O perfil das startups Fintechs brasileiras

Inovação e crescimento no Brasil

PGT | USP

abstartups



Conteúdo do estudo

01 Apresentação

02 Metodologia

03 Distribuição regional das Startups

04 Perfil das Fintechs

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 Fintechs brasileiras



Este estudo é uma parceria da Abstartups com o PGT USP sobre as startups brasileiras ativas que atuam no setor financeiro: as Fintechs.

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



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 dessas startups e onde estão atuando de forma mais eficaz em todo país, garantindo visibilidade delas 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.

02

Metodologia

O perfil das Startups Fintechs brasileiras



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

Abordagem

Pesquisa quantitativa por meio de estatística descritiva.

Objetivo

Identificar o perfil e os principais aspectos relacionados às Fintechs 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 317 startups do tipo Fintech 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

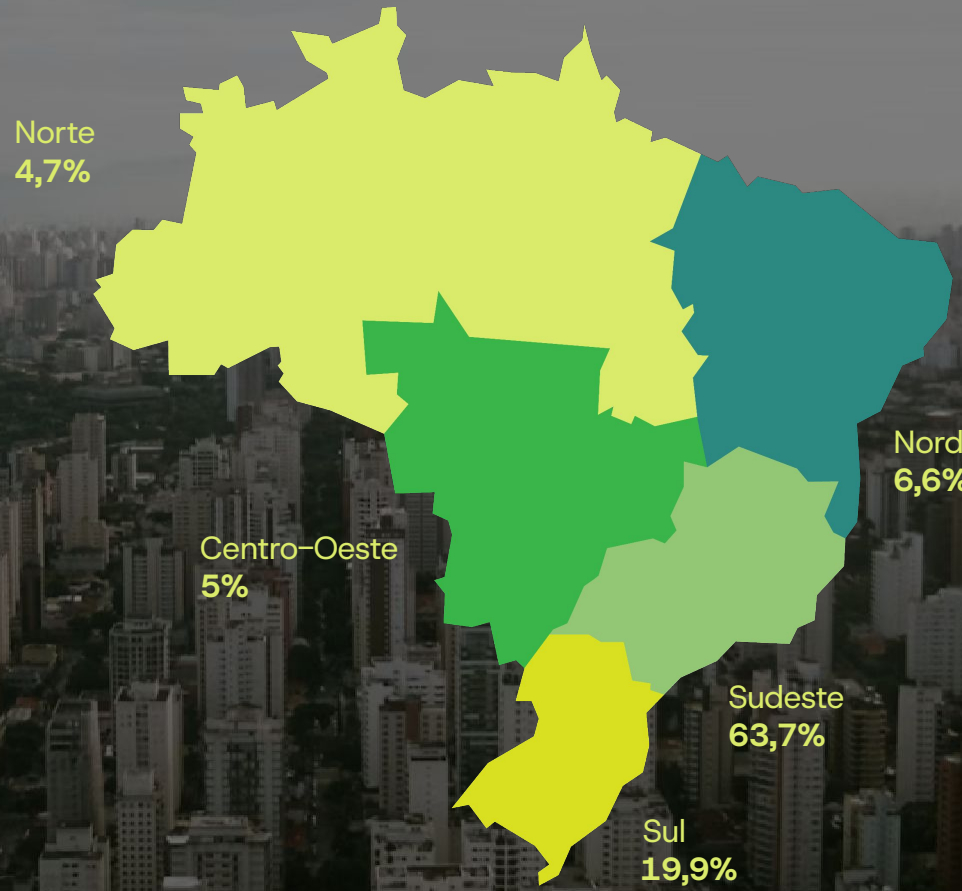
O perfil das Startups Fintechs brasileiras



Distribuição Regional das Startups

A **maioria das startups** do tipo Fintech estão localizadas na região **Sudeste** (63,7%), seguido pelas regiões **Sul** (19,9%) e **Nordeste** (6,6%). As regiões **Centro-Oeste** (5%) e **Norte** (4,7%) apresentam ambas uma concentração menor de startups da categoria.

Amostra válida: 317 fintechs.



Amostra válida: 317 fintechs

Estados com maior número de startups do tipo Fintech

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

São Paulo	45,7%
Minas Gerais	9,8%
Santa Catarina	9,1%
Rio de Janeiro	6,9%
Paraná	6,3%
Rio Grande do Sul	4,4%

Amostra válida: 317 fintechs

04

Perfil das Startups

O perfil das Startups Fintechs brasileiras



A maior parte das startups do tipo Fintech no Brasil estão na fase de tração (34,1%), validação (21,6%) ou operação (19,6%), que são estágios intermediários de maturação.

19,6% dessas startups estão na fase avançada de **escala**, e apenas 5,1% estão na fase inicial de **ideação**.

