

Avaliação do Ecossistema de Startups de São Paulo

Março 2026

Uma parceria:



Um novo estágio que requer atuação conjunta e sistemática

Aumentar a maturidade do ecossistema de São Paulo não é questão de prestígio: **é uma necessidade econômica estratégica**. A maturidade é o motor que determina nossa capacidade de gerar riqueza e empregos. A Startup Genome aponta a Conectividade Local como um “ingrediente secreto”: quanto maior a densidade e a qualidade das relações entre fundadores, investidores e mentores, mais rápido surgem efeitos de rede, parcerias efetivas, co-investimentos e missões internacionais que aceleram a exposição global – e criam um verdadeiro ímã de talentos.

Para deixarmos de ser apenas um aglomerado de iniciativas e nos tornarmos um motor econômico maduro, a coordenação sistêmica é decisiva – como mostram a Startup Genome e os modelos de Hélice Tríplice/Quádrupla. É assim que superamos falhas de mercado e institucionais: governo ouvindo organizações de suporte para reduzir burocracia, investidores abastecidos por um fluxo constante de talentos vindos das universidades, e incentivos fiscais,

formação de mão de obra e capital alinhados a um mesmo objetivo. Isso aumenta a densidade de confiança, cria passagens de bastão claras (da incubadora ao investimento anjo local) e reduz custos de transação. Sem essa visão, sofreremos com redundância de programas, gap entre Seed e Série A e fuga de cérebros.

O Sebrae se posiciona como habilitador desse salto: neutro, capilar e legítimo, convoca a rede — fundadores, investidores, universidades, corporações, formuladores de políticas e ambientes de inovação — a usar o diagnóstico apresentado como bússola. Com dados quantitativos e qualitativos consolidados e benchmarks globais, vamos coordenar prioridades, preencher lacunas de financiamento, internacionalizar nossas startups e medir o que importa, com as necessidades dos fundadores no centro. Transformemos São Paulo de um ecossistema de sobrevivência em um ecossistema de aceleração.

O próximo passo é coletivo – e começa agora.

A Startup Genome modelou as políticas de 4 dos 7 ecossistemas de startups que mais cresceram na última década



Clientes estratégicos
aumentaram o valor do seu
Ecossistema

**59% mais rápido
comparado aos seus
pares**

41%
vs 25%

Eles produziram

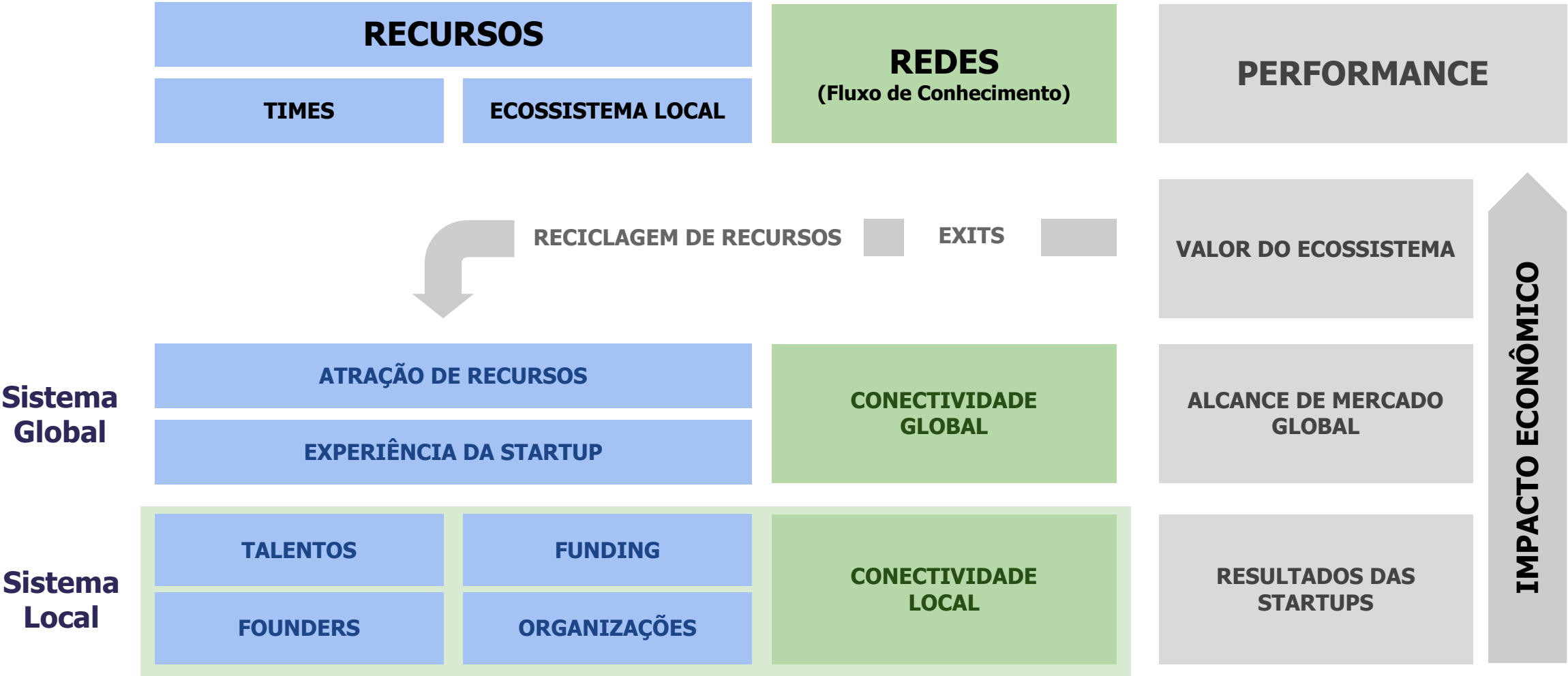
**U\$1.4
bilhão/ano
a mais**

em valor do ecossistema a partir de
um ponto de partida médio de

U\$9.2 bilhões



E estabelece os fatores de sucesso de um ecossistema para o impacto econômico, por meio de um modelo proprietário:





Os pares para a realização dos *benchmarks* foram cuidadosamente escolhidos por múltiplos fatores:

Pares comparativos para uso com a pesquisa com empreendedores e as bases de dados globais



Pesquisa com Fundadores: Cada par representa semelhanças e diferenças para um *benchmarking* mais assertivo¹



Ecosistema
Próspero



Centro
Financeiro



Tecnologia de
Ponta



Economia
Emergente



Acesso à
Mercado
(Tamanho)

GSER 2025

Top #37

São Paulo



Racional Comparativo

Top #9

Singapura



Hub Financeiro Regional

Top #8

Seul



Líder em Deeptech

Top #25

Sidney



Mercado distante e maduro

Top #40

Mumbai



Economia Crescente

Top #20

Amsterdã



Negócios e Deeptech

Top #3

Londres

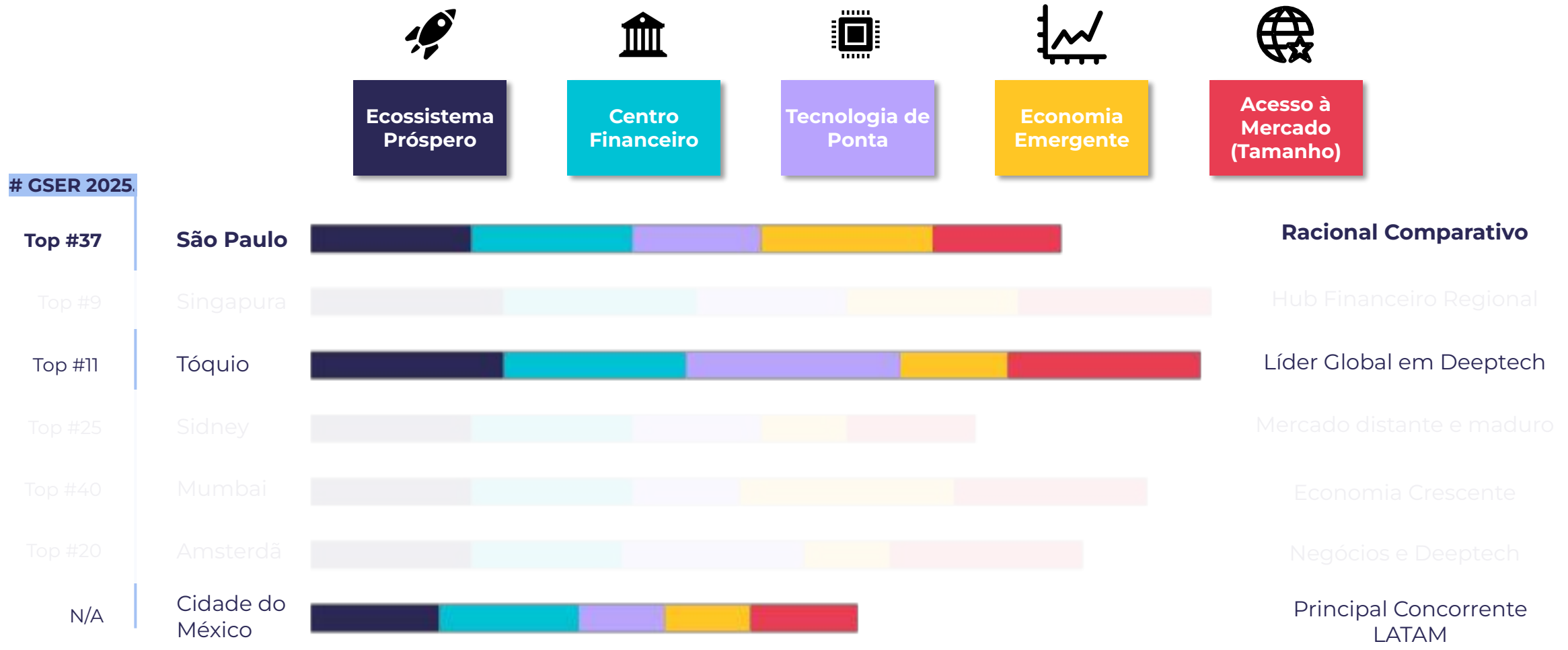


Líder Global

1. Seleção derivada de ecossistemas que já realizaram o diagnóstico do Startup Genome



Bases de Dados Globais: Tóquio e Cidade do México foram adicionados para diagnósticos setoriais



1. Seleção derivada de ecossistemas que já realizaram o diagnóstico do Startup Genome

Conteúdo

1

O Ecossistema de São Paulo: Principais Aprendizados

2

Apêndice: Indicadores-chave do Mapeamento

Sumário Executivo (1/3)



O Ecossistema de Startups de São Paulo encontra-se na fase avançada de Globalização, tendo como desafio central a escala e o alcance global

- São Paulo é um dos ecossistemas de startups mais maduros entre os mercados emergentes, assumindo a posição #37 no ranking dos Top 40 Ecossistemas Globais e a posição #1 no ranking de ecossistemas LATAM pelo GSER 2025¹;
- Atualmente, a região consolida uma extensa base de startups, chegando a quase 2.300 empresas ativas.
- Entre 2021 e 2024, as startups de São Paulo captaram cerca de US\$ 16–17 bilhões em venture capital, e geraram 24 *exits* acima de US\$ 100 milhões²;
- O valor total do ecossistema de São Paulo é estimado em US\$ 51 bilhões (considerando *exits* e *valuations* de startups), consolidando a cidade como o principal polo tecnológico da América Latina e o único da região no Top 40 global.
- Nesse estágio do ecossistema, o desafio central não é mais sua ativação, mas a capacidade de converter de forma consistente startups prontas para escalar a nível global e alcançar *exits* maiores.

O Ecossistema de São Paulo se beneficia de elevada concentração de mercado, além de atração e retenção de fundadores

- São Paulo demonstra forte dinâmica de atração e retenção de fundadores. Aproximadamente 25% das startups mudaram sua sede para São Paulo, e 85% dos fundadores afirmam não ter intenção de se mudar, indicando alta “aderência” ao ecossistema³.
- Entrevistas enfatizaram a força do mercado local, acesso a talentos e proximidade com clientes e tomadores de decisão, reforçando o papel de São Paulo como principal polo de startups e inovação no Brasil e na América Latina; que concentra 30% do PIB brasileiro e cerca de 75–80% das 100 maiores empresas do país⁴ (que possuem HQ ou centro decisório na região).

O Ecossistema é fortalecido por uma comunidade local densa e colaborativa, mas observa-se que as muitas comunidades atuam de maneira fragmentada e sem uma conexão sistemática que as integre ao conjunto do ecossistema

- O ecossistema de São Paulo demonstra um sólido senso de comunidade, com fundadores recebendo apoio de pares⁵ em linha com ecossistemas globais. O volume de relacionamentos significativos entre fundadores está acima da média³, fornecendo uma base forte para troca de conhecimento e colaboração.
- A menor intensidade relativa de conexões dos fundadores com investidores e especialistas, a baixa adoção de mecanismos formais de alinhamento — como advisors com equity e stock options³ — e a ausência de canais estruturados, recorrentes e transparentes de acesso a capital, mentoria qualificada e grandes clientes sugerem um ecossistema altamente relacional, porém pouco institucionalizado em termos de coordenação sistêmica.

¹ *Global Startup Ecosystem Report 2025*; ² *Pitchbook, Dealroom, Crunchbase*; ³ *Análises Startup Genome*; ⁴ *IBGE, Valor Econômico*; ⁵ *Pares: Cidade do México, Seul, Singapura, Sidney, Amsterdã*

Sumário Executivo (2/3)



Alcance global e conectividade internacional se mostram abaixo da média esperada no estágio de Globalização

- As startups em São Paulo se globalizam a taxas significativamente menores das esperadas pela média global, apenas 5% dos clientes das startups estão fora do Brasil e 3% fora do continente, frente a 34% e 18% em comparação com ecossistemas pares, respectivamente. Além disso, somente 11% das startups miram mercados globais desde o início, comparado a 28% nos *benchmarks*³.
- Em entrevistas, fundadores reportam menos conexões relevantes com ecossistemas internacionais, menor frequência de viagens internacionais de negócios e menor proporção de startups *global-by-design*³.
- Em conjunto, esses indicadores demonstra que a internacionalização em São Paulo ocorre de forma tardia, episódica e dependente de iniciativas individuais, e não como uma capacidade estruturada, recorrente e institucionalizada do ecossistema.

A utilização de incentivos de longo prazo baseados em equity, como os Stock Option Plans, permanece subutilizada para o engajamento de talentos cruciais, refletindo um cenário de maturação regulatória ainda em curso

- Embora o ecossistema de São Paulo disponha de capital, mercado e talento em volume relevante, a evidência indica baixa institucionalização de mecanismos de alinhamento de longo prazo. Apenas 2% das startups oferecem *stock options* a todos os colaboradores (vs. ~20% nos ecossistemas pares), e mesmo quando ofertadas, sua aceitação por talentos permanece limitada. De forma semelhante, o número médio de *advisors* com participação societária é inferior aos benchmarks globais, refletindo tanto menor oferta estruturada por parte das startups quanto menor adesão de conselheiros a modelos baseados em risco compartilhado. Esse duplo descompasso – na oferta e na adesão – enfraquece o alinhamento entre risco e retorno e reduz a capacidade de construir *scale-ups* globais de forma recorrente.

