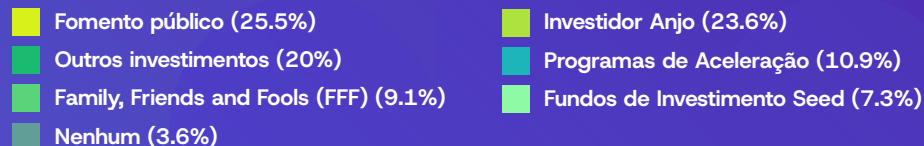
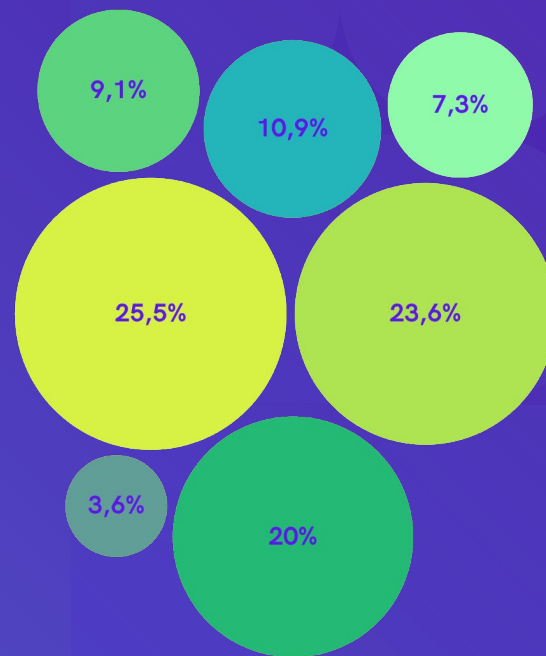


Perfil das Fontes Financiadoras no Setor Agtech

Com relação aos tipos de investimento comumente recebidos pelas Agtechs analisadas, nota-se que as 5 principais fontes financiadoras desse tipo de startup foram o Fomento público (25,5%), seguido por Investidor-anjo (23,6%) e Programas de aceleração (10,9%).

Em menor proporção, também foram constatados investimentos oriundos de Family, Friends and Fools – FFF (9,1%) e Fundos de investimento do tipo Seed (7,3%). Outros tipos de investimento totalizaram 20%.

As Agtechs que não receberam nenhum tipo de investimento correspondem a apenas 3,6% da amostra analisada.

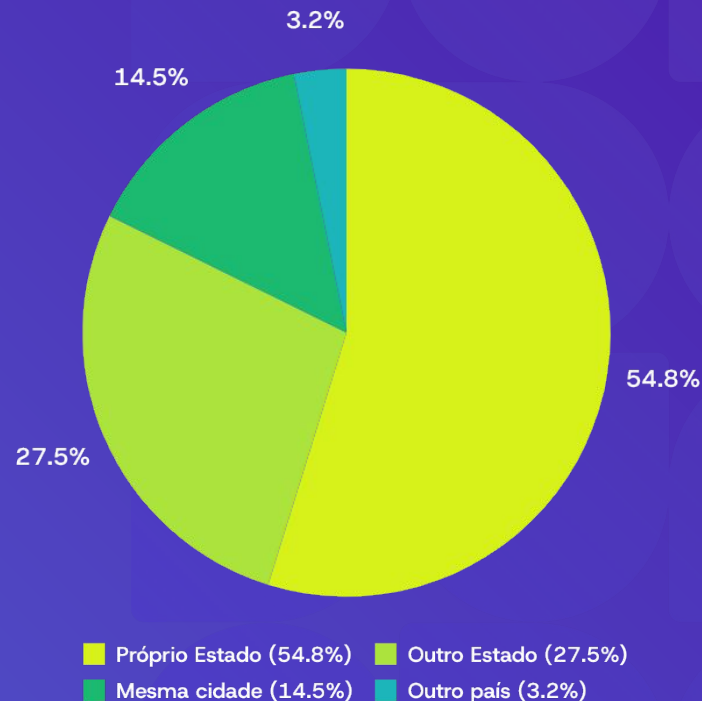


Distribuição Geográfica da Origem dos Investimentos Recebidos

Com relação à origem do investimento recebido pelas Agtechs analisadas, observa-se que 14,5% delas receberam investimentos de fontes que são da mesma cidade de onde foram fundadas.