Ideação	5,1%
Validação	21,6%
Operação	19,6%
Tração	34,1%
Escala	19,6%

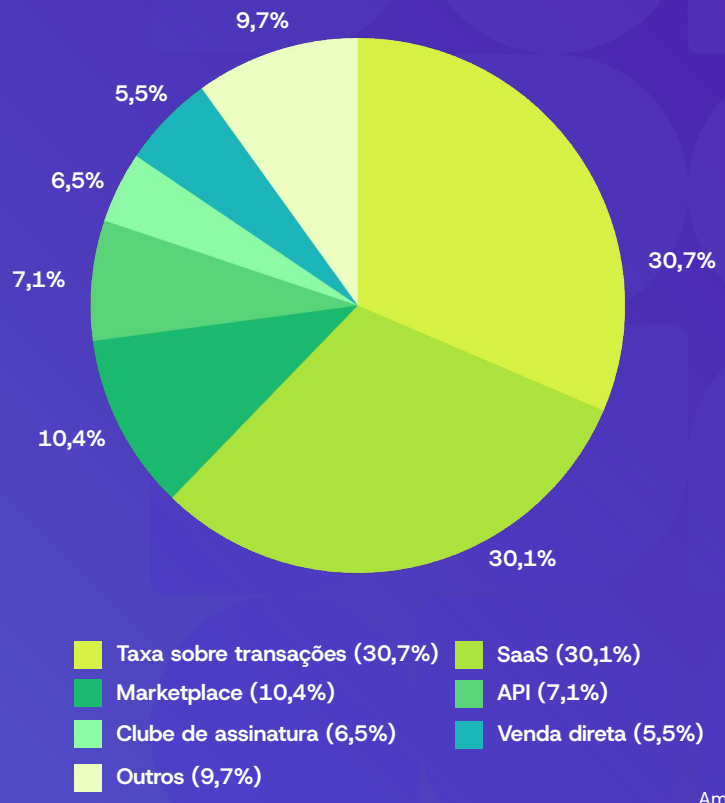
Amostra válida: 296 fintechs

Distribuição das Fintechs por Modelo de negócio

Os **modelos de negócios mais comuns** dentre as startups Fintechs são, respectivamente:

Taxa sobre transações (30,7%) **Software as a Service – SaaS** (30,1%), **Marketplace** (10,4%), **Application Programming Interface – API** (7,1%), **Clube de assinatura recorrente** (6,5%) e **Venda direta** (5,5%).

Outros tipos de modelo de negócio somaram 9,7% do total.



Amostra válida: 309 fintechs

Perfil do Mercado Fintechs: Distribuição por Público-alvo

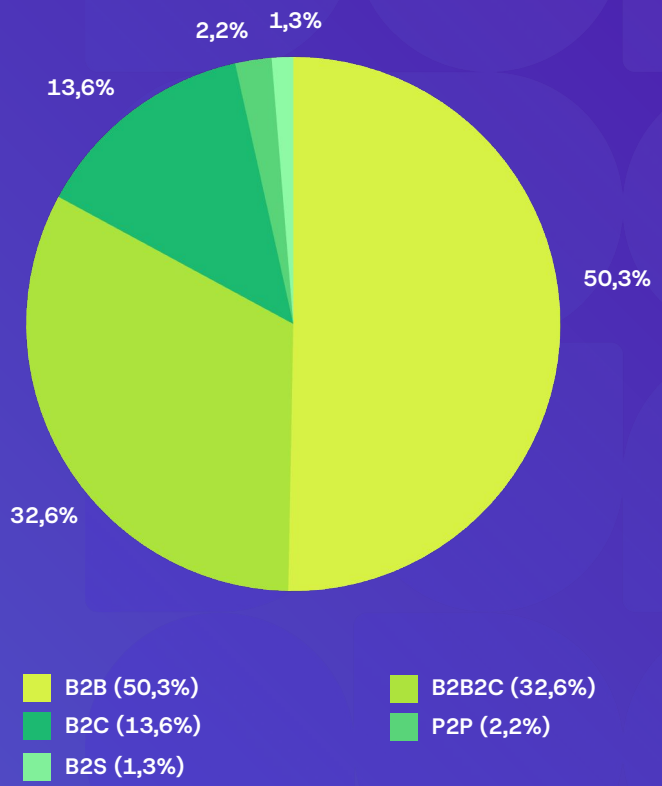
No que tange ao tipo de cliente, observa-se que praticamente metade das Fintechs brasileiras (50,3%) atuam no segmento **B2B**, portanto, visam empresas como clientes finais.

O segmento de cliente **B2B2C** é o segundo mais comum, uma vez que 32,6% das Fintechs comercializam serviços com outras empresas soluções que atenderão ao consumidor final.

13,6% das Fintechs são do tipo **B2C**, portanto seus produtos e serviços visam indivíduos como consumidor final.

Somente 2,2% atuam como **Peer-to-Peer (P2P)**, ou seja, como intermediárias na relação entre dois clientes.

Outro dado é que dentre as startups do tipo Fintech, apenas 1,3% são **B2S**, ou seja, possuem outras startups como cliente final.