Apesar do atual volume de investimentos, a baixa conversão de seed para a Série A revela um desafio estrutural na capacidade de escala das startups no ecossistema

- As startups em São Paulo recebem rodadas Seed e Série A relativamente menores em comparação aos pares, e o ecossistema apresenta uma taxa de conversão notavelmente baixa de Seed para Série A³.
- Essa estrutura de financiamento limita a capacidade de crescimento no estágio mais crítico de escala, impactando diretamente a produção de grandes *exits* e startups líderes globais.

¹ Global Startup Ecosystem Report 2025; ² Pitchbook, Dealroom, Crunchbase; ³ Análises Startup Genome; ⁴ IBGE, Valor Econômico; ⁵ Pares: Cidade do México, Seul, Singapura, Sidney, Amsterdã

Sumário Executivo (3/3)



São Paulo possui ativos estratégicos subexplorados que podem sustentar um posicionamento global

- O ecossistema apresenta capacidades robustas já consolidadas: mais de 50% das startups utilizam inteligência artificial em seus produtos ou operações, cerca de 23% são *AI-native*, e o ecossistema conta com alta disponibilidade de talentos técnicos e de *growth* experientes, além de elevada participação de fundadores seriais (mais de 50%)³.
- Setores como Agronegócio, Varejo, Saúde/Biotech e Bens de Consumo concentram *funding*², talentos e geração de inovação, estando diretamente conectados a desafios globais e com potencial de escalabilidade local e internacional.
- Combinado à centralidade de São Paulo como maior mercado e hub corporativo da América Latina⁴, esses ativos oferecem base sólida para liderança global. O desafio principal não está na criação de capacidades, mas na priorização estratégica e ativação coordenada dessas forças para escala e impacto global.

A maturidade do ecossistema amplia a importância do alinhamento sistêmico e do propósito compartilhado

- O ecossistema de São Paulo reúne ativos robustos – densidade de startups, capital, talentos experientes e uma comunidade colaborativa³ – que sustentam sua relevância e capacidade de geração de resultados. As evidências indicam que essas capacidades já estão amplamente presentes.
- As evidências quantitativas e qualitativas, no entanto, sugerem que esses ativos ainda operam sem um propósito estratégico explicitamente compartilhado, o que reduz a eficiência coletiva do ecossistema. Embora haja intensa atividade e múltiplas iniciativas ao longo da jornada empreendedora, ainda há espaço para fortalecer prioridades comuns, métricas alinhadas e jornadas mais articuladas – elementos que podem favorecer uma convergência mais consistente de esforços rumo a objetivos de longo prazo, como internacionalização, produção recorrente de *scale-ups* e maior impacto econômico.
- Nesse contexto, o principal desafio não é expandir o volume de iniciativas, mas articular capacidades existentes em torno de objetivos comuns. Um maior alinhamento sistêmico tem potencial para elevar a eficiência coletiva do ecossistema, ampliando sua capacidade de gerar impacto e sustentar crescimento no longo prazo.

¹ [Global Startup Ecosystem Report 2025](#); ² [Pitchbook](#), [Dealroom](#), [Crunchbase](#); ³ [Análises Startup Genome](#); ⁴ [IBGE](#), [Valor Econômico](#); ⁵ Pares: Cidade do México, Seul, Singapura, Sidney, Amsterdã



Insight #1: Baseado nas características do ciclo de vida do Ecosystema de Startups...



... atualmente, São Paulo se encontra na fase de Globalização Avançada do Ciclo de Vida do Ecosystema



As características da fase de **Globalização Avançada** incluem a **geração de múltiplos exits de mais de US\$ 100 milhões** e um **número de startups próximo de 2.000**

\$100M+ Exits em São Paulo

2021 2022 2023 2024 2025

16

4

4

-

3

Aproximadamente 2.000 Startups

Estimativa SEBRAE:
2000-2300*

*Número estimado de startups na região da cidade de São Paulo em um raio de até 100km

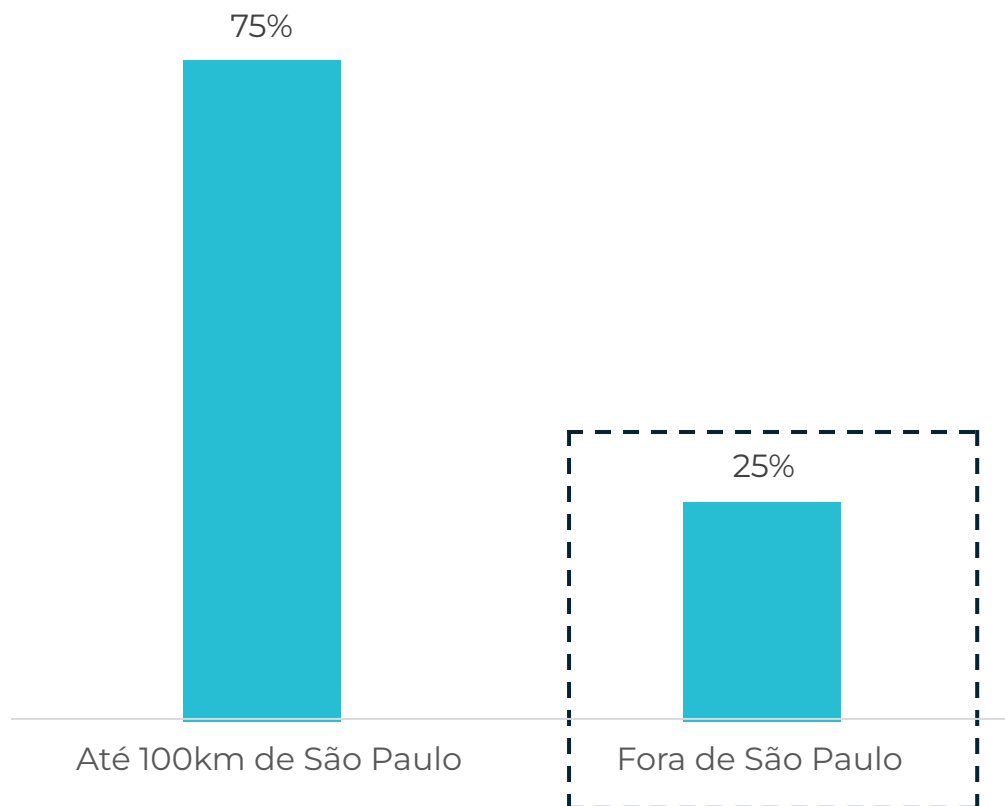
São Paulo deve se concentrar em se internacionalizar e na geração de exits de grande porte



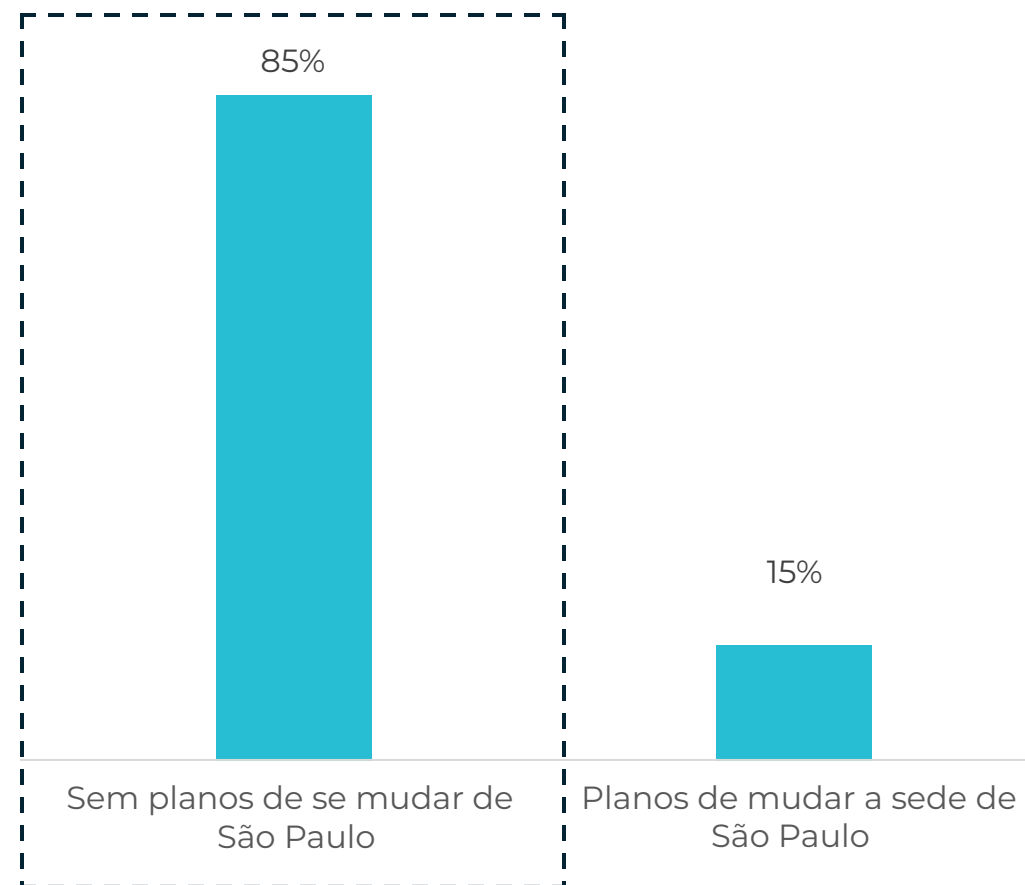
Insight #2: São Paulo atrai fundadores de startups de todo o país que desejam empreender e se estabelecer na cidade



Local de Fundação



Planos de deixar São Paulo





São Paulo atrai e retém fundadores pela densidade de oportunidades e pela opcionalidade do ecossistema

Justificativa a partir de entrevistas qualitativas e casos reais

Fundadores escolhem São Paulo como base por percepção de oportunidade concentrada

São Paulo é percebida como o espaço onde oportunidades acontecem com maior frequência e diversidade. A densidade de startups, investidores, corporações e talentos cria a sensação de que múltiplos caminhos são possíveis em paralelo, reduzindo o risco percebido de empreender. Essa percepção orienta decisões de migração e fixação principalmente pela centralidade econômica e pela proximidade com clientes, capital e parceiros estratégicos – e não por políticas estruturadas de atração, benefícios fiscais ou programas formais de incentivo.

“Se você quer empreender de verdade, em algum momento precisa estar em São Paulo. É onde as oportunidades aparecem.” — Fundador que migrou para São Paulo

A opcionalidade do ecossistema funciona como mecanismo de retenção

Além de atrair, São Paulo retém fundadores por oferecer múltiplas alternativas ao longo da jornada: novos mercados, investidores distintos, parceiros corporativos e caminhos de pivotagem. Mesmo quando uma iniciativa não evolui como esperado, o ecossistema oferece alternativas suficientes para que o fundador permaneça ativo e conectado, reduzindo evasão para outros polos.

“Mesmo quando um projeto não dá certo, aqui você consegue se reposicionar rápido. Sempre tem outra porta aberta.”— Fundador Serial

A complexidade do ecossistema é aceita como *trade-off* pela proximidade com oportunidades

Fundadores reconhecem que operar em São Paulo envolve maior complexidade, competição e custo. Ainda assim, esses fatores são vistos como um *trade-off* aceitável diante da proximidade com decisores, capital e redes relevantes. A escolha por São Paulo reflete uma decisão estratégica: maior complexidade em troca de maior acesso e visibilidade.

“São Paulo não é simples, mas é onde você consegue estar perto de quem decide.” — Fundador de Scale-up

A decisão de permanecer em São Paulo é econômica, mesmo diante de alternativas com maior qualidade de vida

Embora a qualidade de vida em outros contextos seja reconhecida como atrativa, fundadores indicam que a permanência em São Paulo está diretamente vinculada à concentração de clientes, investidores e oportunidades de negócio. A centralidade econômica do ecossistema reduz o custo de acesso a mercado e capital, tornando a decisão menos emocional e mais estratégica. A escolha por permanecer na cidade reflete, sobretudo, a avaliação de onde as chances de crescimento e escala são maiores.

“Já pensei em ir para fora pela qualidade de vida, mas aqui é onde os clientes e os investidores estão. No fim, a decisão é onde o negócio cresce mais.” — Fundador

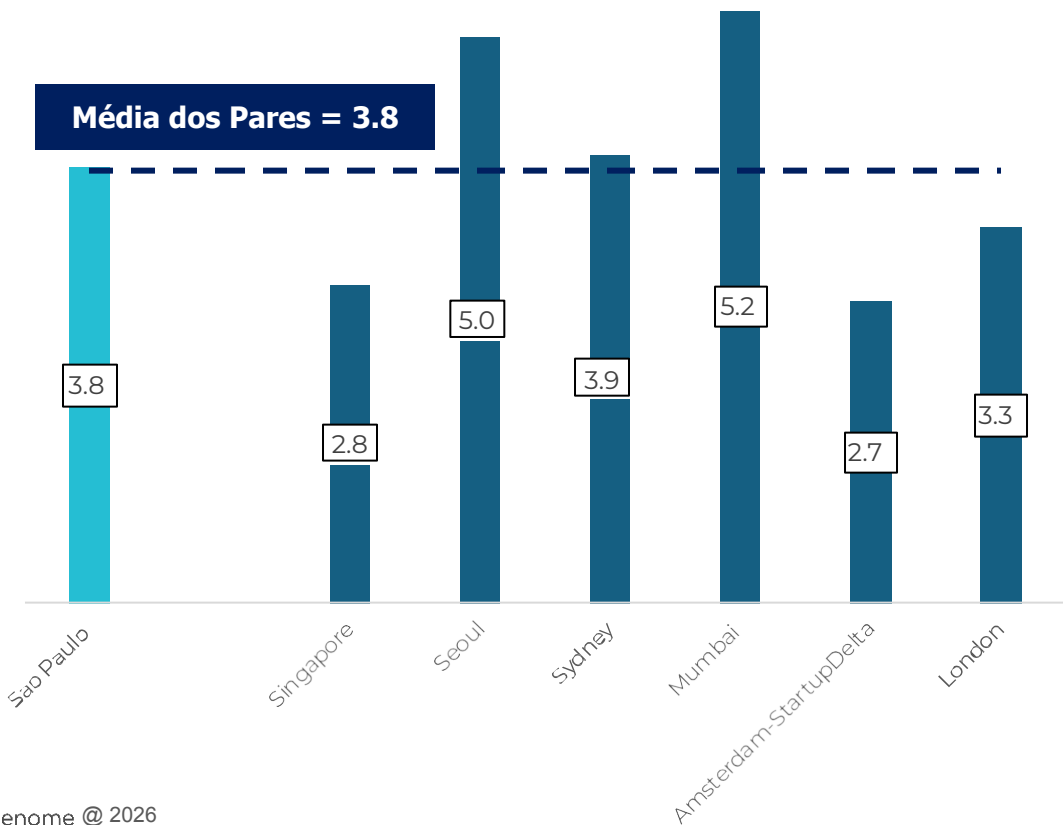


Insight #3: Os fundadores em São Paulo recebem ajuda de outros stakeholders localmente, em linha com a média dos seus pares...