54,8% das Agtechs receberam investimentos do próprio Estado. Já 27,5% receberam investimentos de fontes oriundas de outro Estado.

Apenas 3,2% das startups do tipo Agtech receberam investimento oriundo de outro país.



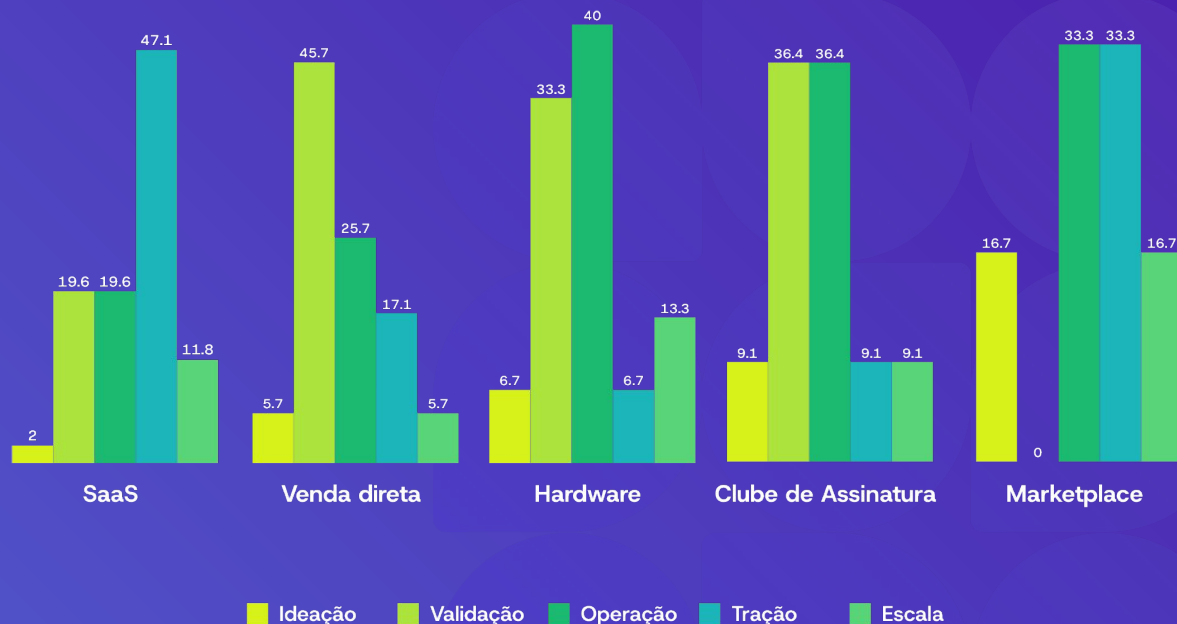
Modelo de negócio e Nível de maturidade das Agtechs

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as startups Agtechs pesquisadas, observa-se que, dentre as que possuem o modelo de negócio SaaS (Software as a Service), a maior parte (47,1%) está na fase de tração quando se trata de nível de maturidade.

Já aquelas que possuem o modelo do tipo Venda direta estão em sua maioria (45,7%) ainda na fase de validação.

As que adotam o modelo do tipo Hardware as a Service (HaaS) estão na maior parte na fase de operação (40%). Agtechs do tipo Clube de assinatura estão em sua maioria nas fases de validação e operação (ambas 36,4%).

Por fim, as startups cujo modelo é Marketplace estão em sua maioria nas fases de operação e tração (ambas 33,3%).