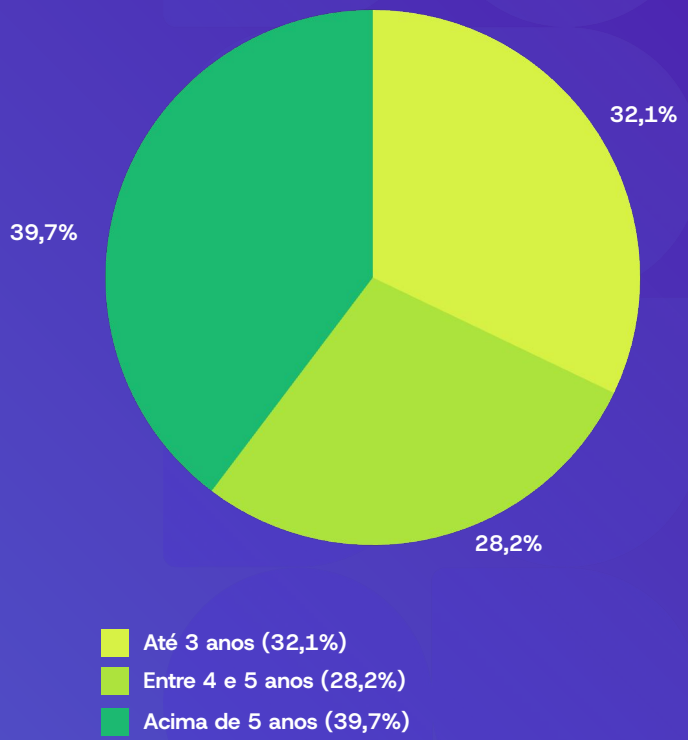


Amostra válida: 316 fintechs

Maturidade das Fintechs:
Tempo de existência

32,1% das startups do tipo Fintech possuem no **máximo 3 anos de existência**, enquanto 28,2% possuem entre **4 e 5 anos de existência.**

No entanto, 39,7% das Fintechs existem há **mais de 5 anos no mercado**, percentual este que pode indicar uma ótima taxa de sobrevivência para este tipo de startup, já que os 5 anos iniciais caracterizam um período mais crítico, em que ocorre maior índice de fracassos de startups, conforme estudo realizado pela Fundação Dom Cabral (2015).



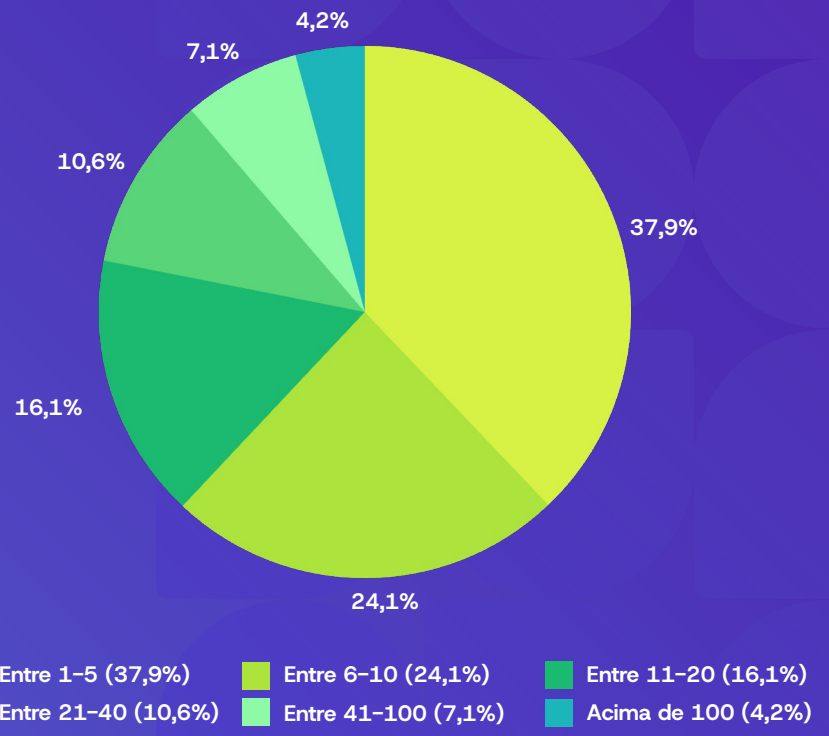
Amostra válida: 317 fintechs

Estrutura das Fintechs: O Predomínio de Equipes Enxutas

Com relação ao **tamanho das Fintechs** em termos de **quantidade de colaboradores**, nota-se que grande parte dessas startups são compostas por times ainda **pequenos**, já que **(37,9%) possuem no máximo 5 colaboradores, e 24,1% possuem entre 6 e 10 colaboradores** apenas.

16,1% possuem **entre 11 e 20 colaboradores**, enquanto **10,6% possuem entre 21 e 40 colaboradores**, o que já caracterizaria essas startups como de tamanho médio.

Apenas **7,1%** possuem entre **41 e 100 colaboradores** em seus times, e somente **4,2%** possuem **acima de 100 colaboradores**, indicando um percentual pequeno de startups Fintechs consideradas de grande porte.