Senso de Comunidade

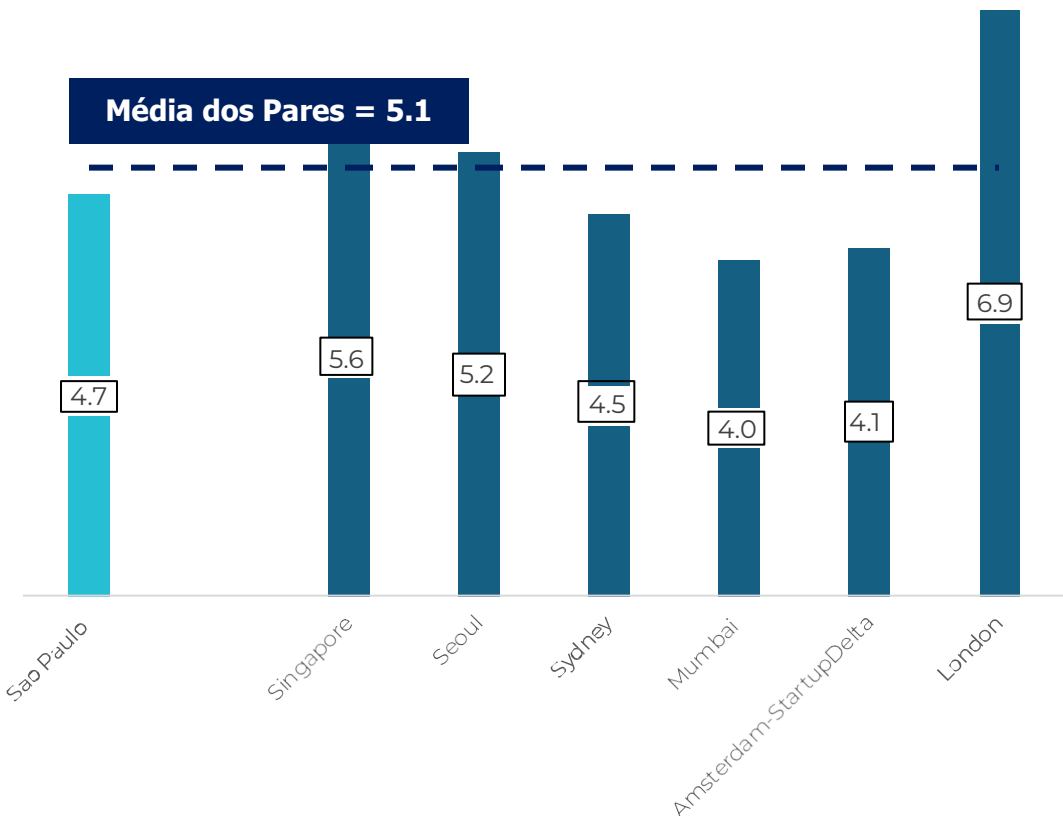
Apoio entre Founders

Número de horas de apoio recebido de outros Fundadores do Ecosystema



Apoio de Investidores & Experts

Número de horas de apoio recebido de Investidores & Experts do Ecosystema



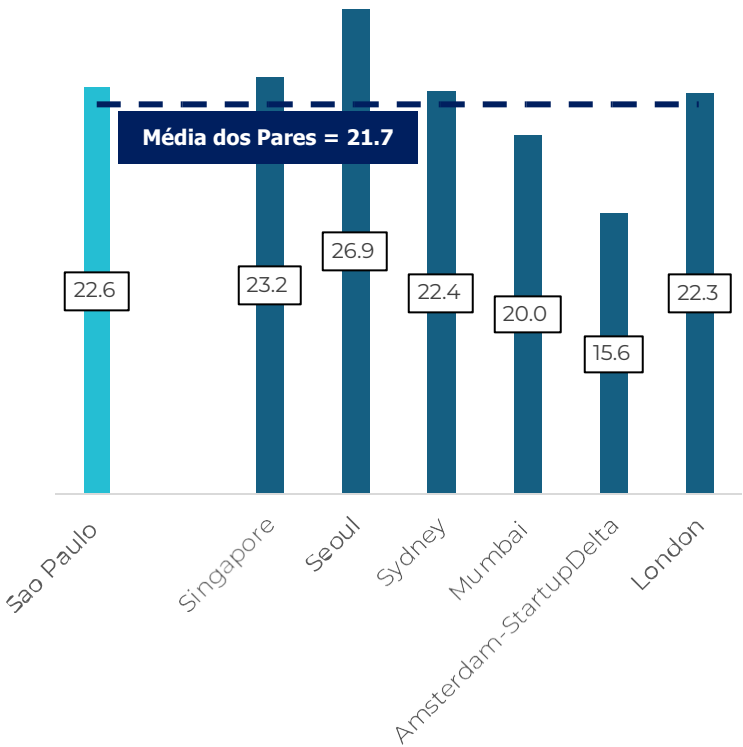


... possibilitado por um volume acima da média de relações significativas entre fundadores locais

Número de Relacionamentos Significativos

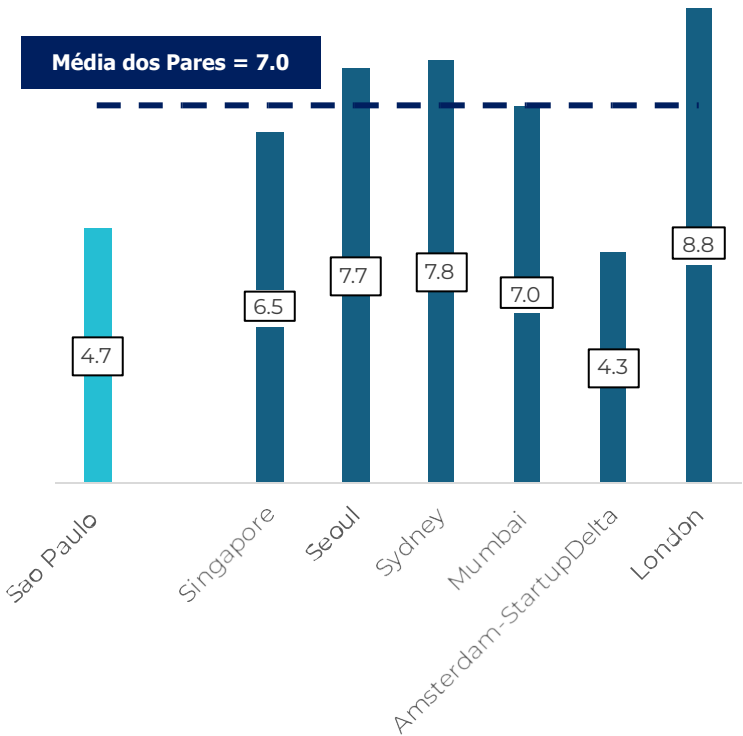
Relacionamentos entre Founders

Número de Vínculos Relevantes entre Fundadores do Ecosistema



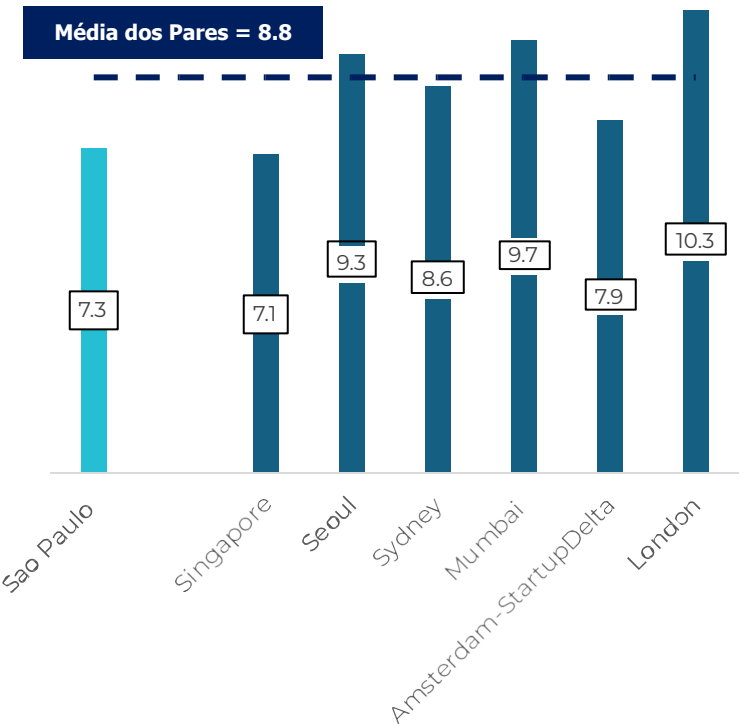
Relacionamentos com Investidores

Número de Vínculos Relevantes com Investidores do Ecosistema



Relacionamentos com Experts

Número de Vínculos Relevantes com Experts do Ecosistema





O ecossistema de São Paulo é fortemente ancorado em capital relacional como ativo estruturante

Insights a partir de entrevistas qualitativas e casos reais

O funcionamento do ecossistema é fortemente apoiado nas relações entre pares

O ecossistema de São Paulo é marcado por relações abertas, recorrentes e de alta confiança entre fundadores. Esse padrão sustenta aprendizado rápido, troca prática de experiências e circulação de informação em grande escala, criando um ambiente onde pedir ajuda é legítimo e amplamente praticado. Esse tipo de apoio cumpre um papel central na resiliência e continuidade do ecossistema.

Aqui todo mundo se ajuda. É muito fácil falar com outros founders e trocar experiência.” — Fundador

A densidade relacional reduz fricções iniciais, mas a conversão depende de articulação adicional

A proximidade entre atores facilita encontros frequentes com outros fundadores, investidores e parceiros, acelerando validações iniciais e ampliando visibilidade. À medida que as startups avançam, no entanto, a transformação dessas interações em decisões estratégicas – como investimentos, parcerias estruturadas ou expansão – passa a exigir maior coordenação e priorização com apoio institucional de *experts*.

“Você conhece muita gente rápido, mas transformar isso em algo concreto exige outro tipo de esforço.” — Fundador

A progressão para estágios mais avançados é fortemente influenciada pela experiência e pelas redes individuais

No estágio de *scale-up*, o avanço no ecossistema tende a ser guiado pela capacidade individual dos fundadores de mobilizar redes, interpretar sinais informais e articular oportunidades ao longo do tempo. Esse modelo valoriza experiência prévia e capital social, funcionando especialmente bem para fundadores mais conectados, ao mesmo tempo em que aponta uma oportunidade de tornar o acesso a recursos críticos mais previsível e replicável.

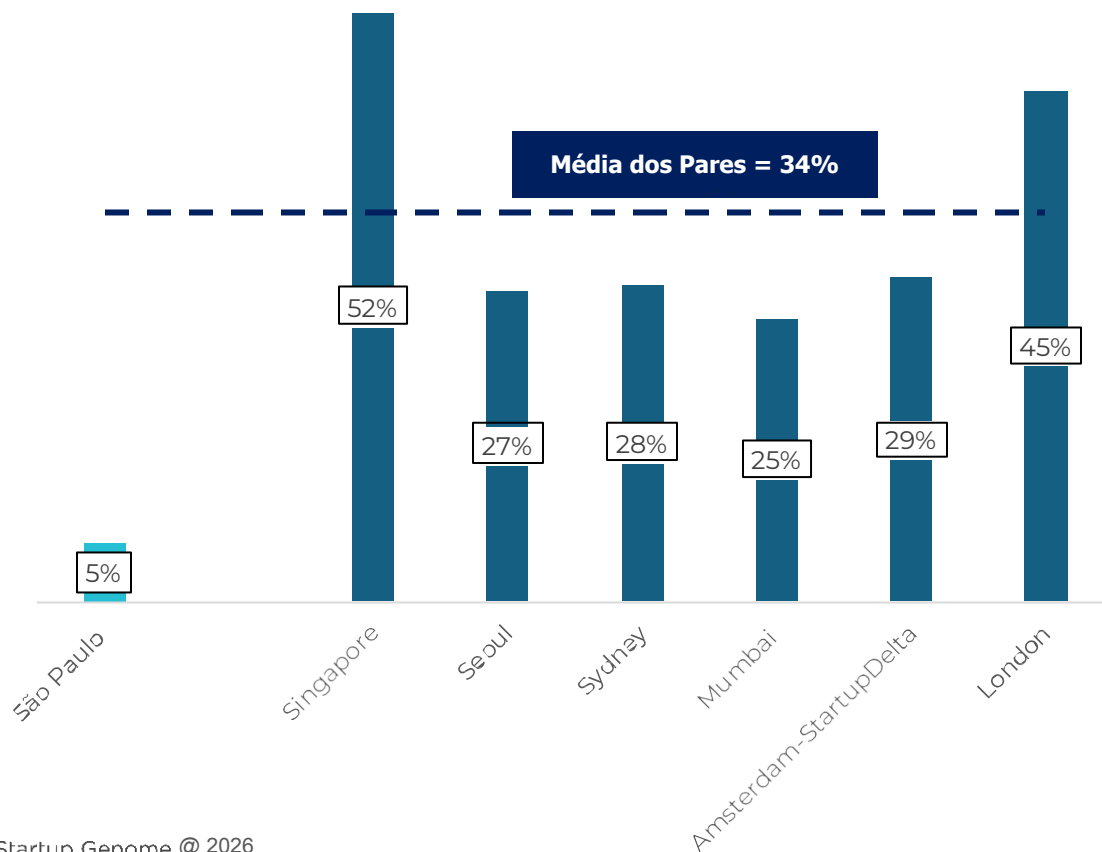
“Quem já passou por isso antes consegue converter conexões em resultado mais rápido. Para os outros, o caminho é menos claro.” — Investidor Early-Stage

Insight #4: As startups de São Paulo se internacionalizam a taxas baixas...



