

O perfil das startups brasileiras interessadas em atuar com o setor público



PGTUSP
Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica

O que você encontrará no estudo?

1. Apresentação
2. Metodologia do estudo
3. Distribuição regional das startups
4. 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
5. Agradecimentos

Apresentação

Este estudo é uma parceria da Abstartups e da USP sobre as startups brasileiras ativas que buscam parcerias com o setor público. 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 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.



Metodologia do estudo

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

Classificação da pesquisa:

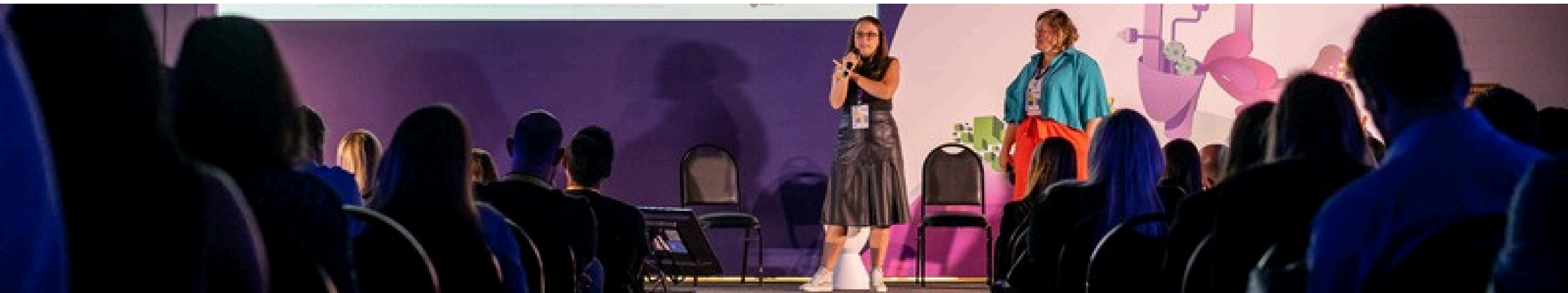
Abordagem: Pesquisa quantitativa, combinando os números que comprovam os objetivos gerais da pesquisa.

Objetivo: Identificar o perfil e os principais dados das healthtechs brasileiras.

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

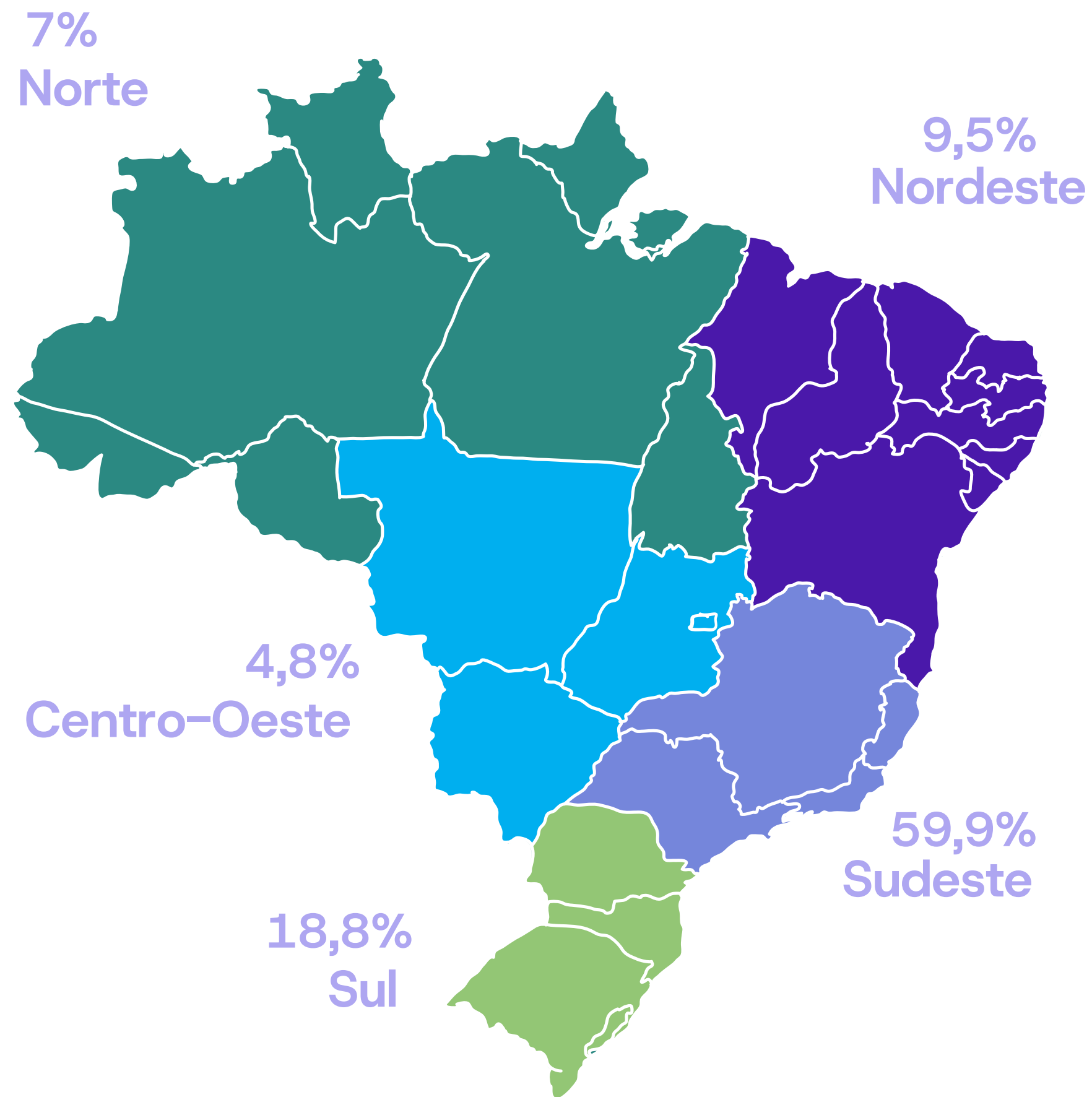
Os dados gerais você encontrará a seguir e representam o percentual das análises de informações mapeadas e autodeclaradas por 601 startups no Mapeamento de Startups 2024. Para visualização dos dados completos, temos disponível um painel dinâmico que possibilitará a pesquisa por vertical, região, cidade, estado, comparativos, evoluções e muito mais!

[Acesse o Mapeamento Online](#)



Distribuição Regional das Startups

A **maioria das startups** que possuem interesse em atuar com o setor público estão localizadas na região **Sudeste** (59,9%), seguido pelo **Sul** (18,8%) e, **Nordeste** (9,5%). As regiões **Norte** (7,0%) e **Centro-Oeste** (4,8%) apresentam uma concentração menor de startups da categoria.



5 estados com maior número de startups interessadas em B2G

Os **estados brasileiros com maior concentração** de startups interessadas em ter o setor público como cliente são, respectivamente: **São Paulo** (44,3%), **Santa Catarina** (7%), **Minas Gerais** (7%), **Rio de Janeiro** (6,8%) e **Rio Grande do Sul** (6,8%).