Amostra válida: 311 fintechs

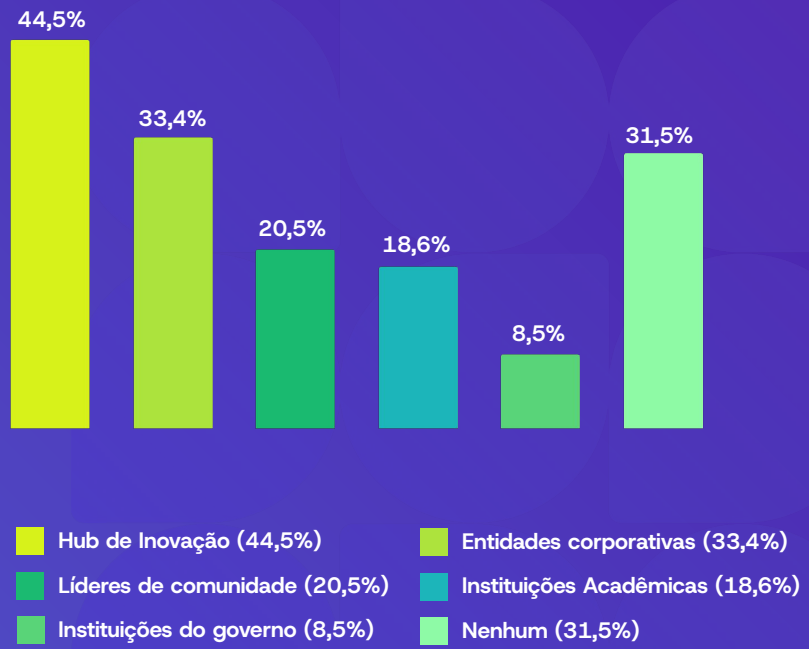
Perfil de Relacionamento e Cooperação das Startups Fintechs

Com relação aos **players de relacionamento**, nota-se que os principais parceiros das Fintechs são **Hubs de inovação** (44,5%), bem como **entidades corporativas** (33,4%). Além disso, 20,5% indicaram ter realizado parcerias com **Líderes de comunidades de startups** em algum momento do desenvolvimento de seus negócios.

Observa-se também que 18,6% das Fintechs realizaram parcerias com **instituições acadêmicas**, enquanto somente 8,5% dessas Fintechs tiveram algum tipo de parceria com **instituições do governo** para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.

Por fim, identificou-se também que 31,5% das Fintechs da amostra **não tiveram parceria** com qualquer um desses players para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.

É válido ressaltar que algumas Fintechs indicaram possuir mais de um parceiro.

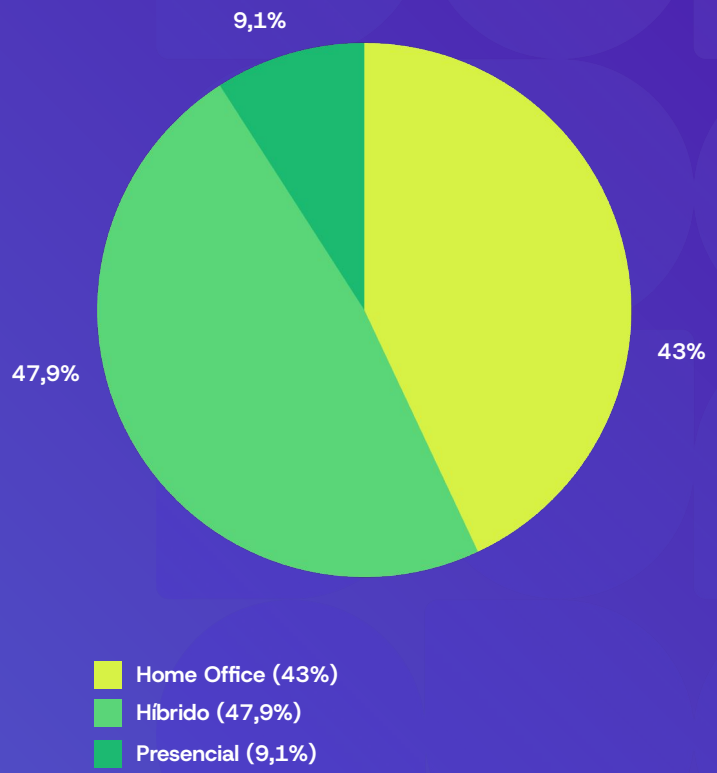


Amostra válida: 317 fintechs

Análise das Modalidades Operacionais no Setor Fintech

O principal modo de trabalho das fintechs brasileiras é o **home office** (43%) ou o **híbrido** (47,9%).

Somente 9,1% das fintechs da amostra indicou preferir o modo de trabalho totalmente **presencial**.