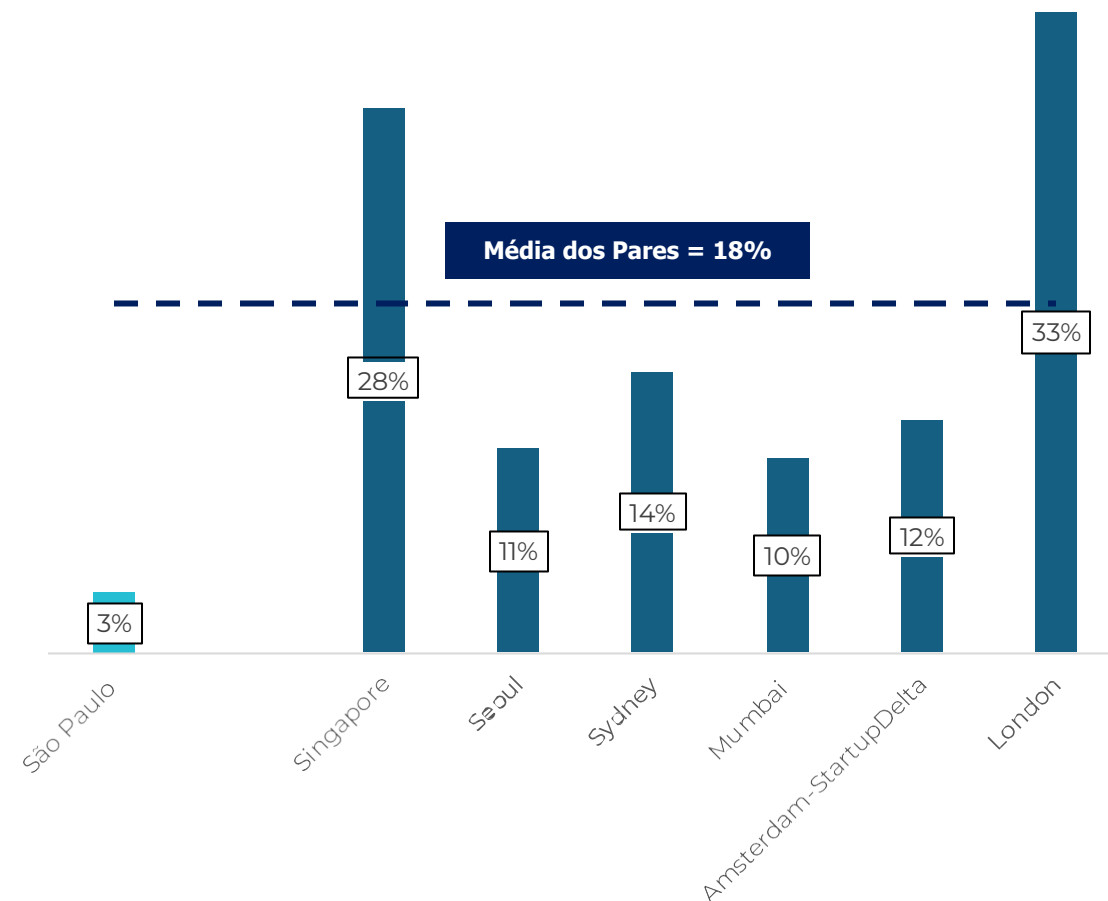
Clientes Internacionais

Proporção do total de clientes localizados fora do país de origem



Clientes fora do Continente

Proporção do total de clientes localizados fora do continente de origem

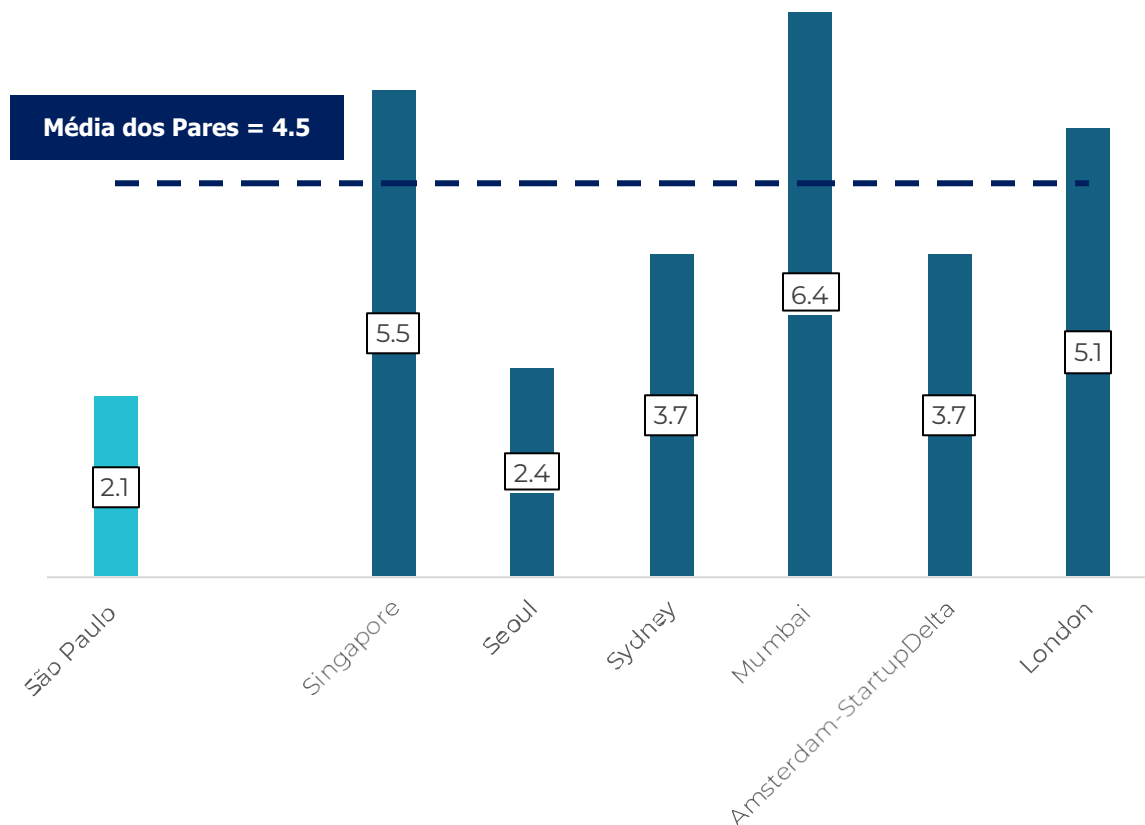


...devido à conectividade limitada com mercados globais e a estratégias com foco prioritário no mercado local



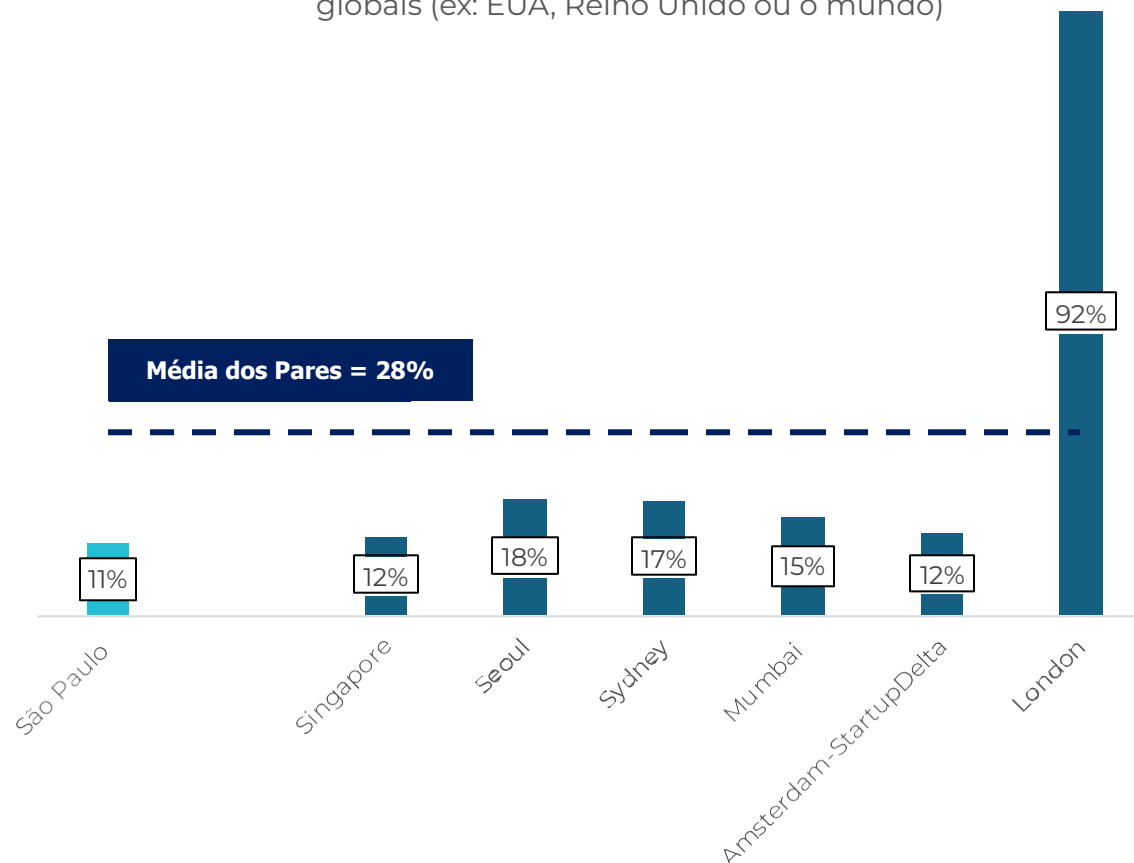
Conexões com Top Ecosistemas Internacionais

Número de Relacionamentos com Lideranças dos Principais Ecosistemas Internacionais



Foco Prioritário em Mercados Globais

Proporção de startups que visam mercados globais (ex: EUA, Reino Unido ou o mundo)





A baixa internacionalização molda o tipo de tração alcançada pelas startups do ecossistema

Insights a partir de entrevistas qualitativas e casos reais

O foco predominante no mercado doméstico orienta estratégias de crescimento incremental

A robustez, densidade e sofisticação do mercado de São Paulo reduzem a pressão competitiva por expansão internacional precoce. A tração doméstica é, em muitos casos, suficiente para sustentar crescimento inicial, influenciando o sequenciamento estratégico das startups e postergando movimentos estruturados de internacionalização. Essa dinâmica, no entanto, limita a exposição contínua a mercados globais e a construção de capacidades “*global-by-design*”, reduzindo o potencial de escala das startups.

“O mercado aqui é grande o suficiente para crescer bem sem sair do país por um bom tempo.” – Fundador

A internacionalização tende a ocorrer de forma episódica, não como tese estruturante

As evidências qualitativas indicam que a entrada em mercados internacionais costuma ser acionada por oportunidades pontuais – como contatos específicos, demandas isoladas ou movimentos reativos – mais do que por uma estratégia deliberada de posicionamento global desde o início. Esse padrão reduz a exposição contínua a *benchmarks* globais e a construção antecipada de capacidades para escalar internacionalmente.

“A gente começou a olhar para fora quando apareceu uma oportunidade específica, não porque fazia parte do plano inicial.” – Fundador

A ausência de uma tese global desde cedo influencia a percepção de potencial de escala

À medida que startups avançam para estágios mais maduros, a ausência de uma narrativa clara de mercado global tende a influenciar como seu potencial de crescimento é avaliado por investidores e parceiros estratégicos. A tração concentrada no mercado local sustenta negócios sólidos, mas pode limitar a percepção de alcance, limitar acesso a recursos, a rodadas maiores, a alianças globais e ambição necessária para trajetórias de crescimento mais aceleradas.

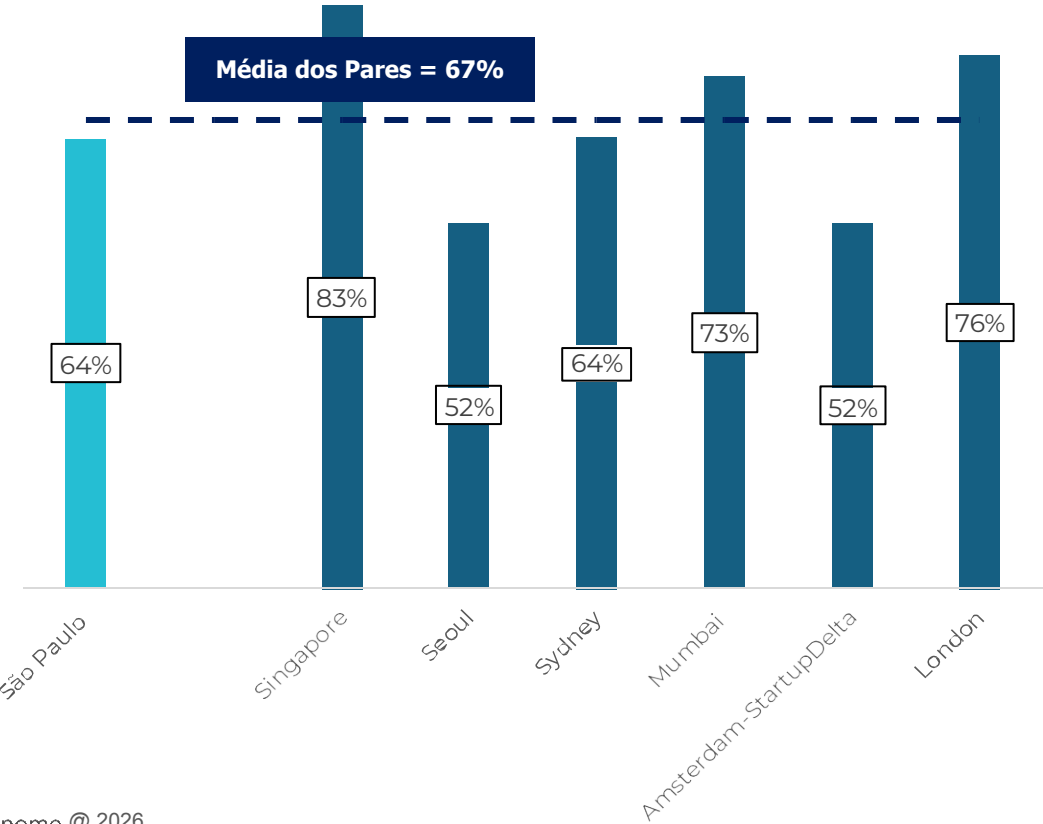
“Quando a tese é muito local, fica mais difícil enxergar o tamanho real do jogo lá na frente.” – Investidor Early-Stage



Insight #5: As startups de São Paulo têm acesso a profissionais experientes, mas a oferta de *stock options* continua rara...

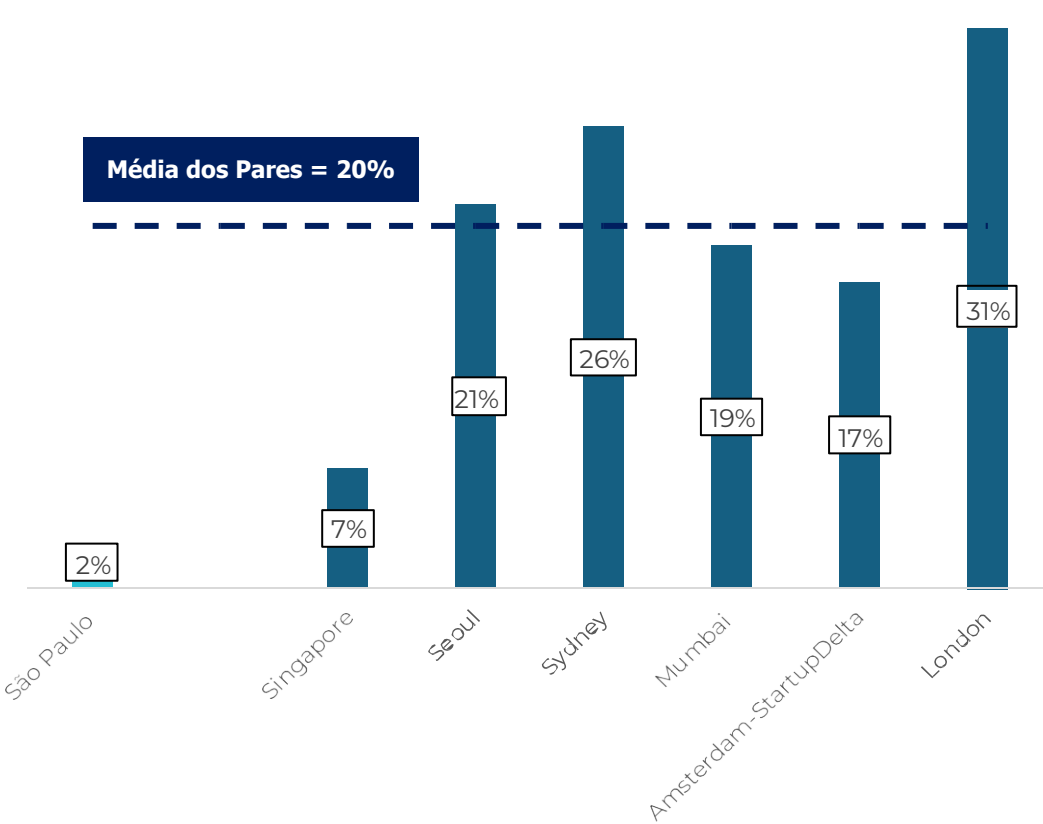
Engenheiros Experientes

Percentual de engenheiros com, no mínimo, dois anos de experiência prévia em startups.