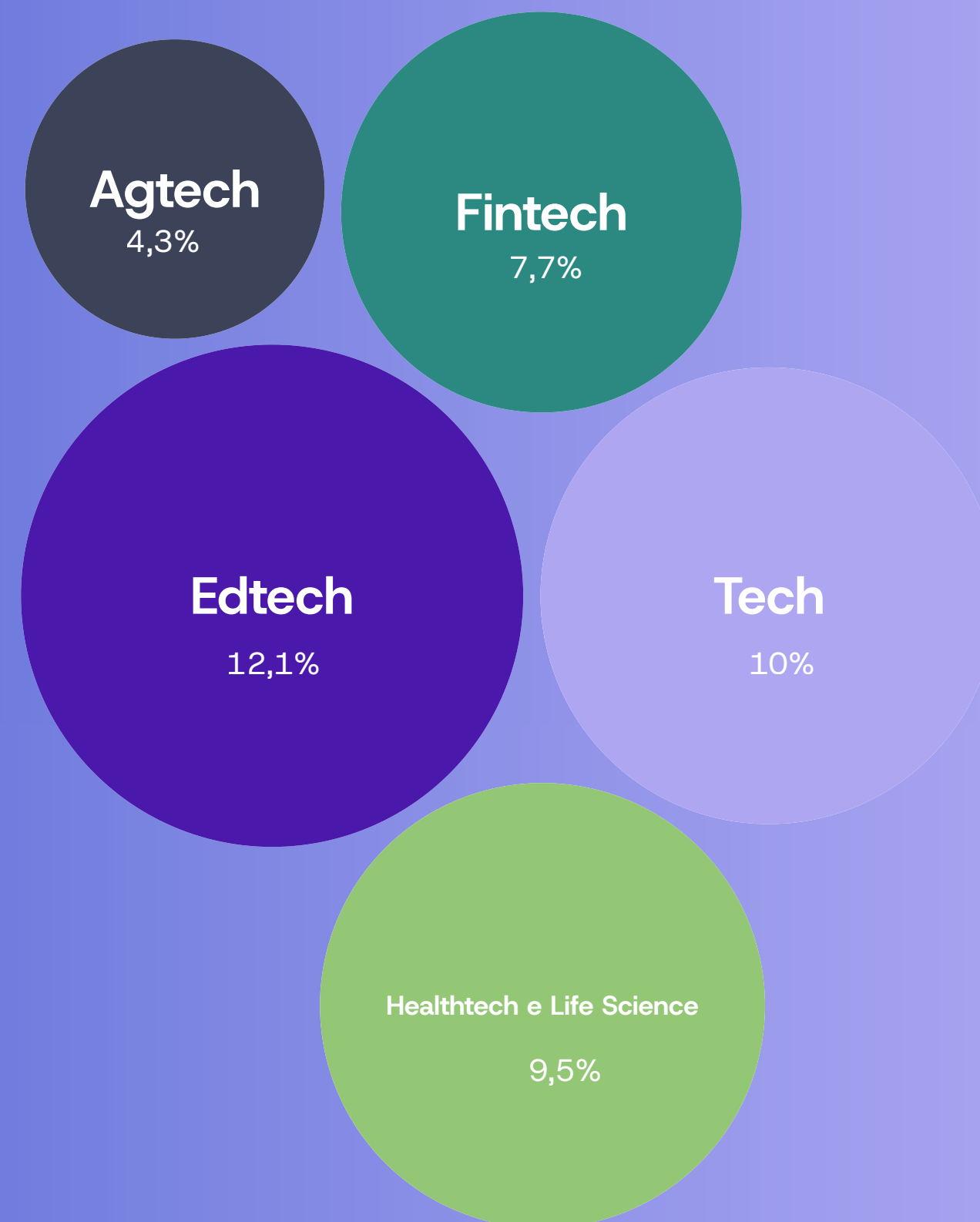
Startups por Estado

São Paulo	44,3%
Santa Catarina	7,0%
Minas Gerais	7,0%
Rio de Janeiro	6,8%
Rio Grande do Sul	6,8%

Perfil das Startups

Observa-se que boa parte das startups que buscam ofertar produtos ou serviços para o setor público são do tipo **Edtech** (12,1%). 10% são do tipo **Tech**, portanto, voltadas para a área de desenvolvimento de software. 9,5% são do tipo **Healthtechs e life Science**, cuja ênfase é em saúde e bem-estar. 7,7% são do tipo **Fintech** e 4,3% são do tipo **Agtech**. Os demais tipos somam 56,4% do total analisado.

Principais verticais das startups



Perfil das Startups

A maior parte das startups que buscam ofertar produtos ou serviços para o setor público estão na fase de **validação** (28,1%), **operação** (27,6%) ou **tração** (25,4%), que são estágios intermediários de maturação. 10,4% dessas startups estão na fase avançada de **escala**, e apenas 8,5% estão na fase inicial de **ideação**.

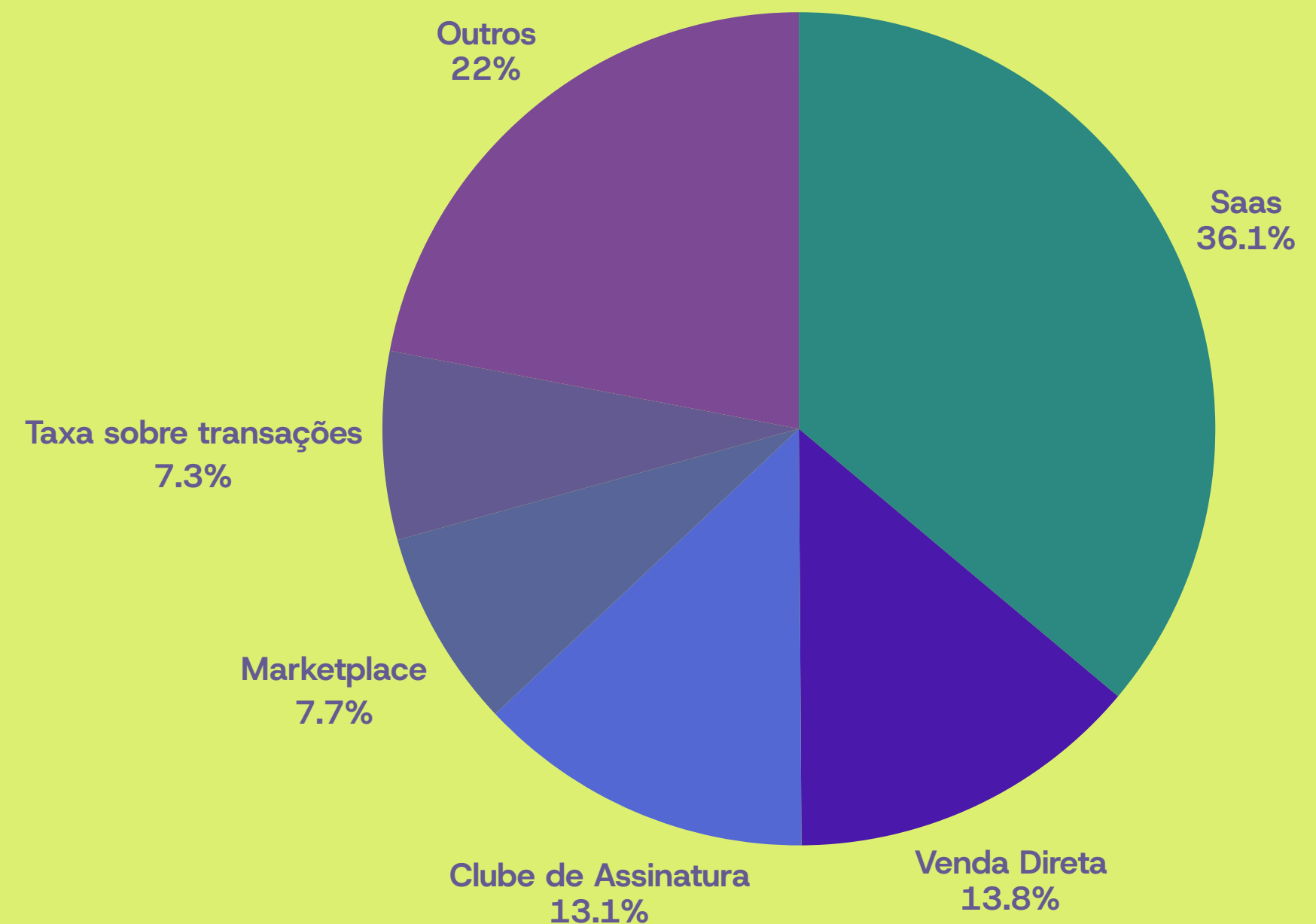
Fase de Maturidade

Ideação	8,5%
Validação	28,1%
Operação	27,6%
Tração	25,4%
Escala	10,4%

Perfil das Startups

Os **5 modelos de negócios mais comuns** dentre as startups interessadas em fornecer produtos ou serviços para o setor público são, respectivamente, **Software as a Service – SaaS** (36,1%), **Venda direta** (13,8%), **Clube de assinatura** (13,1%), **Marketplace** (7,7%) e **Taxa sobre transações** (7,3%). Outros tipos de modelo de negócio somaram 22% do total.