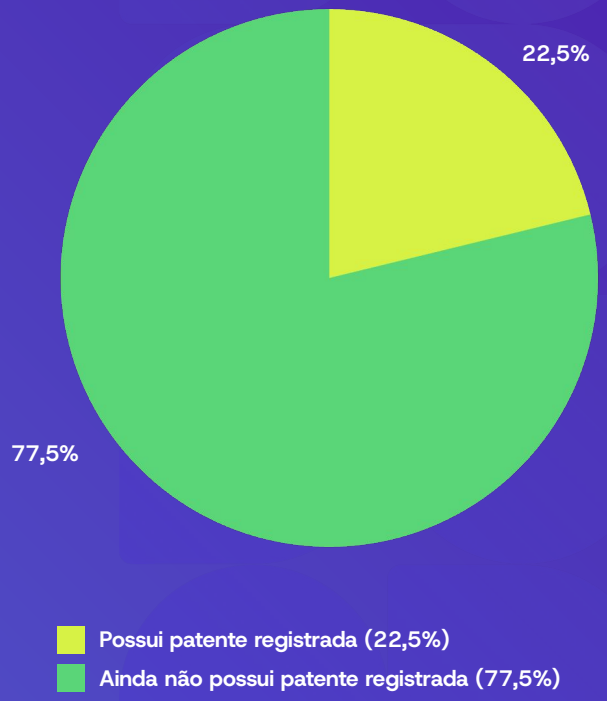


Amostra válida: 142 fintechs

Propriedade Industrial: Um Raio-X das Patentes nas Fintechs

Conforme indicado no gráfico, os dados revelam que **77,5%** das startups da categoria fintech ainda **não possuem patentes registradas.**

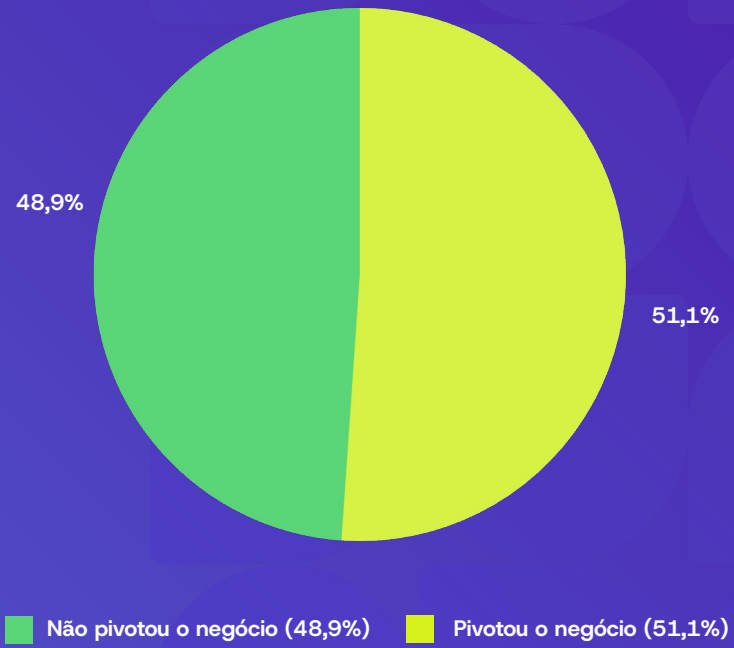
Apenas **22,5%** das fintechs afirmaram **já possuir alguma patente registrada.**



Amostra válida: 307 fintechs

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 **(51,1%)** das fintechs já precisou pivotar em algum momento o seu negócio, enquanto **48,9% não precisou passar por um processo de pivotagem**, e permaneceu com seu modelo de negócio inicial.

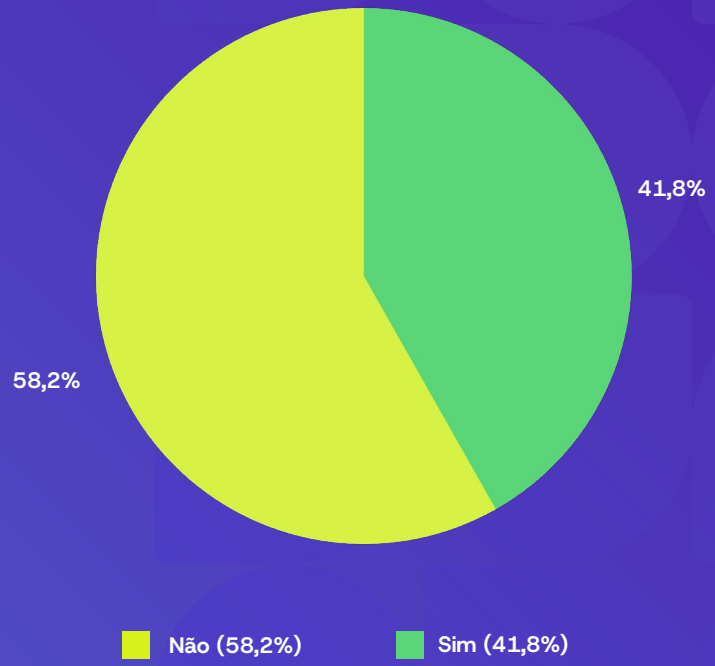


Amostra válida: 307 fintechs

Distribuição das Fintechs por Recebimento de Investimento

Com relação a ter recebido algum tipo de investimento, **58,2%** das fintechs alegam **não ter recebido** qualquer tipo de investimento.