Stock Options para Colaboradores

Proporção de startups que oferecem stock options a todos os funcionários





A baixa adoção de *stock options* cria barreiras à escala das startups e à reciclagem do sucesso no ecossistema

Insights de entrevistas qualitativas

Regulação

Insegurança jurídica e complexidade operacional desestimulam a adoção de stock options

Fundadores relataram que, embora reconheçam o valor estratégico das stock options como instrumento de retenção e alinhamento de longo prazo, a implementação no Brasil é percebida como complexa, custosa e juridicamente incerta. A combinação de burocracia, exigências de compliance e interpretações divergentes sobre a natureza trabalhista e tributária das stock options reduz o incentivo para sua adoção por startups domiciliadas no Brasil.

“Mesmo querendo oferecer stock options, a insegurança jurídica e o custo para estruturar corretamente acabam desestimulando.” — Entrevista com fundador, São Paulo

Mindset

Preferência por liquidez imediata limita incentivos de longo prazo

Entrevistas indicam que colaboradores e lideranças em startups brasileiras tendem a priorizar remuneração imediata, como salário fixo, bônus ou participação nos lucros, em detrimento de instrumentos de retorno de longo prazo. Esse comportamento é reforçado por um contexto macroeconômico historicamente marcado por juros elevados e inflação, que aumenta a aversão ao risco e reduz o apetite por ativos com horizonte de retorno incerto.

“Mesmo quando oferecemos equity, muitos preferem bônus ou aumento de salário. Stock option ainda é vista como algo muito distante.” — Entrevista com fundador, São Paulo

Baixa recorrência de grandes exits reduz a percepção de valor das stock options

Fundadores e colaboradores apontaram que a menor frequência de grandes exits no ecossistema brasileiro limita a confiança no potencial de retorno das stock options. A ausência de exemplos recorrentes de liquidez significativa reduz o efeito demonstração e enfraquece a percepção das stock options como um ativo atrativo frente ao risco assumido.

“Faltam histórias de sucesso suficientes para que as pessoas realmente acreditem que equity vai valer a pena.” — Entrevista com stakeholder do ecossistema, São Paulo

Implicação Sistêmica

Menor reciclagem do sucesso e maior custo de crescimento

A baixa adoção de mecanismos de equity reduz a capacidade das startups de reter talentos estratégicos, aumenta a dependência de remuneração em caixa e eleva o custo de crescimento. Como consequência, limita-se a reciclagem do sucesso no ecossistema — um dos fatores-chave para a formação de scale-ups e para o fortalecimento sustentável do ecossistema, conforme evidenciado pelo Scaleup Report do Startup Genome (*próximo slide*).

Por que os Plano de Opções de Ações para Funcionários são raros nas startups brasileiras

- **Incerteza tributária histórica:** as opções de ações estavam sujeitas a serem tratadas como salário, com incidência de impostos sobre a folha de pagamento
- **A clareza jurídica só surgiu recentemente, em 2024**
- **A cultura da legislação trabalhista privilegia a remuneração fixa em detrimento do risco associado à participação acionária (cultural:** o Brasil possui uma **legislação trabalhista (CLT) muito protetora**, e os funcionários estão acostumados a salários fixos, benefícios, 13º salário e garantias de indenização por demissão). A remuneração por ações é frequentemente vista como **arriscada e desconhecida**, especialmente fora do setor de tecnologia. É difícil para os fundadores remunerarem os melhores talentos, especialmente quando competem com grandes corporações e quando os Planos de Opções de Ações não são considerados atraentes.
- **Estruturas transfronteiriças de startups complicam a concessão de ações** (muitas startups brasileiras utilizam holding no exterior, por exemplo, em Delaware)
- **Menos saídas reduzem o valor percebido das ações das startups** (os planos de opções de ações só funcionam quando os funcionários acreditam que haverá eventos de liquidez

Implicações: O uso limitado dos Plano de Opções de Ações para Funcionários **restringe a cultura de participação acionária dos funcionários e a atração de talentos para as startups**, que são fatores críticos para o crescimento dos ecossistemas de scale-ups.



Os incentivos predominantes tradicionais moldam um ritmo de crescimento mais cauteloso

Insights a partir de entrevistas qualitativas e casos reais

A busca por previsibilidade no curto prazo influencia estruturas de custo e decisões de crescimento

No contexto do ecossistema de São Paulo, startups e seus colaboradores tendem a priorizar estruturas de remuneração e incentivos que ofereçam maior previsibilidade no curto prazo. Esse padrão é consistente com um ambiente em que liquidez, segurança e eficiência operacional são especialmente valorizadas nos estágios iniciais. Ao mesmo tempo, o custo elevado de talentos – combinado a encargos e a um ambiente regulatório complexo – amplia a pressão sobre o caixa das startups, influenciando decisões sobre contratação, governança e ritmo de expansão. Esse conjunto de fatores molda trajetórias de crescimento mais graduais, mesmo em negócios com potencial de tração mais acelerada.

“O ambiente empurra as startups para decisões mais conservadoras no começo.” – Gestor de Fundo Seed

Incentivos de longo prazo ligados à participação societária costumam ser incorporados em estágios mais avançados.

Instrumentos como *stock options* amplamente distribuídas e participação societária de *advisors* aparecem com maior frequência em startups que já alcançaram certo nível de maturidade. Em muitos casos, esses instrumentos são incorporados de forma gradual, à medida que o negócio se estrutura e o crescimento se torna mais previsível.

“Equity faz sentido quando o negócio já está mais claro. Antes disso, é difícil abrir mão.” — Fundador Serial

O ritmo de tração reflete escolhas racionais diante do ambiente

As evidências sugerem que o ritmo mais progressivo de crescimento observado em parte do ecossistema não decorre de falta de ambição, mas de decisões racionais diante do contexto local. A combinação de incerteza, custos de crescimento e disponibilidade de mercado doméstico favorece trajetórias de expansão mais cautelosas, com impactos diretos sobre velocidade de tração e prontidão para *scale-up*.

“O crescimento é mais cuidadoso porque o risco é alto e o custo de errar é grande.” — Investidor Early-Stage



Porque o Plano de Opções de Ações para Funcionários são um “mecanismo oculto” dos ecossistemas de startups de sucesso

- **Atração de talentos sem altos salários**
- As opções de ações permitem que as startups **compitam com grandes corporações pelos melhores talentos**, mesmo quando a remuneração em dinheiro é limitada.
- **Alinhamento de incentivos para o crescimento de longo prazo**
- Os funcionários tornam-se **coproprietários**, criando fortes incentivos para se concentrarem na **criação de valor e na expansão da empresa**, e não apenas no salário de curto prazo.
- **Criação e reciclagem de patrimônio**
- Exits bem-sucedidos geram **patrimônio entre os primeiros funcionários**, muitos dos quais se tornam **investidores-anjo, fundadores ou mentores de startups**, alimentando a próxima geração de empresas.
- **Formação de operadores experientes em startups**
- Funcionários que escalam empresas desde a **fase inicial (Seed) até a saída (Exit) adquirem expertise operacional rara**, que posteriormente se espalha pelo ecossistema.
- **Formação de redes densas de fundadores**
- É frequente que ex-colegas de startups bem-sucedidas **lançam novos empreendimentos juntos**, acelerando a formação de startups e a transferência de conhecimento.
- **Confiança dos investidores e competitividade global**
- Investidores internacionais esperam **equipes alinhadas com o patrimônio líquido**; a forte adoção do Plano de Opções de Ações sinaliza uma **cultura de startup madura, capaz de escalar globalmente**.

Conclusão principal: os Planos de Opções de Ações não são apenas uma ferramenta de remuneração, são um mecanismo central para talentos, reciclagem de capital e a criação de fundadores seriais que sustentam ecossistemas de startups de alto desempenho.



Evidências de *scale-ups* reforçam a importância de redes globais e incentivos baseado em equity alinhados

Insights a partir do Scale-up Report* desenvolvido pelo Startup Genome

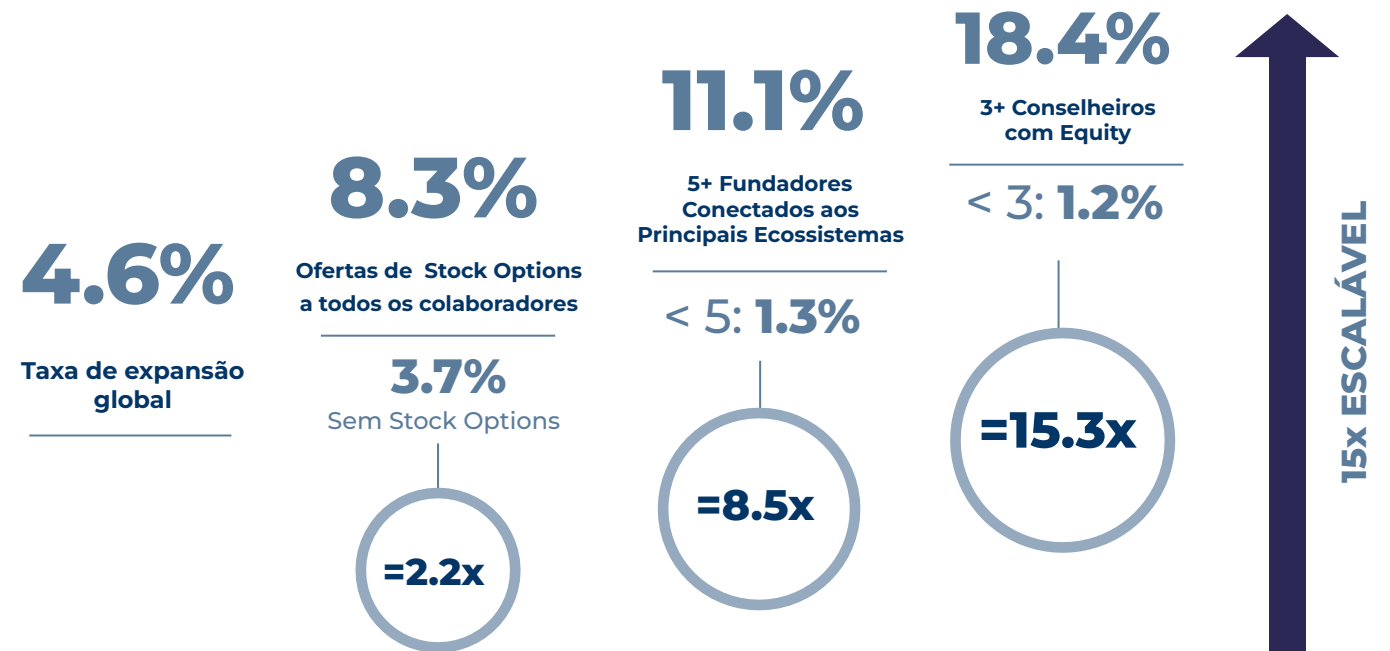
O *Scale-up Report* do Startup Genome demonstra que a probabilidade de uma startup alcançar escala relevante não depende de um único fator, mas da combinação de capacidades específicas. Startups que reúnem **conectividade global recorrente, advisors experientes com participação societária e mecanismos de alinhamento de longo prazo baseados em equity (ESOPs)** apresentam taxas de *scale-up* até **15 vezes superiores** às que não adotam esses elementos de forma integrada.

O relatório também evidencia que governança e orientação estratégica têm impacto comparável ao capital: **startups com três ou mais advisors investidos escalam com maior frequência**, independentemente do tamanho do cheque inicial. Além disso, o efeito desses fatores é sensível ao timing – sua incorporação antes ou até a Série A gera impacto significativamente maior do que a adoção tardia. Considerando que **menos de 10% das startups respondem por cerca de 80% da geração de empregos e impacto econômico**, a baixa ativação combinada desses mecanismos limita a capacidade do ecossistema de converter densidade, talento e capital em *scale-ups* globais de forma recorrente.

A conexão global, conselheiros com participação acionária e a oferta de stock options são fundamentais para o sucesso na expansão

A taxa de escalabilidade para \$50M+ Valuation aumenta a cada fator de sucesso

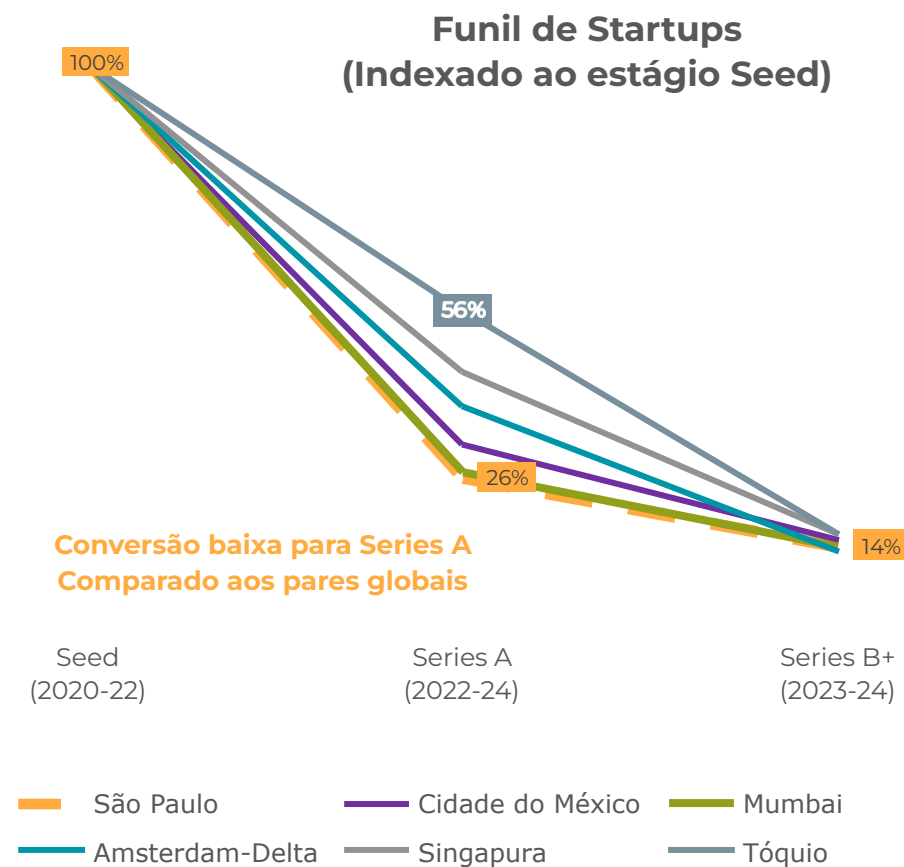
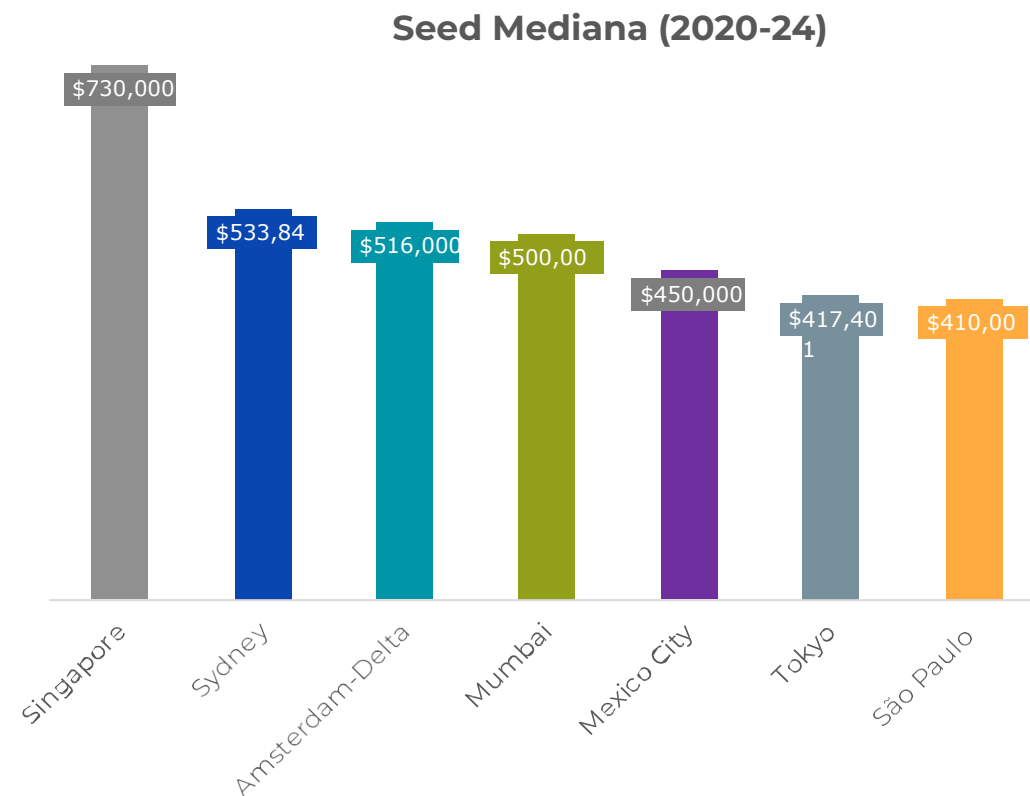
Fonte: Startup Genome, 2023