Modelos de negócio



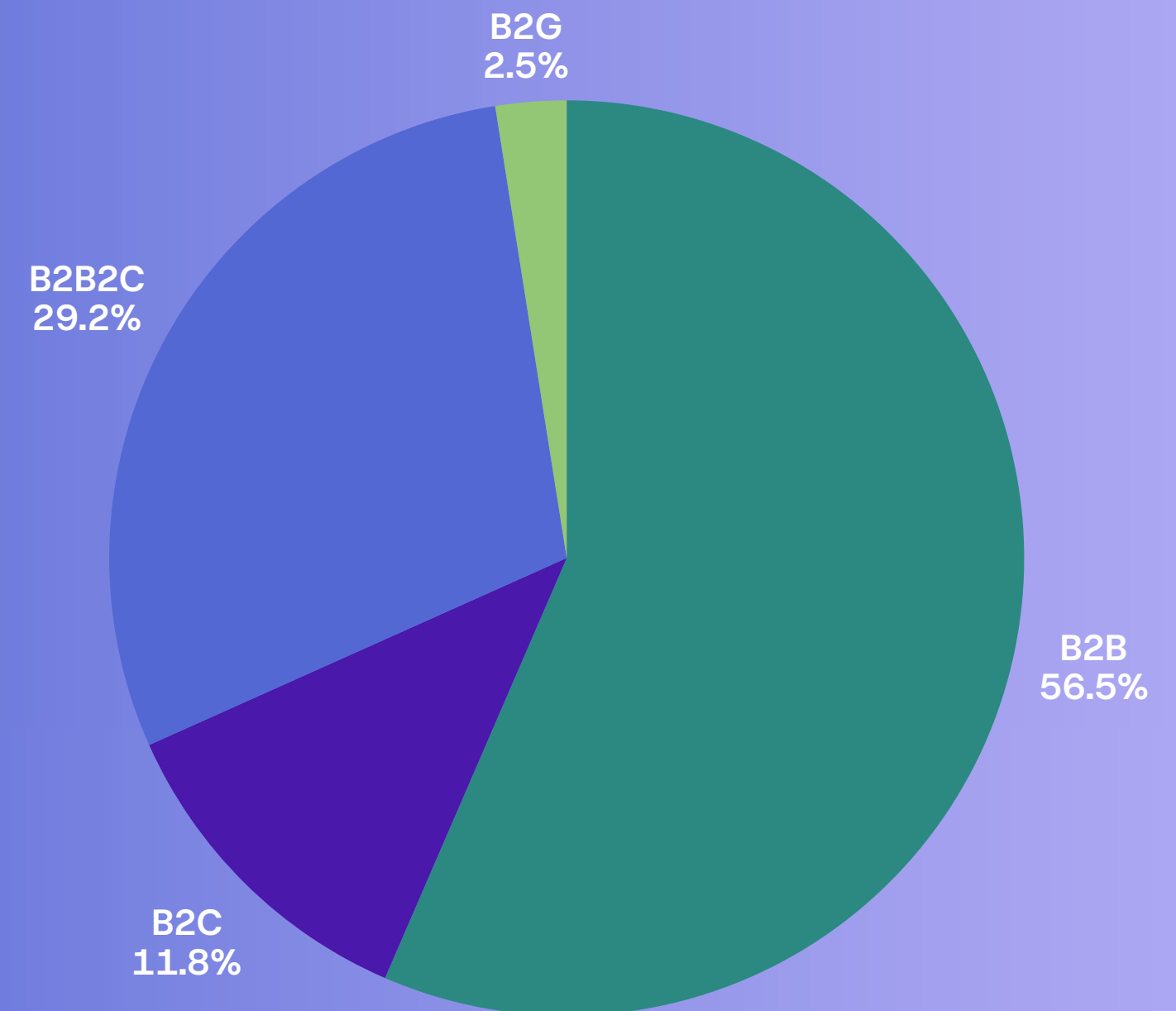
Perfil das Startups

No que tange ao tipo de cliente, observa-se que **mais da metade das startups** (56,5%) atuam no segmento **B2B**, portanto, visando empresas como clientes finais.

O segmento **B2B2C** é o **segundo mais comum**, pois 29,2% das startups lidam com empresas, que por sua vez atendem o consumidor final. Somente 11,8% possuem como principal público-alvo diretamente o **consumidor final (B2C)**.

Por último, o **segmento governamental (B2G)** representa uma **fatia muito pequena** (2,5%), indicando que, apesar de possuírem interesse em fornecer produtos ou serviços ao setor público, pouquíssimas startups o possuem como cliente.

Público-alvo

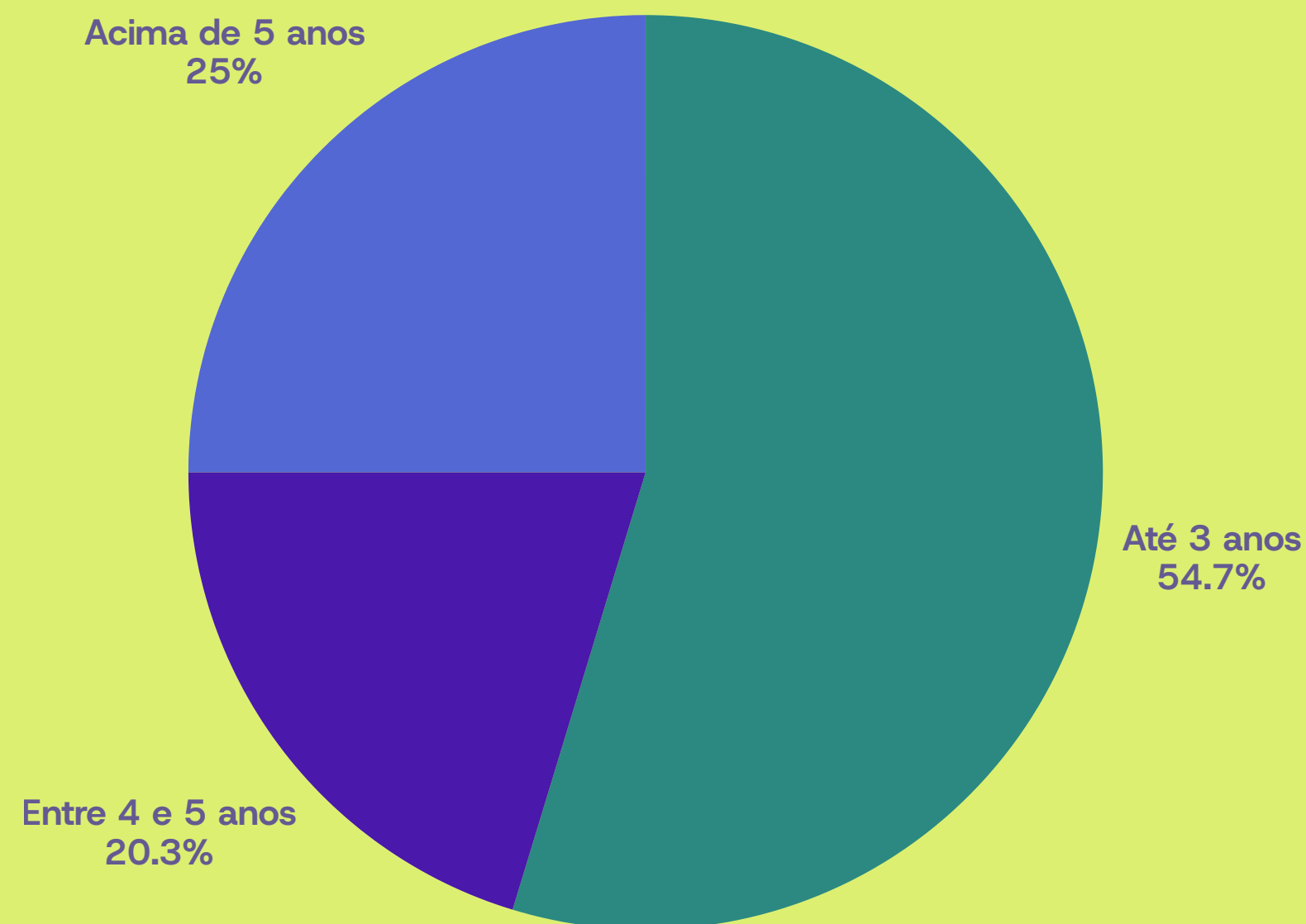


Perfil das Startups

54,7% das startups que têm interesse em fornecer para o setor público possuem no **máximo 3 anos de existência**, enquanto 20,3% possuem entre **4 e 5 anos de existência**.