Por outro lado, **41,8%** das fintechs analisadas indicou **já ter recebido** investimento de alguma fonte financiadora. Esse percentual foi relativamente maior quando comparado com outros tipos de startups já analisados em relatórios anteriores da Abstartups. Isso indica que startups do tipo fintech tendem mais a receber investimentos de fontes terceiras do que outros tipos de startups.



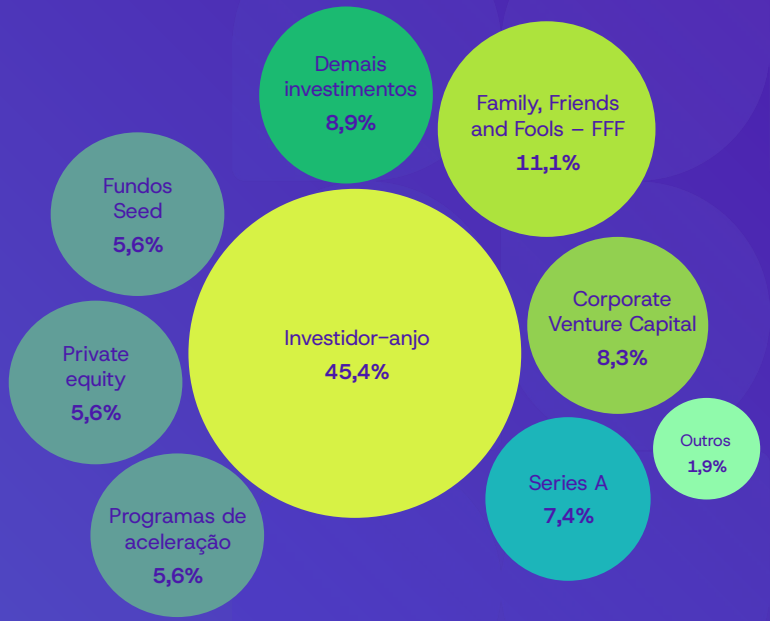
Amostra válida: 294 fintechs

Perfil das Fontes Financiadoras no Setor Fintech

Com relação aos tipos de investimento comumente recebidos pelas Fintechs analisadas, nota- se que as 4 principais fontes financiadoras desse tipo de startup são: **Investidor-anjo** (45,4%), **Family, Friends and Fools – FFF** (11,1%), **Corporate Venture Capital** (8,3%) e **Series A** (7,4%).

Também foram constatados investimentos oriundos de **Fundos de investimento do tipo Seed, Programas de aceleração e Private Equity**, sendo que as três categorias correspondem ao percentual de 5,6%.

Demais investimentos totalizam 8,9%. Já as fintechs que **receberam outros tipos** de investimento correspondem a apenas 1,9% da amostra analisada.



- Investidor Anjo (45,4%)
- Demais investimentos (8,9%)
- Series A (7,4%)
- Private equity (5,6%)
- Outros (1,9%)
- Family, Friends and Fools (FFF) (11,1%)
- Corporate Venture Capital (8,3%)
- Fundos de Investimento Seed (5,6%)
- Programas de aceleração (5,6%)

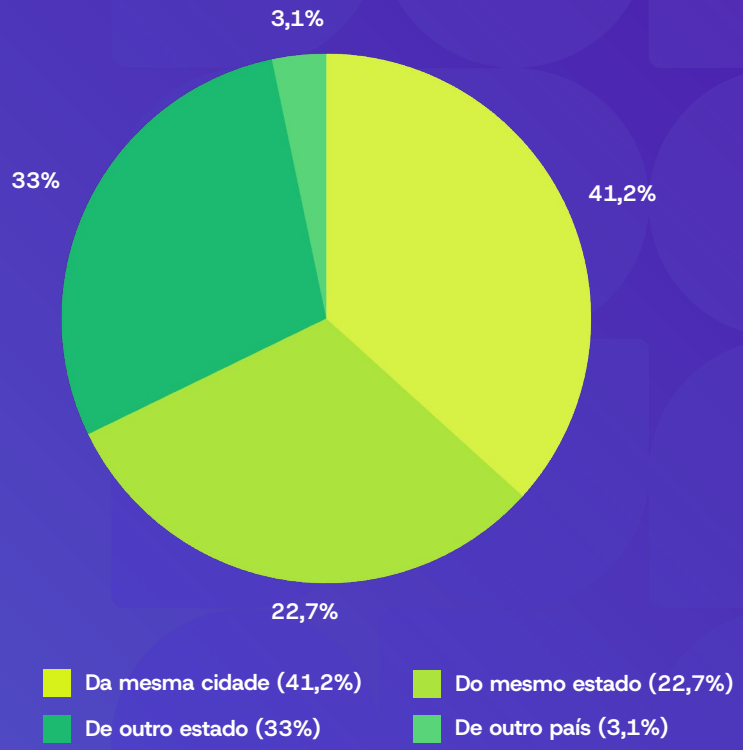
Amostra válida: 108 fintechs

Distribuição Geográfica da Origem dos Investimentos Recebidos

Com relação à origem dos investimentos recebidos pelas fintechs analisadas, observa-se que **41,2%** delas receberam investimentos de fontes que são da mesma cidade de onde foram fundadas.