Com base em uma pesquisa realizada com mais de 100 mil fundadores de startups em mais de 40 países.



Insight #6: O investimento nas fases iniciais continua a ser um dos principais gargalos de São Paulo





A conversão de Seed para Série A permanece estruturalmente abaixo do potencial do ecossistema

Insights a partir de entrevistas qualitativas e casos reais

O funil de financiamento é amplo na base, mas perde eficiência no momento crítico de tração

O ecossistema de São Paulo apresenta alta atividade em estágios iniciais, com volume relevante de startups captando *Seed*. No entanto, à medida que as empresas se aproximam da Série A, a progressão se torna menos previsível. As evidências indicam que muitas startups chegam próximas aos marcos esperados de tração, mas sem fôlego financeiro suficiente para sustentar o salto seguinte, configurando um gargalo recorrente no momento mais sensível do funil.

“Tem muita startup boa que chega muito perto da Série A, mas não consegue dar o último passo.” - Investidor Early-Stage

Cheques iniciais menores ampliam a dependência de eficiência extrema

A estrutura de *funding* em São Paulo favorece cheques iniciais mais conservadores, o que aumenta a pressão por eficiência desde cedo. Embora essa dinâmica produza startups disciplinadas, ela também reduz a margem de experimentação, aceleração comercial e expansão de time justamente na fase em que a startup precisa demonstrar crescimento consistente para atrair rodadas maiores. O resultado é um funil mais seletivo não apenas por qualidade, mas por fôlego financeiro.

“A gente teve que provar muita coisa com pouco capital. Isso segura o quanto dá para acelerar.” - Fundador

A ausência de jornadas coordenadas reduz a eficiência do uso de recursos no ecossistema

As entrevistas indicam que, embora existam múltiplos programas, aceleradoras e instrumentos de apoio, eles operam majoritariamente de forma paralela. No estágio pré-Série A, essa falta de articulação limita a capacidade do ecossistema de oferecer suporte integrado – combinando capital, mercado, governança e orientação estratégica – para ajudar startups a atravessar o “último quilômetro” até a escala. Como resultado, recursos públicos e privados são utilizados de forma menos eficiente do que poderiam em um modelo mais coordenado.

“Tem muita iniciativa boa, mas elas não se conectam exatamente no momento em que a startup mais precisa.” – Gestor de Programa de Inovação



A escassez de capital nas fases iniciais limita a progressão das startups e compromete a formação de scale-ups em São Paulo

Insights de entrevistas qualitativas

Oferta limitada de capital anjo e seed cria gargalos no início da jornada

Entrevistas indicam que, apesar da presença de investidores sofisticados em estágios mais avançados, o volume e a disponibilidade de capital nas fases anjo e seed permanecem insuficientes em São Paulo. Startups promissoras frequentemente enfrentam dificuldades para levantar rodadas iniciais compatíveis com suas ambições de crescimento, o que restringe experimentação, velocidade e capacidade de construção de tração relevante.

“O dinheiro existe em São Paulo, mas não no momento em que a startup mais precisa.” — Entrevista com fundador, São Paulo

Pressão por exits precoces reduz o apetite por rodadas iniciais maiores

Fundadores e investidores relataram uma pressão recorrente por exits antecipados, muitas vezes em valores modestos, como alternativa à escassez de capital de risco nas fases iniciais. Essa dinâmica reduz o potencial de retorno para investidores de seed e Série A e desestimula apostas de maior escala, enfraquecendo o pipeline de empresas com potencial de crescimento significativo.

“Existe muita expectativa de vender cedo, porque nem sempre há capital para sustentar o crescimento por mais tempo.” — Entrevista com stakeholder do ecossistema, São Paulo

Ênfase excessiva em lucratividade precoce limita crescimento e escala

As entrevistas apontam que a pressão por rentabilidade em estágios iniciais — muitas vezes como condição para acesso a capital — leva startups a priorizarem eficiência de curto prazo em detrimento de estratégias de crescimento e expansão de mercado. Esse comportamento reduz a atratividade das empresas para investidores de Série A e compromete trajetórias de escala mais ambiciosas.

“Muitas vezes somos pressionados a provar lucro cedo demais, quando ainda deveríamos estar testando e crescendo.” — Entrevista com fundador, São Paulo

Foco excessivo no mercado local reduz o tamanho percebido da oportunidade

Fundadores destacaram que parte dos investidores incentiva estratégias fortemente centradas no mercado nacional, o que limita o tamanho de mercado percebido e reduz o interesse de fundos de estágios posteriores. Essa restrição estratégica contribui para a baixa conversão de startups de São Paulo para rodadas Série A e Série B, conforme evidenciado pelos dados do funil de startups.

“Quando você limita a visão ao mercado local, automaticamente limita o tipo de investidor que vai se interessar.” — Entrevista com fundador, São Paulo

Implicação Sistêmica

Gargalo estrutural na conversão Seed → Série A

A combinação de capital inicial restrito, pressão por exits precoces, foco em lucratividade de curto prazo e limitação de mercado cria um gargalo estrutural nas fases iniciais do ecossistema. Como resultado, startups de São Paulo apresentam taxas de conversão inferiores à média global entre Seed e Série A, comprometendo a formação de scale-ups e a geração de impacto econômico sustentado.



São Paulo se equipara a seus pares na criação de startups, mas apresenta um desempenho inferior em até ~50% nas fases de expansão.

São Paulo apresenta um alto desempenho na criação de startups, mas resultados inferiores na fase de expansão em comparação com os ecossistemas classificados entre os Top 11-20.

- **A atividade na fase Seed é robusta:** São Paulo **supera seus pares em ~6% na fase Seed** (832 contra 788), indicando um **portfólio promissor de startups em estágio inicial**.
- **Surge uma lacuna na Série A:** São Paulo tem **cerca de 15% menos negócios na Série A do que seus pares** (271 contra 319), sugerindo **atritos na transição da fase inicial para a fase de crescimento**.
- **Grande lacuna na expansão:** Na Série B+, São Paulo apresenta um desempenho **cerca de 50% inferior ao dos ecossistemas semelhantes** (151 contra 302), indicando **capital limitado para fases avançadas e caminhos de expansão restritos**.
- **Menos saídas:** São Paulo registra **cerca de 24% menos saídas do que seus pares** (426 contra 563), limitando a reciclagem de capital e o reinvestimento por fundadores experientes.
- **A criação de unicórnios está ligeiramente abaixo dos pares:** São Paulo tem **cerca de 11% menos unicórnios** (16 contra 18); com o grupo de pares de ponta produzindo entre 25 e 38 unicórnios.

Conclusão principal: São Paulo gera startups em níveis competitivos, mas tem dificuldade em convertê-las em scaleups em estágio avançado e exit, o que sugere que a principal restrição do ecossistema reside no capital para o estágio de crescimento e nos mecanismos de expansão, e não na criação de startups.

Conteúdo

1

O Ecossistema de São Paulo: Principais Aprendizados

2

Apêndice

> **Métricas dos Founders:** Respostas da Pesquisa

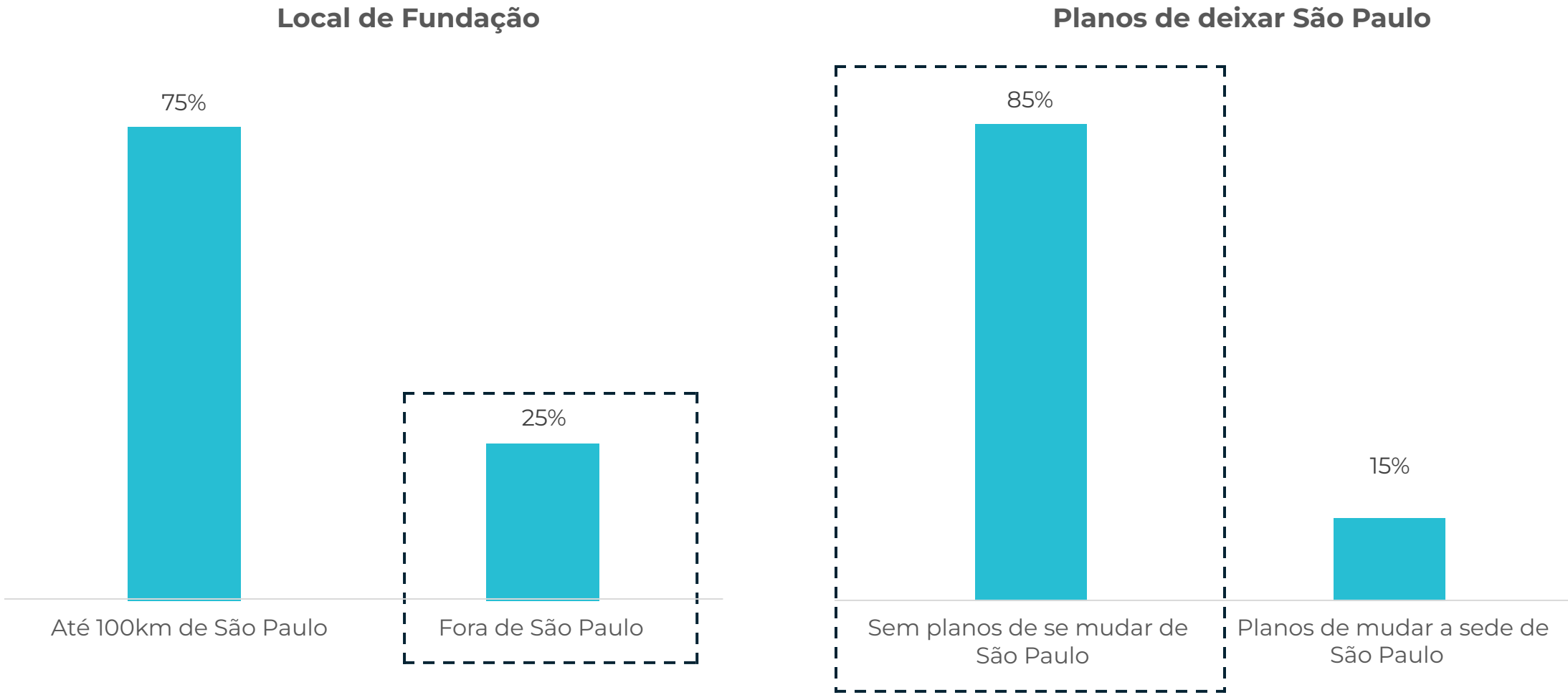
> **Métricas dos Dados:** Levantamento das Bases de Dados Globais

Modelo Proprietário de Fatores de Sucesso Startup Genome





São Paulo é um destino atrativo para empreendedores, com ~1/4 de suas startups vindo de outras regiões e poucas planejando deixar a cidade

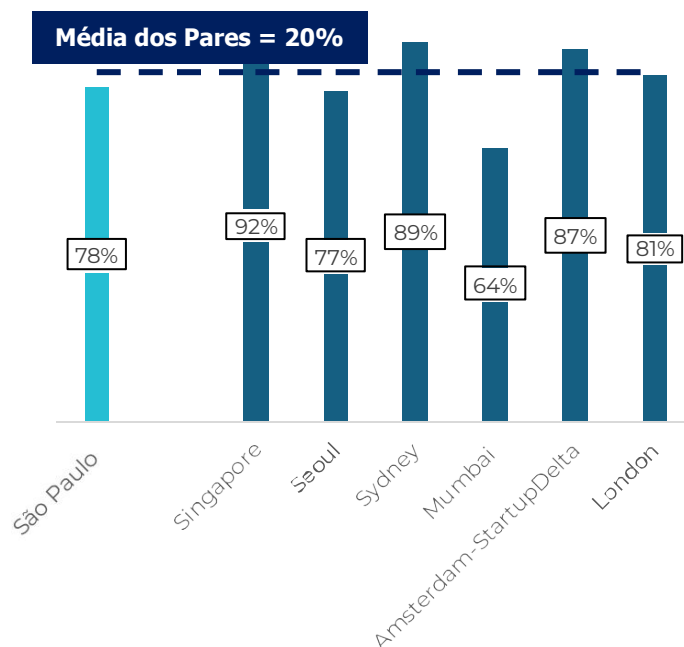


Os fundadores de startups em São Paulo parecem ficar aquém na ambição de mirar mercados de grande porte



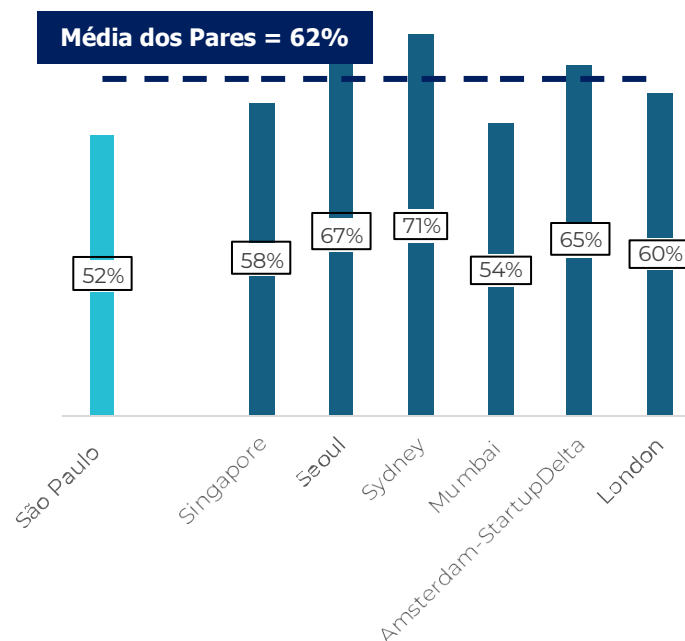
Fundadores com Alta Motivação

Proporção de fundadores motivados por criar um produto excepcional, ficar rico ou mudar o mundo