25% das startups já existem há **mais de 5 anos no mercado**, parcela esta que pode indicar uma oportunidade de parceria de negócios para o setor público, por já terem superado o período mais crítico dos 4 anos iniciais, em que ocorre maior índice de fracassos das startups, conforme levantamento realizado pela Fundação Dom Cabral.

Tempo de existência



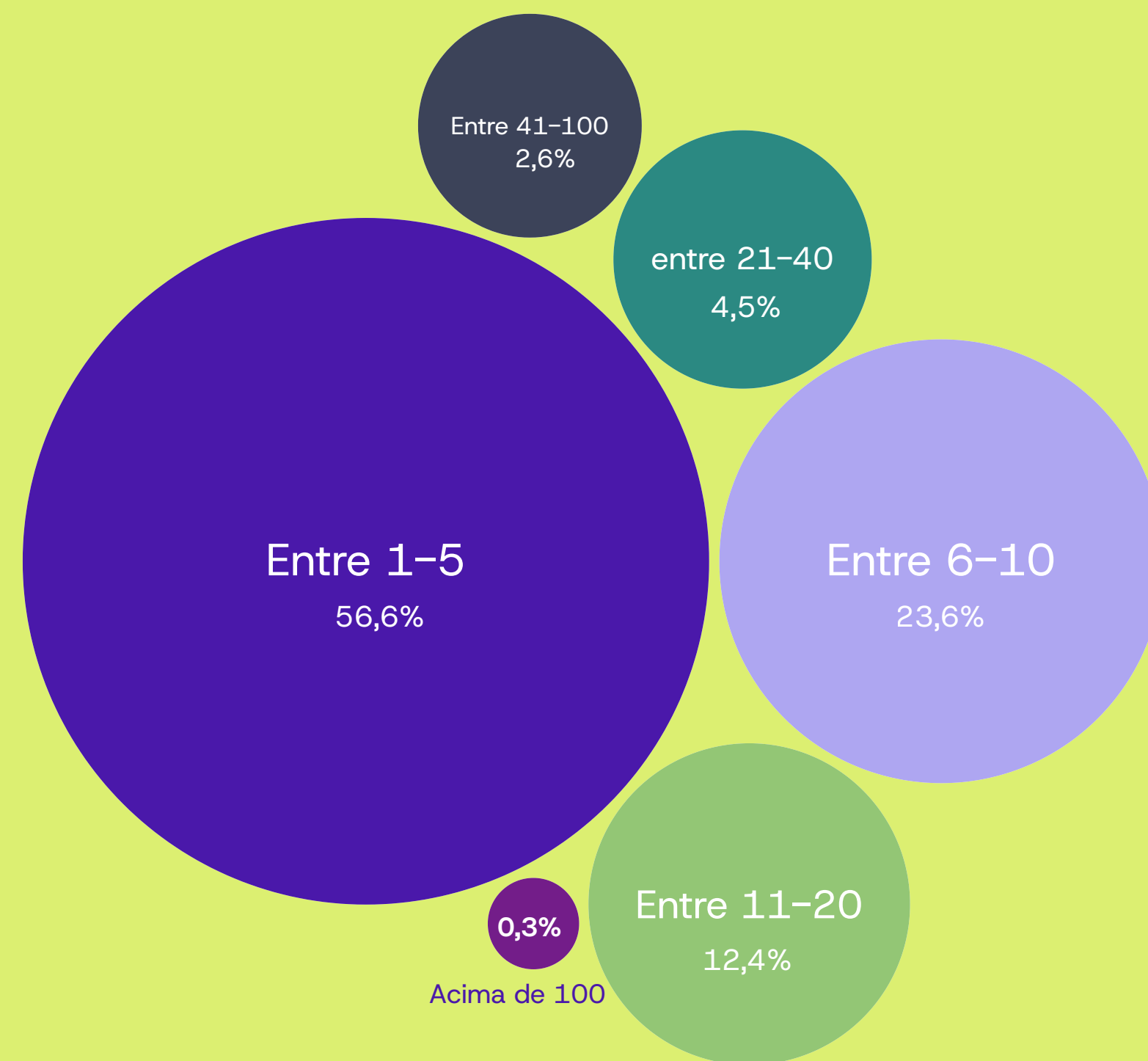
Perfil das Startups

Com relação ao **tamanho das healthtechs** em termos de **quantidade de colaboradores**, nota-se que a grande maioria dessas startups são formadas por **times pequenos**, já que mais da metade (**56,6%**) possuem no **máximo 5 colaboradores**, e **23,6%** possuem **entre 6 e 10 colaboradores** apenas.

12,4% possuem **entre 11 e 20 colaboradores**, enquanto somente **4,5%** possuem **entre 21 e 40 colaboradores**, o que caracterizaria um tamanho médio.

Somente **2,6%** possuem **entre 41 e 100 colaboradores** em seus times, e apenas **0,3%** possuem **acima de 100 colaboradores**, indicando um percentual muito pequeno de startups de grande porte.