33% das fintechs receberam investimentos de outro Estado. Já outras **22,7%** receberam investimentos de fontes oriundas do próprio Estado.

Apenas **3,1%** das fintechs receberam investimento oriundo de outro país.

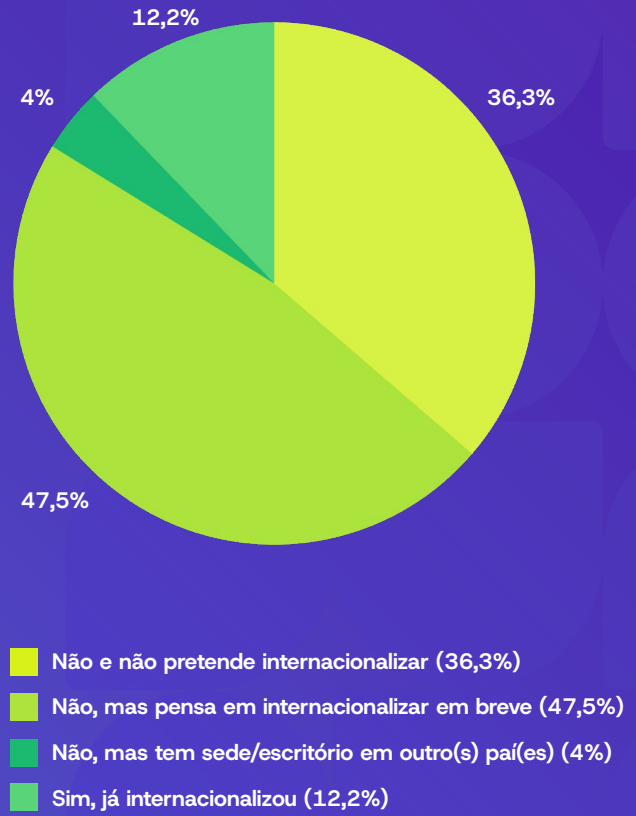


Amostra válida: 97 fintechs

Análise do Processo de Internacionalização no Setor de Fintechs

Com relação ao processo de internacionalização das fintechs brasileiras, a pesquisa identificou que **36,3%** dessas startups **não possuem interesse** em se internacionalizar. Por outro lado, **47,5%** delas ainda **não se internacionalizaram**, mas possuem interesse em realizar negócios no exterior.

4% das fintechs brasileiras **possuem uma sede ou um escritório no exterior**. E **12,2%** informaram que a startup **já se internacionalizou.**



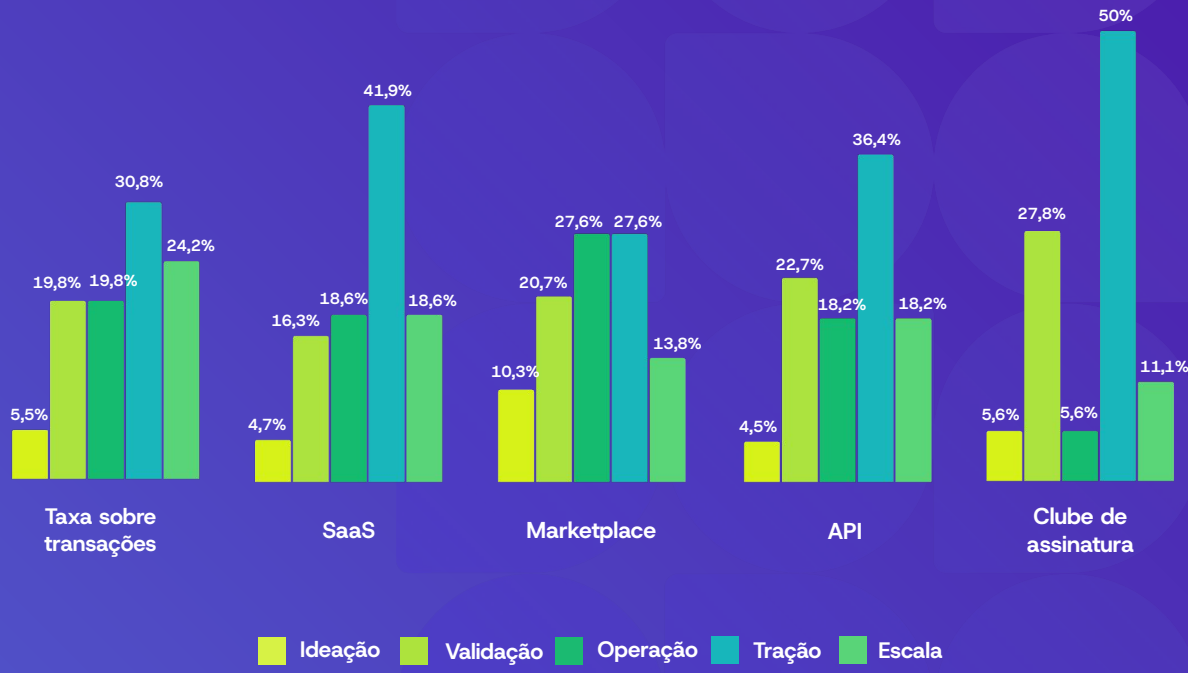
Amostra válida: 303 fintechs

Modelo de negócio e Nível de maturidade

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as startups fintechs pesquisadas, observa-se que aquelas cujo modelo de negócio é do tipo **Taxa sobre transações** estão em maior proporção nas fases mais avançadas de maturidade, pois 30,8% estão na fase de tração e 24,2% estão na fase de escala.