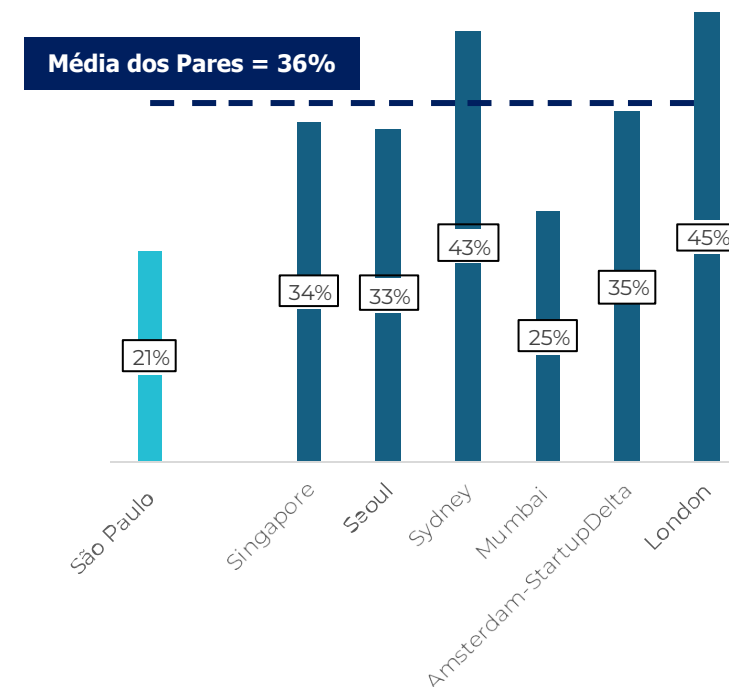
Diferenciação de Produto Declarada pelos Fundadores

Proporção de fundadores que afirmam estar construindo um produto inédito em escala global



\$30B+ TAM

Proporção de Founders que miram um mercado com tamanho superior a US\$ 30 bilhões

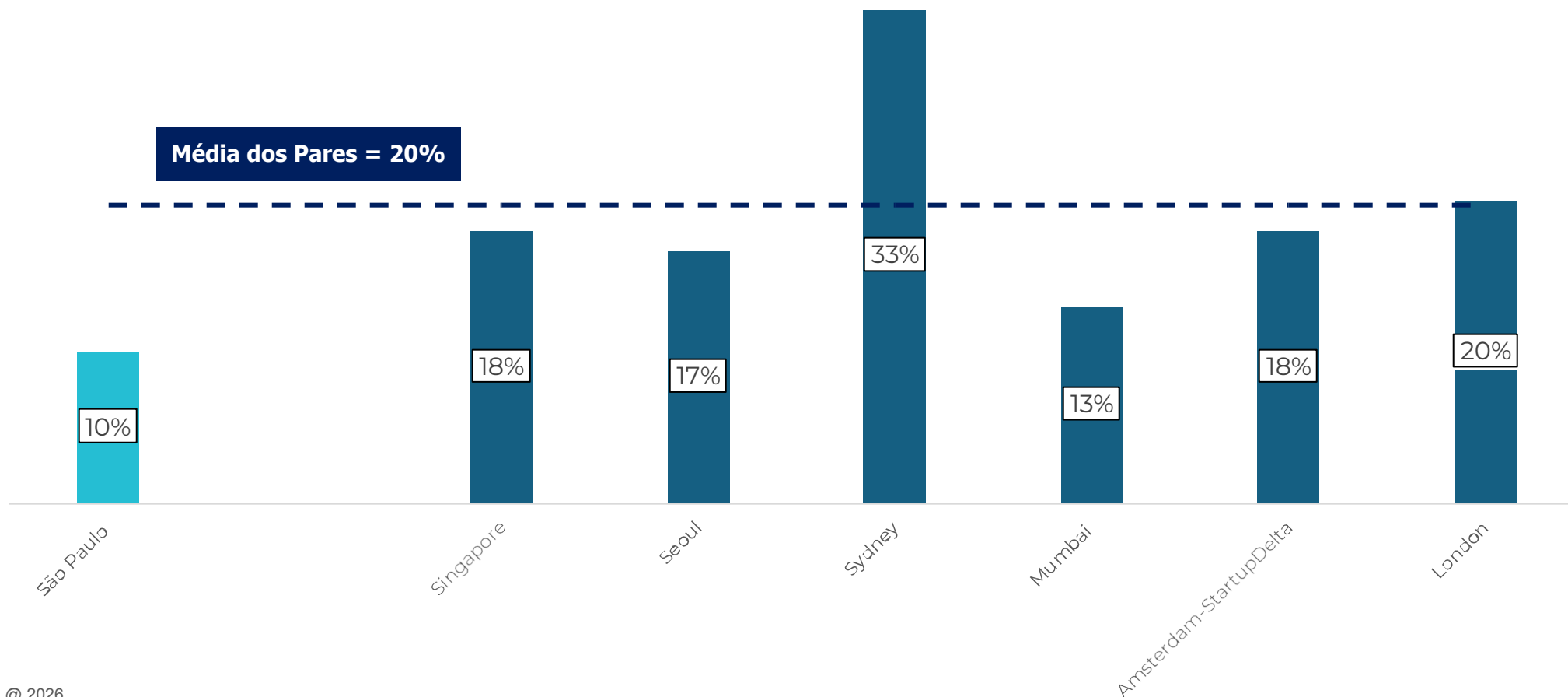


Falta aos fundadores de startups de São Paulo uma mentalidade de maior ambição



Fundadores com Alta Ambição

Proporção de fundadores que demonstram alta motivação, declaram ter um produto diferenciado e miram mercados de mais de US\$ 30 bilhões





A maioria das startups de São Paulo já utiliza IA e 23% delas são consideradas AI- Native

Uso de IA

Panorama

Todas Startups

100%

Todos os respondentes

Utilizando IA em seu modelo de negócio

71%

Empresas que indicam que a IA atua como tecnologia de apoio ou é fundamental para o seu modelo de negócio

(no core do produto, em funcionalidades do produto ou em recursos do back-end)

IA como Componente Central do Produto

23%

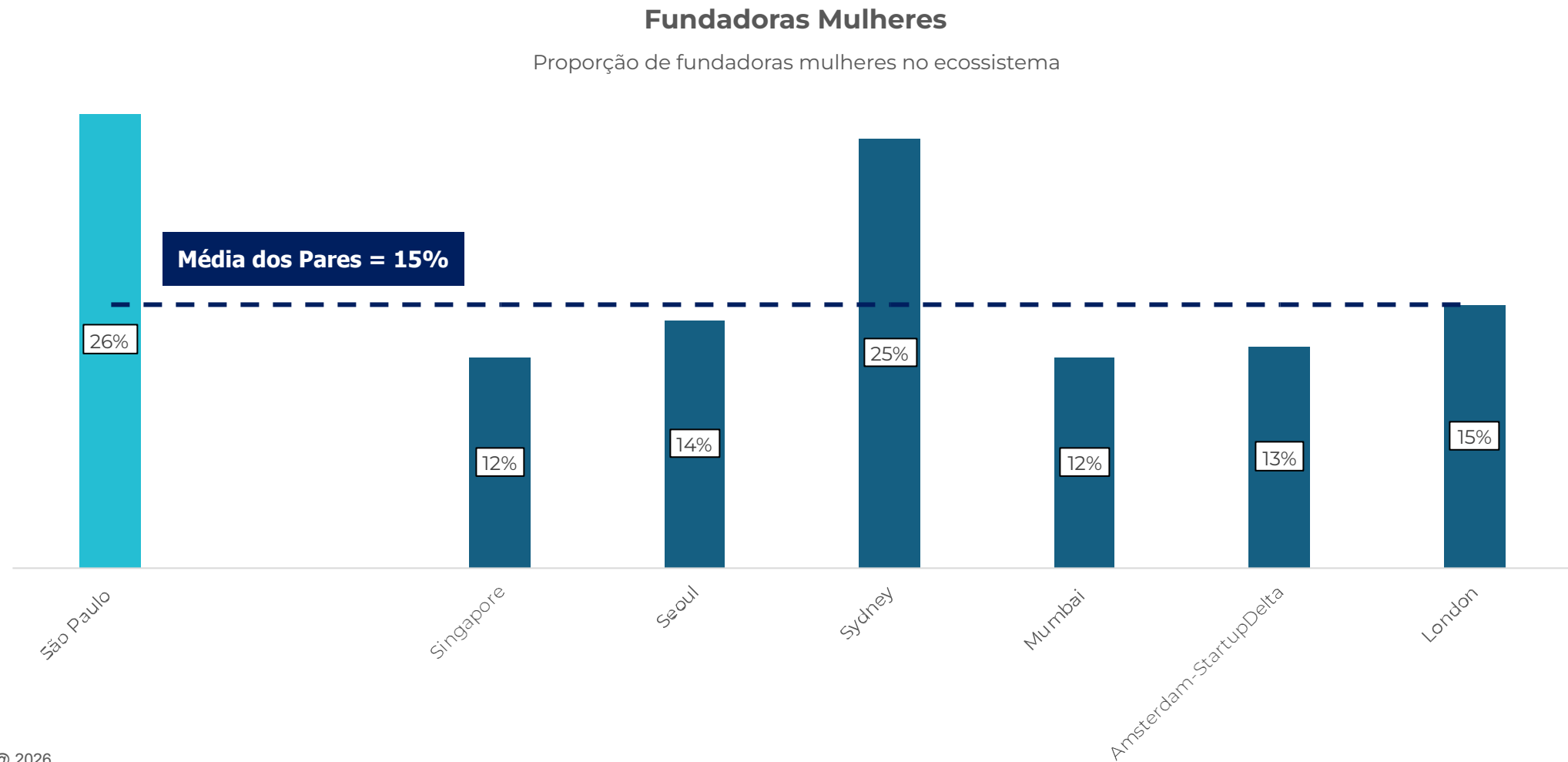
AI Native: Empresas cujos produtos não existiriam sem Inteligência Artificial