Quantidade de colaboradores



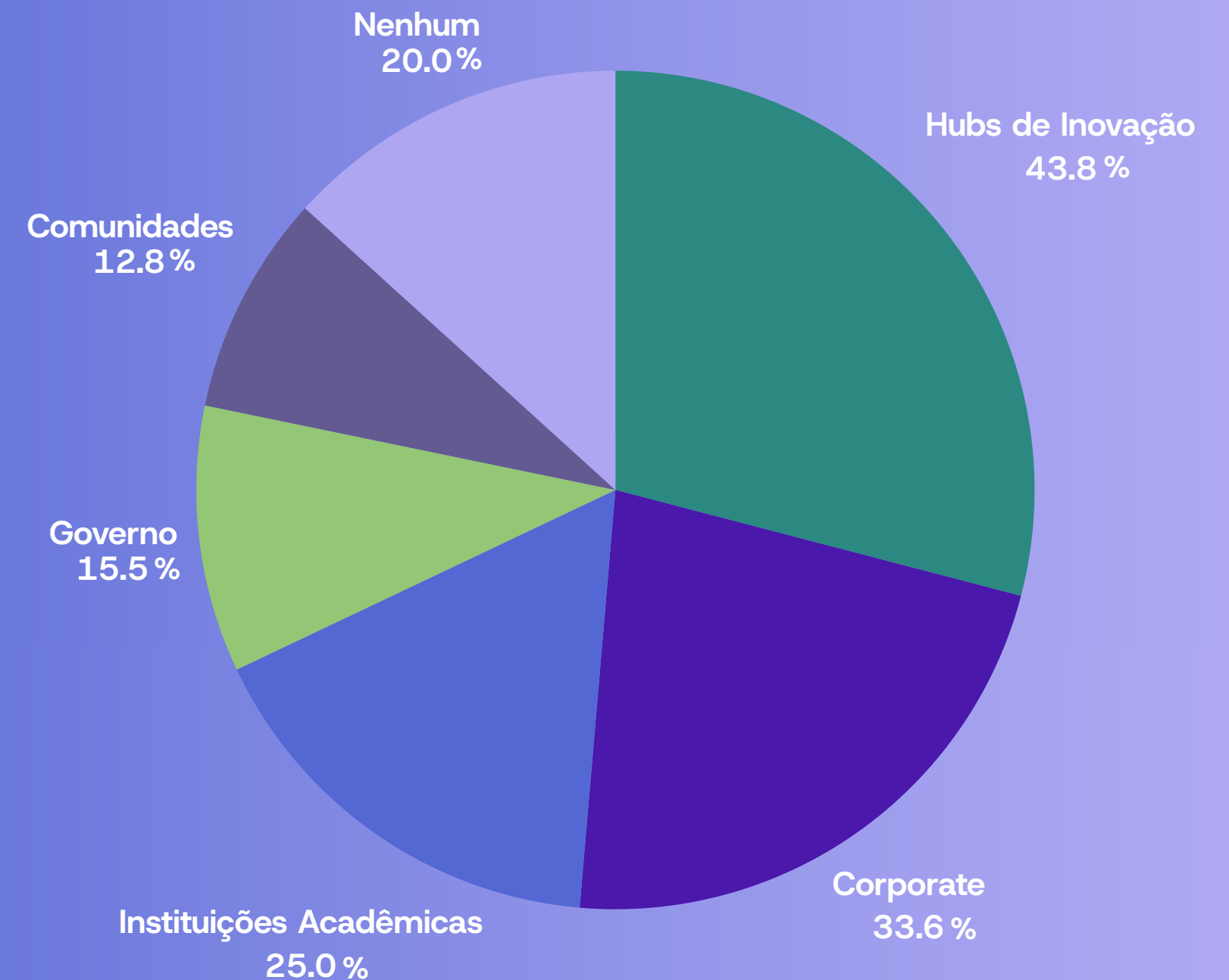
Perfil das Startups

Com relação aos players de relacionamento, observa-se que os principais parceiros destas startups são os **hubs de inovação** (43,8%), seguido de parcerias com o **ramo corporativo** (33,6%), e 25% possuem uma relação de parceria com o **meio acadêmico**.

No entanto, embora as startups da amostra tenham interesse em atuar com o setor público, apenas 15,5% possuem algum tipo de **relacionamento com governos**. 12,8% possuem **comunidades** como parceiros para o desenvolvimento e atuação de seus negócios.

Por último, observa-se que 20% das startups **não possuem relacionamento** com algum desses players.

Players de relacionamento

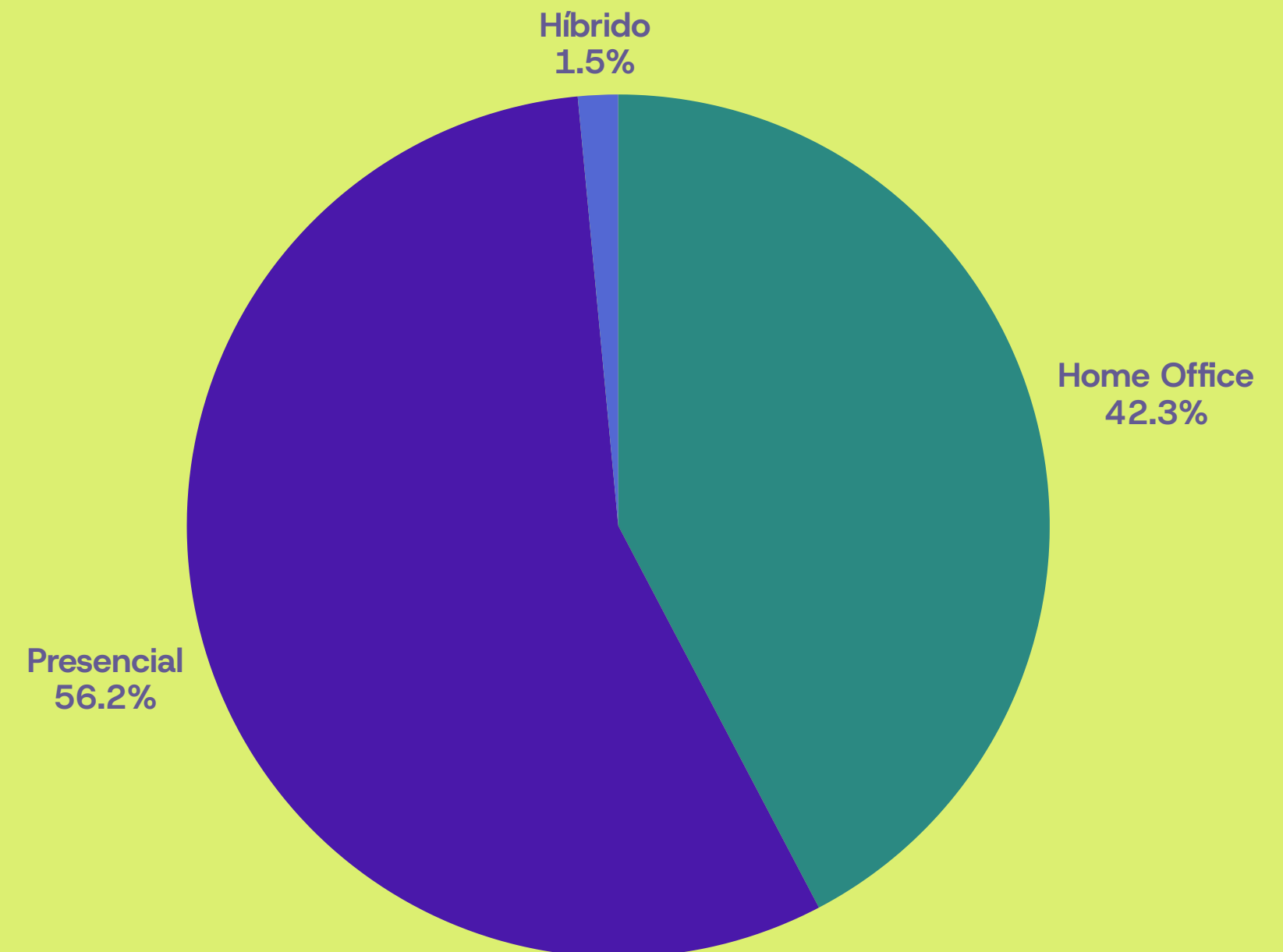


Perfil das Startups

O principal modo de trabalho das startups que buscam o setor público como cliente é o presencial, uma vez que 56,2% indicaram adotar um **regime de trabalho totalmente presencial**.

Por outro lado, 42,3% indicaram preferir o modelo **home office**, alegando atuar de forma totalmente remota. Apenas 1,5% adotam o regime de **trabalho híbrido**, ou seja, mesclando os modos presencial e remoto.

Modo de Trabalho



Perfil das Startups

Conforme indicado no gráfico, **76,6%** das startups dessa categoria ainda **não possuem patentes registradas**.

Apenas **23,4%** indicaram **possuir alguma patente**.