Dentre as que possuem o modelo de negócio **SaaS (Software as a Service)**, a maior parte delas está na fase de tração (41,9%) em termos de nível de maturidade. Já aquelas que adotam o modelo do tipo **Marketplace** estão em maior proporção nas fases de operação e de tração (ambas 27,6%).

As fintechs que adotam o modelo do tipo **API (Application Programming Interface)** estão em sua maioria na fase de tração (36,4%) ou validação (22,7%). Por fim, as fintechs cujo modelo é **Clube de assinatura** estão em sua grande maioria nas fases de tração (50%) ou validação (27,8%).



Amostra válida: 289 fintechs

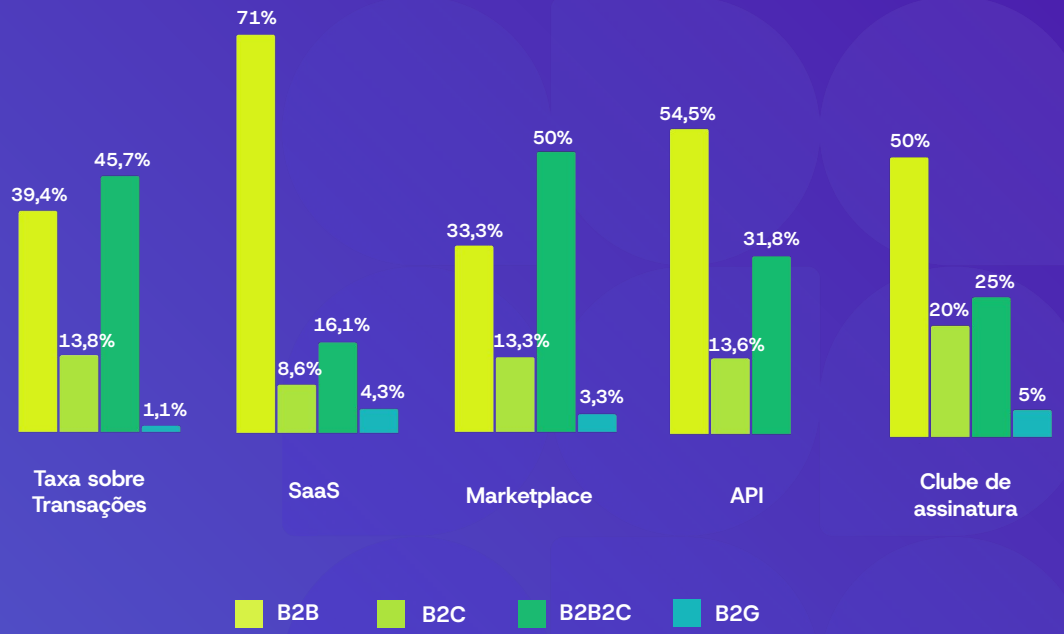
Principais tipos de cliente das Fintechs de acordo com Modelo de negócio

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as fintechs, observa-se que as do tipo **Taxa sobre transações** focam mais nos clientes B2B2C (45,7%) e B2B (39,4%). Apenas 13,8% focam no segmento B2C.

Já o modelo de negócio do tipo **SaaS (Software as a Service)** apresenta majoritariamente como público-alvo o segmento B2B (71%). As fintechs do tipo **Marketplace** visam principalmente o segmento B2B2C (50%), embora o segmento B2B (33,3%) também seja considerável. Somente 13,3% foca em B2C.

Dentre as fintechs que atuam com modelo do tipo **API – Application Programming Interface,** o tipo de cliente mais comum é o B2B (54,5%), seguido pelos segmentos de clientes B2B2C (31,8%) e B2C (13,6%).

As fintechs com modelo de negócio do tipo **Clube de assinatura** também visam mais o segmento de cliente B2B (50%), embora os segmentos B2C (20%) e B2B2C (25%) também mostram-se consideráveis.



Amostra válida: 309 fintechs

05

Agradecimento

O perfil das Startups Fintechs brasileiras



Não fazemos nada sozinhos!

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







Realização

abstartups

Parceria

PGT | USP

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 e outras verticais em nossos canais.

Tem uma Startup?
Cadastre-se no StartupBase.

startupbase.app

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

Mapa de Startups

Estudos e Pesquisas
Acesse nossos materiais e aprofunde seu conhecimento.

abstartups.com.br/mapeamento

abstartups

PGT | USP