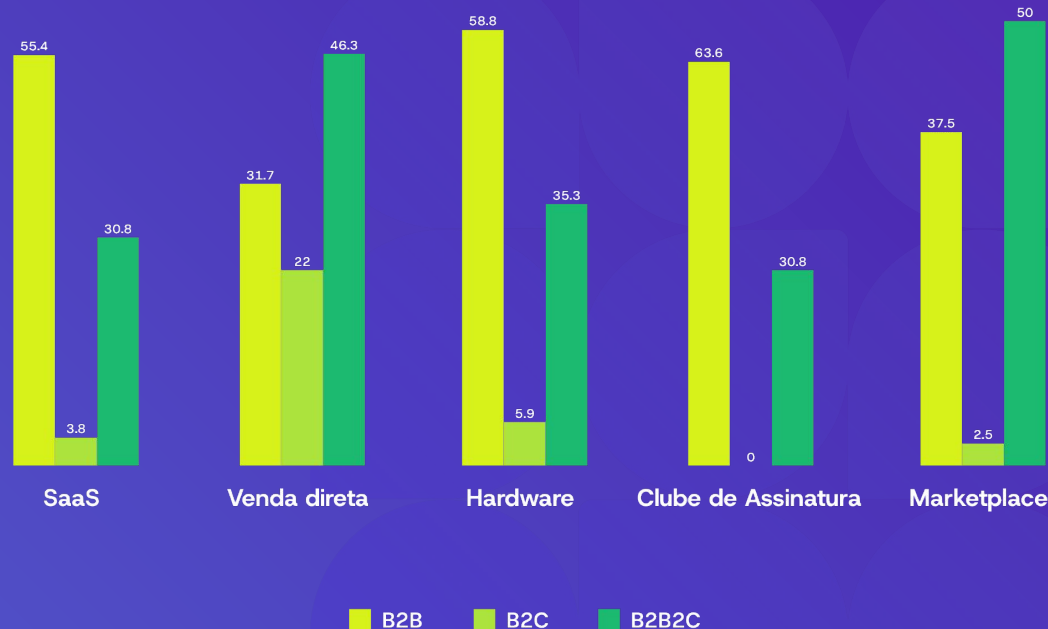


Principais tipos de cliente das Agtechs de acordo com **Modelo de negócio**

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as Agtechs observa-se que, no modelo de negócio SaaS (Software as a Service), o público-alvo mais comum é o B2B (55,4%) ou o B2B2C (30,8%). Apenas 13,8% das Agtechs do tipo SaaS possuem B2C como cliente final.

Dentre as que atuam no modelo de Venda direta, o tipo de cliente mais comum é o B2B2C (46,3%), seguido por B2B (31,7%) e B2C (22%). Já as que atuam no modelo Hardware as a Service (HaaS), o tipo de cliente mais comum é o B2B (58,8%), seguido por B2B2C (35,3%). Somente 5,9% são do tipo B2C.

Por outro lado, as Agtechs com modelo de negócio do tipo Clube de assinatura indicaram possuir clientes apenas do tipo B2B (63,6%) e B2B2C (36,4%). E o modelo de negócio do tipo Marketplace foi outro que indicou ser mais voltado para cliente B2B2C (50%), além de 37,5% ser B2B e 12,5% ser B2C, respectivamente.



05

Agradecimento

O perfil das Startups Agtechs brasileiras



Não fazemos nada sozinhos!

Nosso muito obrigada aos
parceiros e apoiadores, que
acreditam e tornam o nosso
trabalho possível!

Realização

abstartups[®]

Parceria

PGT | USP

abs[®]



Conheça nossos mantenedores e parceiros

Mantenedores



Parceiros



Quer continuar acompanhando as startups brasileiras?

A Abstartups tem um trabalho constante de atualização da sua base de dados e informações sobre o ecossistema brasileiro de startups.

Além deste estudo, você pode acompanhar todas as novidades sobre o setor de saúde e outras verticais em nossos canais.

Tem uma Startup?

Cadastre-se em nossa base.

Mapeamento de Startup

Confira o nosso Mapeamento de Startups e acesse a lista de startups por vertical.

Estudos e Pesquisas

Acesse nossos materiais e aprofunde seu conhecimento.

abstartups®
PGT | USP