Patente

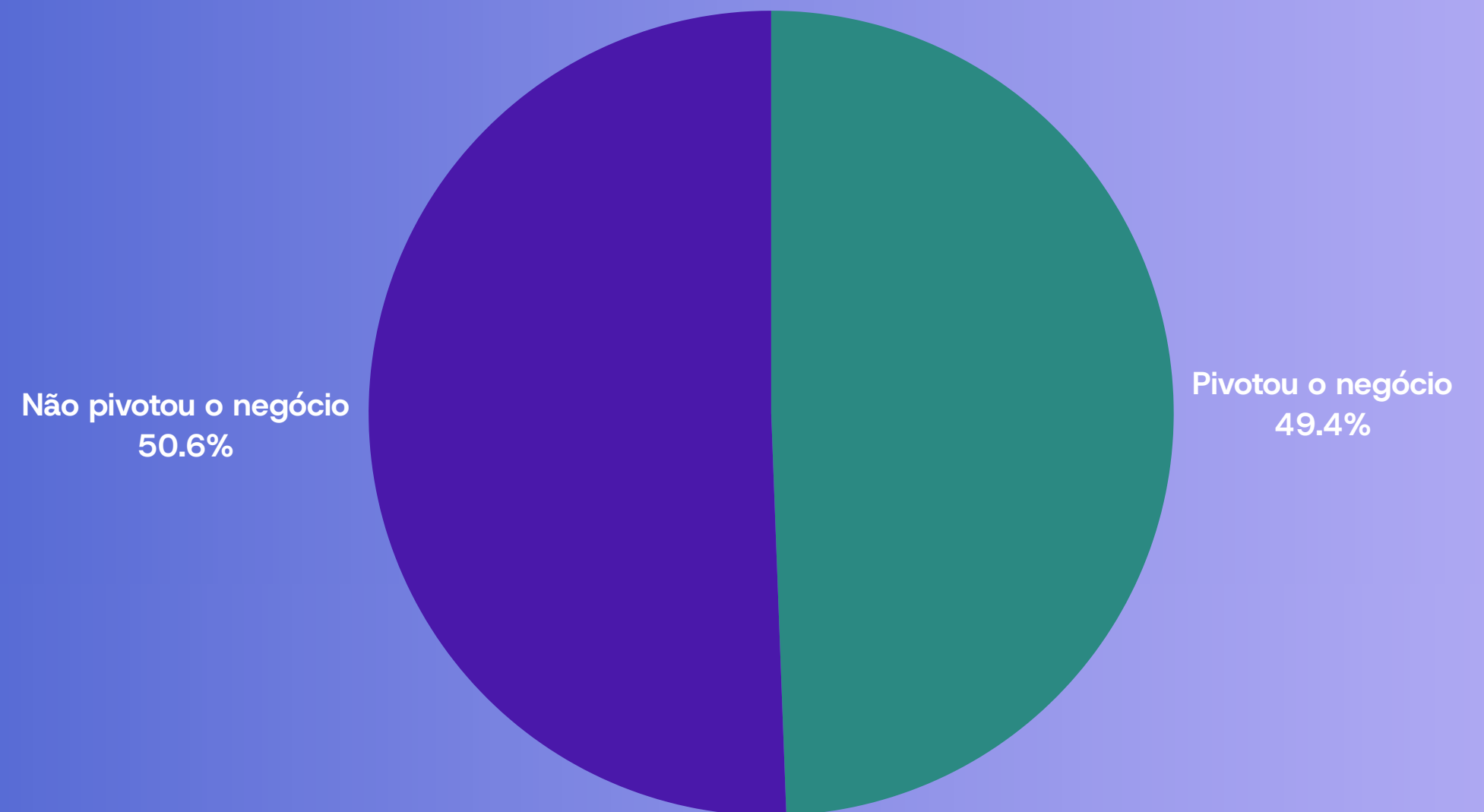


Perfil das Startups

Com relação à **pivotagem**, que consiste na mudança estratégica no modelo de negócio, observa-se que mais da metade (**50,6%**) das startups **não precisaram pivotar e permanecem com seu modelo de negócio inicial**.

No entanto, **quase da metade (49,4%)** já passaram por um processo de **pivotagem** em algum momento.

Pivotagem

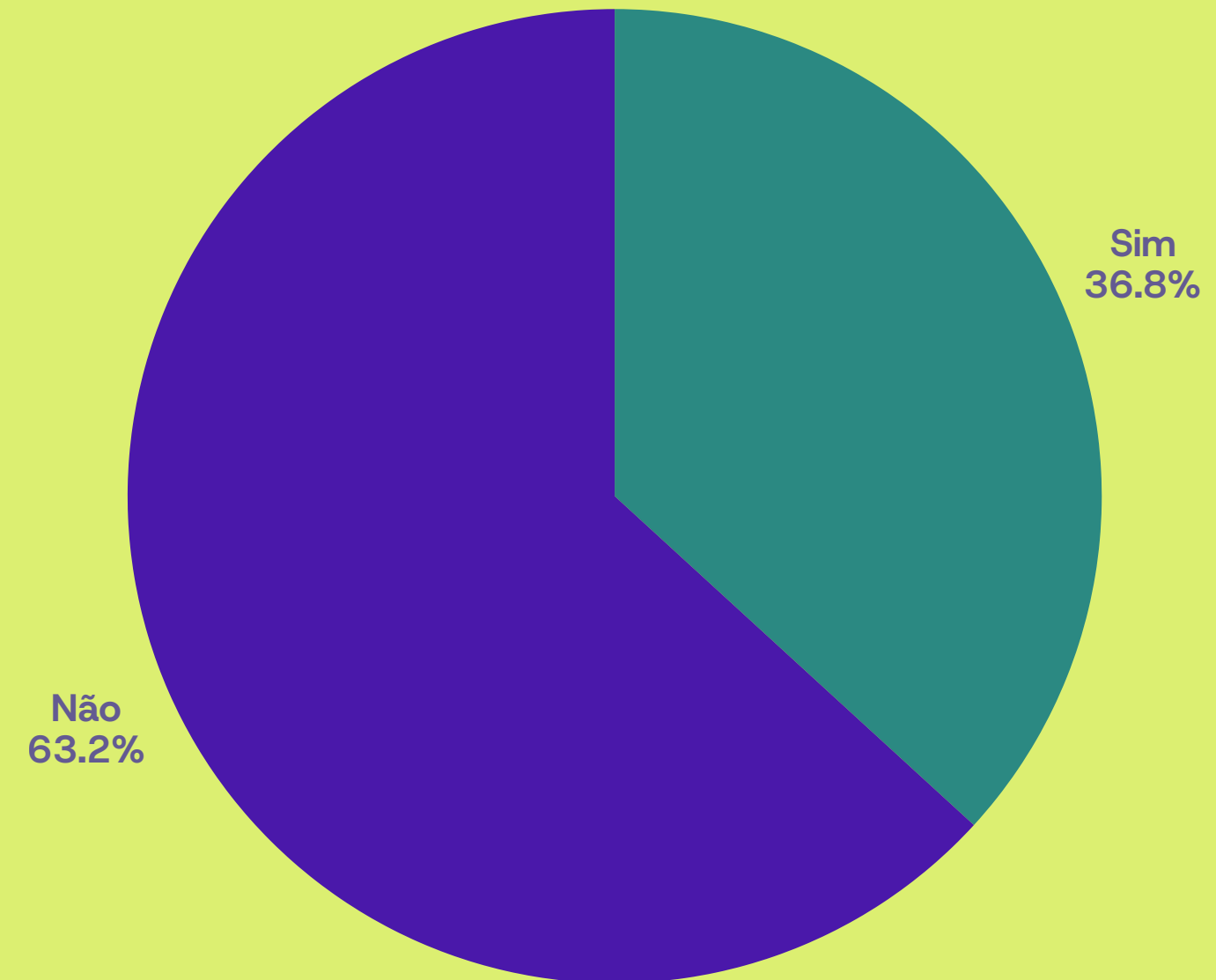


Perfil das Startups

Com relação a ter recebido algum tipo de **investimento**, **63,2%** das **startups** alegam **não ter recebido qualquer tipo de investimento**.

Por outro lado, **36,8%** indicou **já ter recebido investimento de alguma fonte financiadora**.

Investimento recebido



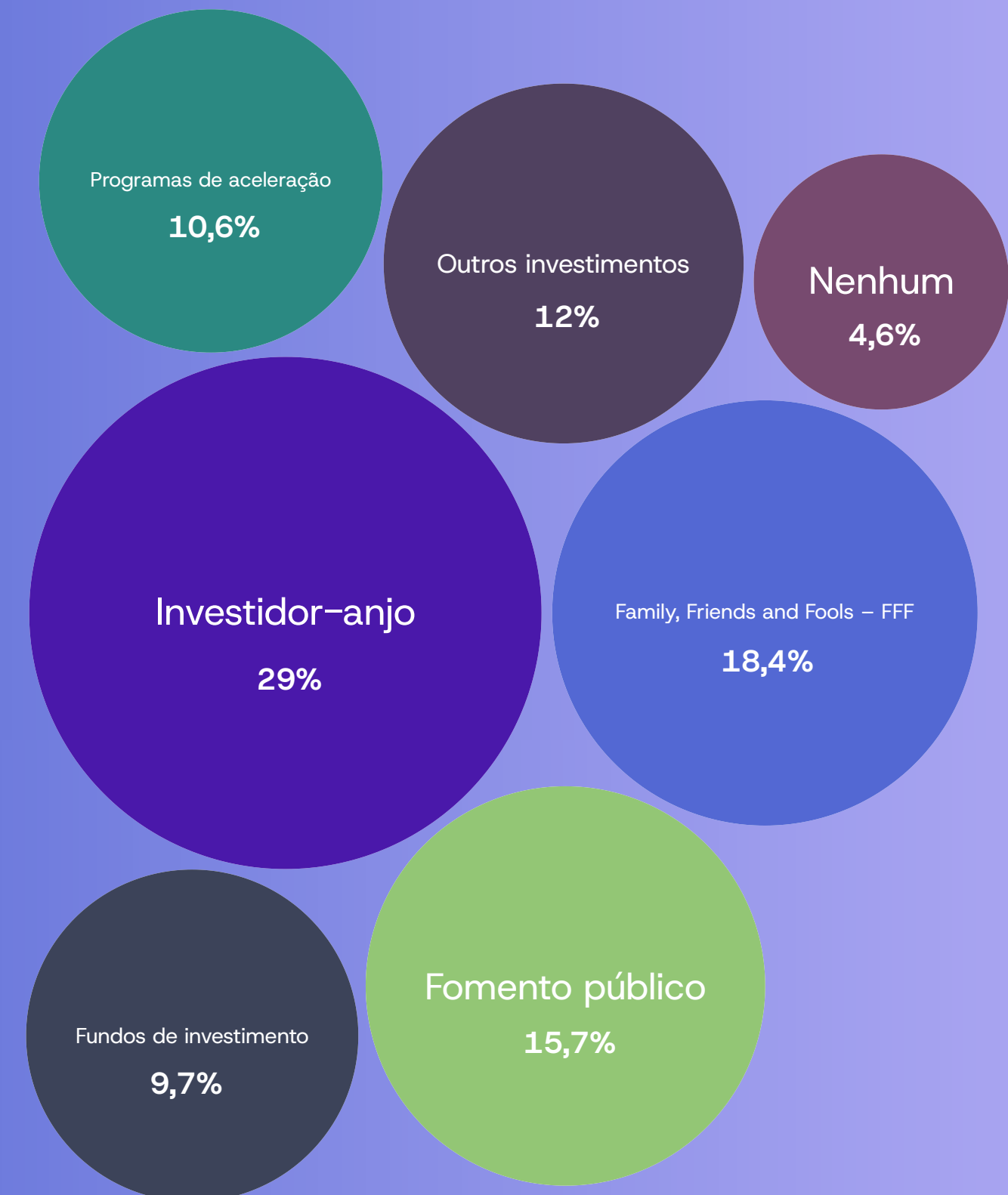
Perfil das Startups

Com relação aos tipos de investimento recebidos pelas startups analisadas, nota-se que as 5 principais fontes financiadoras foram do tipo **Investidor-anjo** (29%), seguido por **Family, Friends and Fools – FFF** (18,4%), e **Fomento público** (15,7%).

Em menor proporção, também foram constatados investimentos oriundos de **Programas de aceleração** (10,6%) e **Fundos de investimento** (9,7%). Outros tipos de investimento somaram (12%).

Já as startups que não receberam nenhum tipo de investimento correspondem a 4,6% da amostra analisada.

Tipos de investimentos



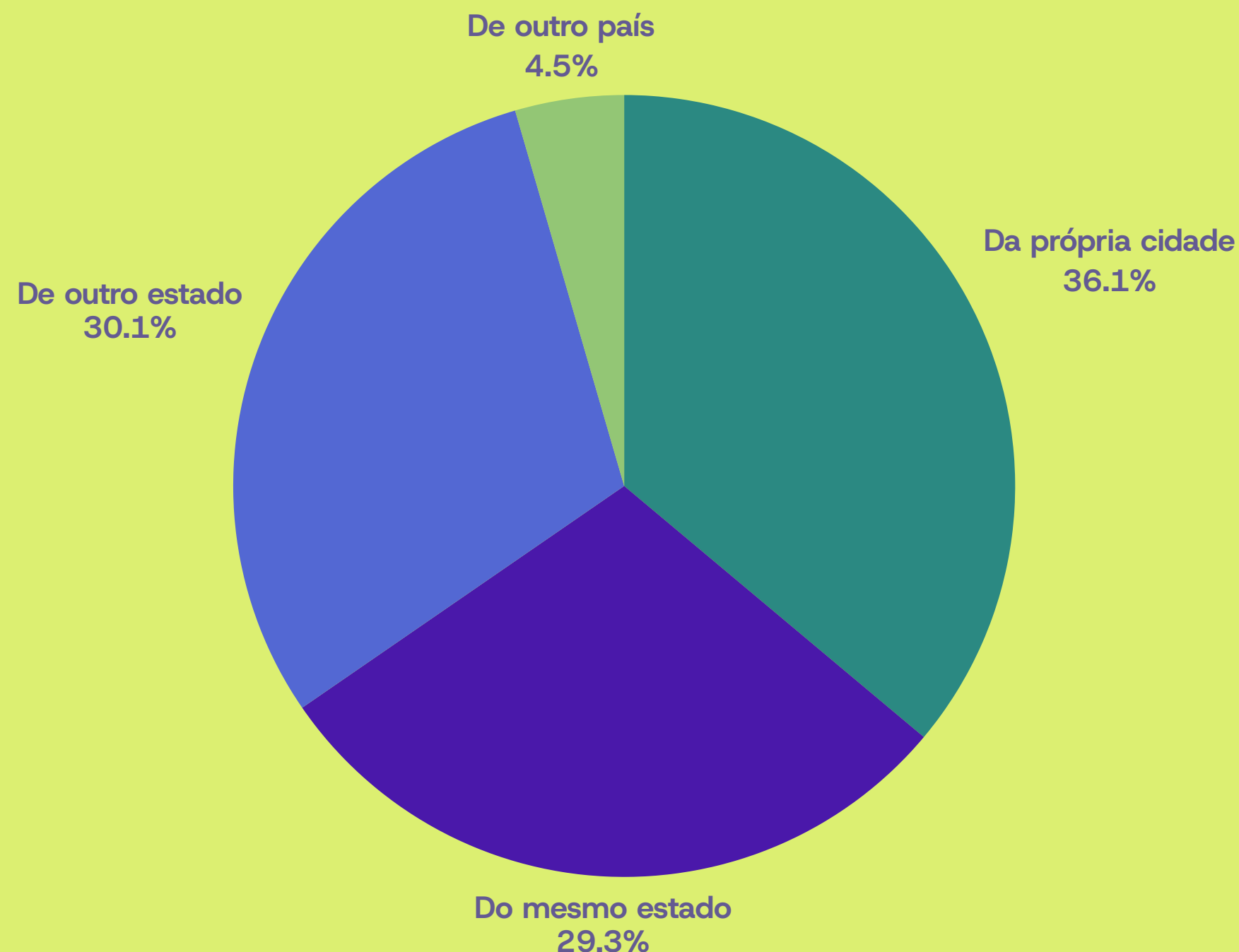
Perfil das Startups

Com relação à origem do investimento recebido pelas startups analisadas, observa-se que 36,1% delas receberam investimentos de fontes que são da **mesma cidade** de onde foram fundadas.

30,1% receberam investimentos de fontes que são de **outro estado**, enquanto 29,3% possuíram fontes de investimento oriundas do **próprio estado**.

Apenas 4,5% das startups receberam investimento oriundo de **outro país**.

Origem dos investimentos



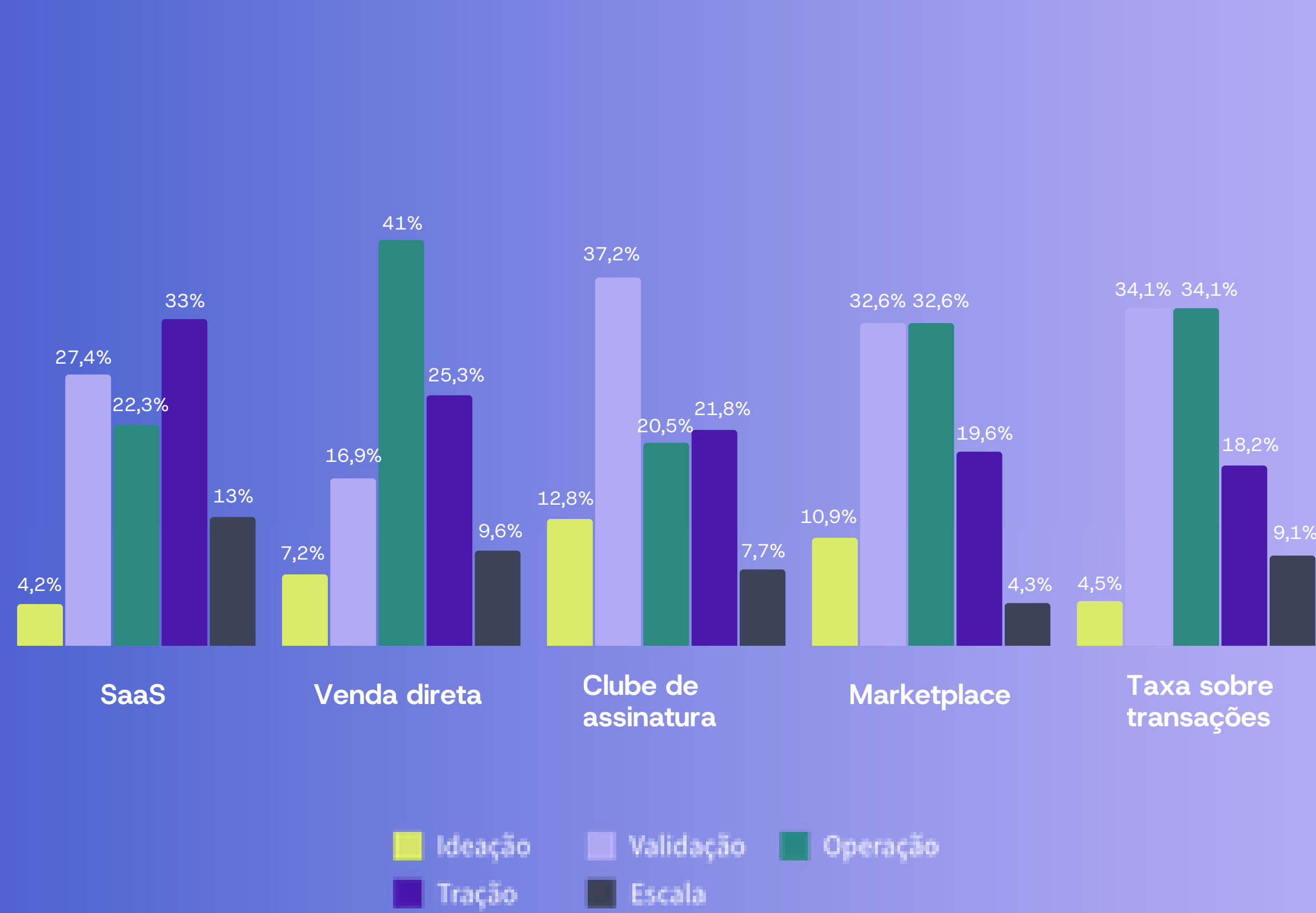
Perfil das Startups

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as startups pesquisadas, observa-se que, dentre as que possuem o modelo de negócio SaaS (Software as a Service), a maior parte (33%) está na fase de tração em relação ao seu nível de maturidade. Já aquelas que possuem o modelo do tipo Venda direta estão em sua maioria (41%) na fase de operação.

As que adotam o modelo do tipo Clube de assinatura estão em sua maioria na fase de validação (37,2%) ainda. Startups do tipo Marketplace estão em sua maioria nas fases de validação e operação (ambas 32,6%). Por fim, as startups cujo modelo é Taxa sobre transações também estão em sua maioria nas fases de validação e operação (ambas 34,1%).

Modelo de negócio e Nível de maturidade das Startups

Modelo de negócio vs. Nível de maturidade



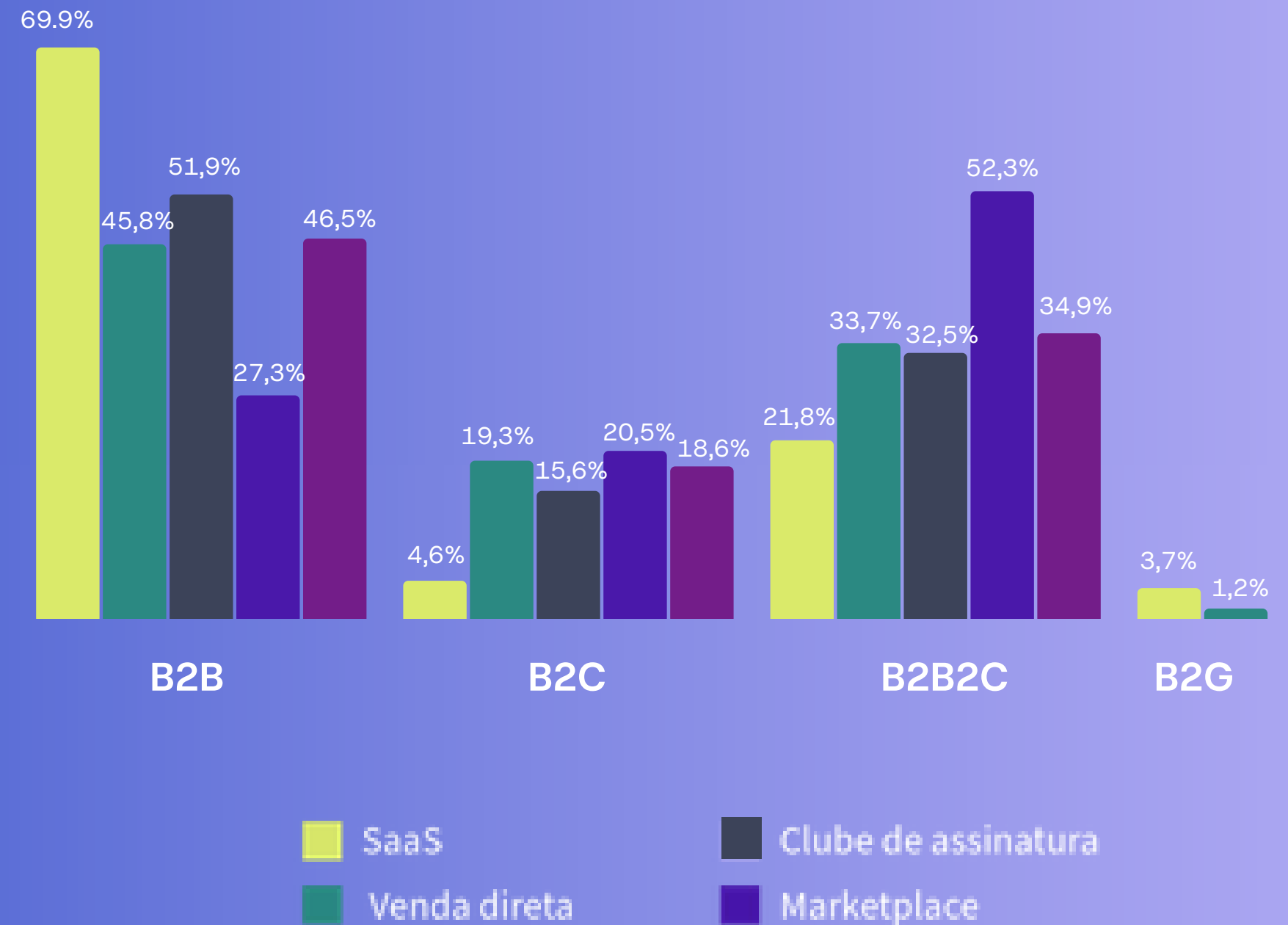
Perfil das Startups

Dentre os tipos de modelo de negócio mais comuns entre as healthtechs, observa-se que o modelo de negócio SaaS (Software as a Service) é mais comum quando o tipo de cliente ou público-alvo é B2B (69,9%) ou B2B2C (3,7%).

No entanto, para clientes do tipo B2C os modelos de negócios mais comuns são Marketplace (20,5%), Venda direta (19,3%) e Taxa sobre transações (18,6%). Já para clientes do tipo B2B2C o modelo de negócio predominante é o Marketplace (52,3%).

Modelo de negócio de acordo com o tipo de cliente

Modelo de Negócio vs. Público-alvo



Agradecimentos

Não fazemos
nada sozinhos!



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

Realização:



Parceria:





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.



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



Conheça todos os **nossos estudos**.

CONHEÇA NOSSOS MANTENEDORES E PARCEIROS

Mantenedores



Parceiros





PGTUSP

Núcleo de Política e
Gestão Tecnológica