Desenvolveram modelos próprios

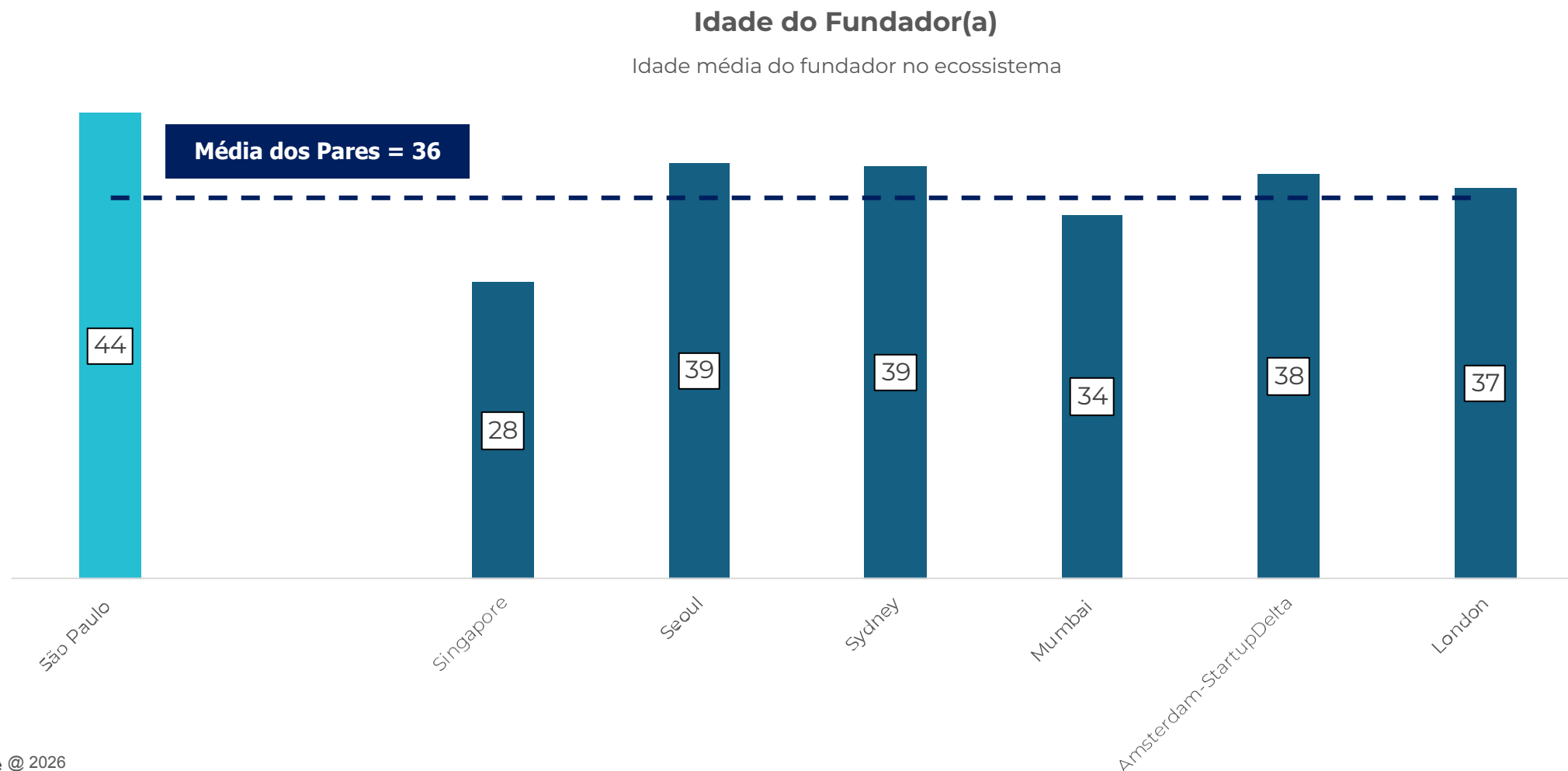
13%

Seja dentro de suas startups ou em uma universidade

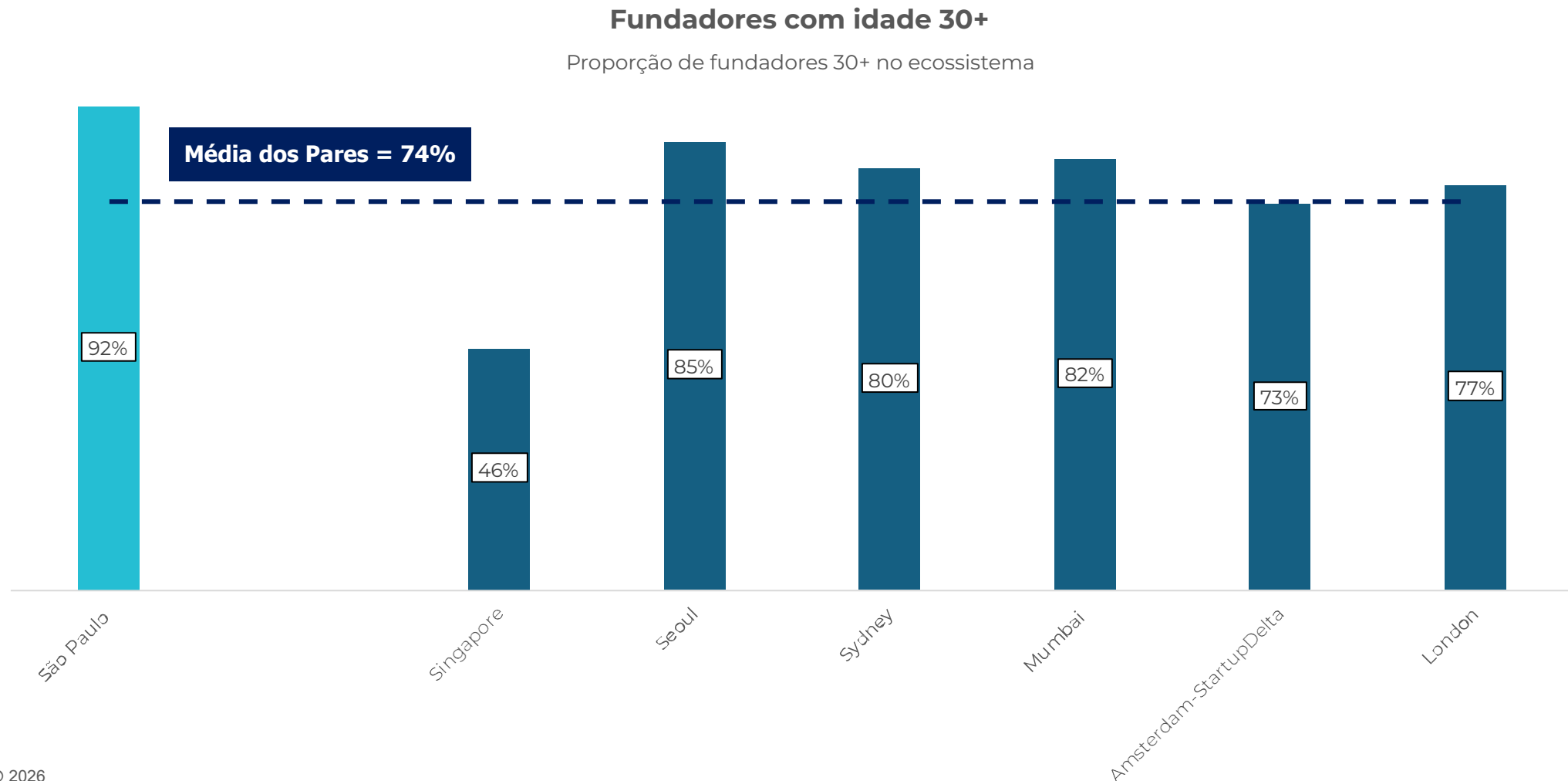
A proporção de fundadoras mulheres em São Paulo é significativamente maior que a média de seus pares



Os fundadores de startups em São Paulo são mais velhos que a média de seus pares, com uma idade média de 44 anos



A maioria dos fundadores de São Paulo tem mais de 30 anos, um padrão em linha com a proporção observada entre seus pares

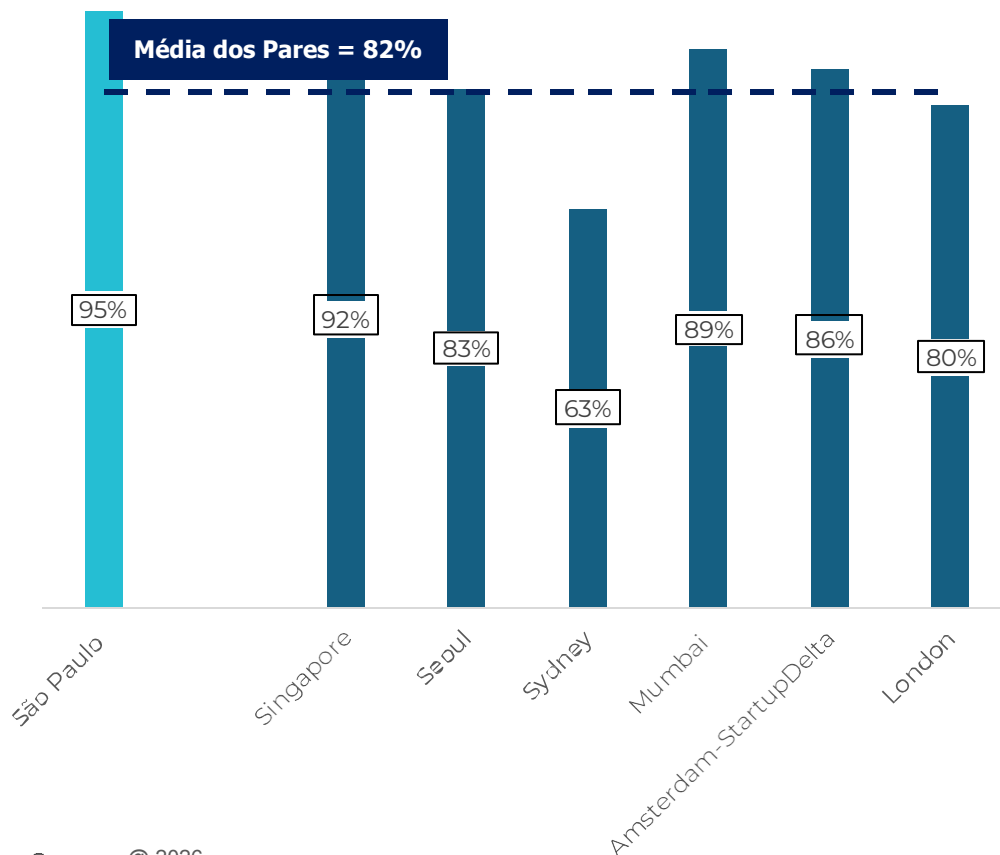




As startups de São Paulo contam com fundadores que possuem formação tanto técnica quanto em negócios

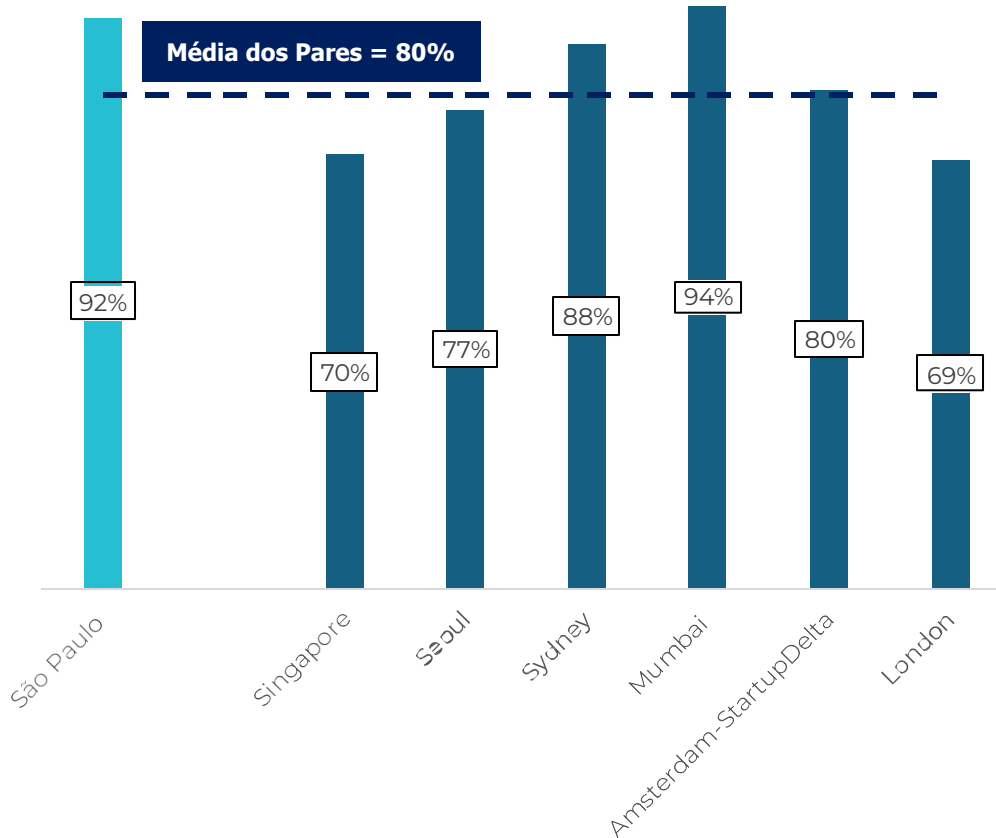
Equipes com Fundadores Técnicos

Proporção de startups com, no mínimo, um fundador com formação técnica

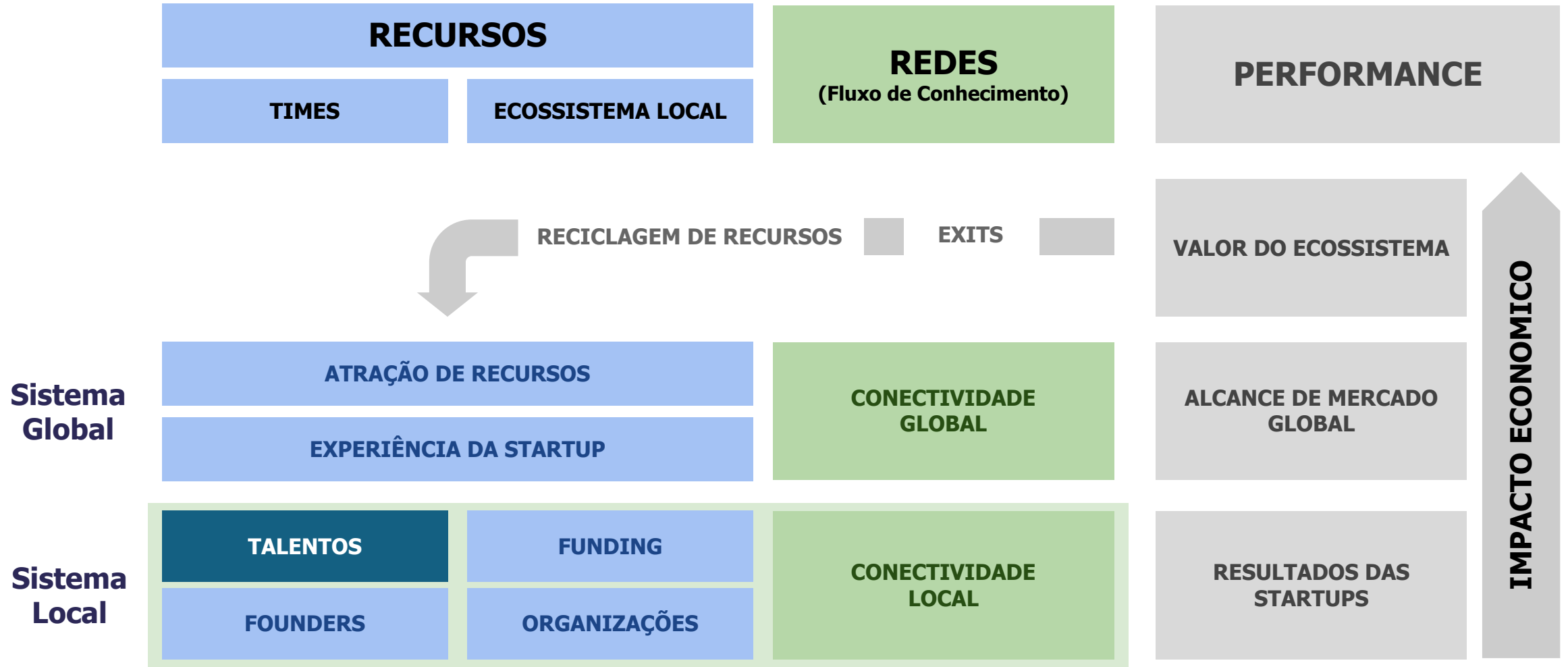


Equipes com Fundadores com perfil de Negócios

Proporção de startups com, no mínimo, um fundador com formação em negócios



Modelo Proprietário dos Fatores de Sucesso Startup Genome

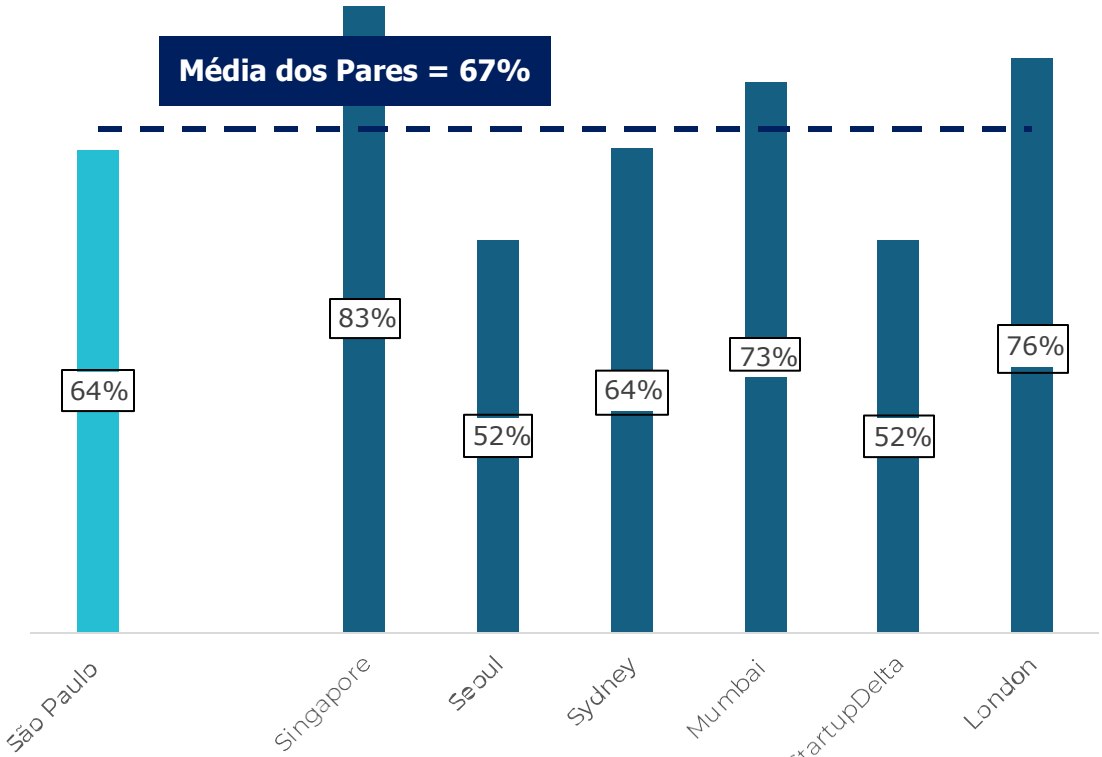




A proporção de profissionais de *growth* experientes nas startups de São Paulo é notavelmente superior à média de seus pares

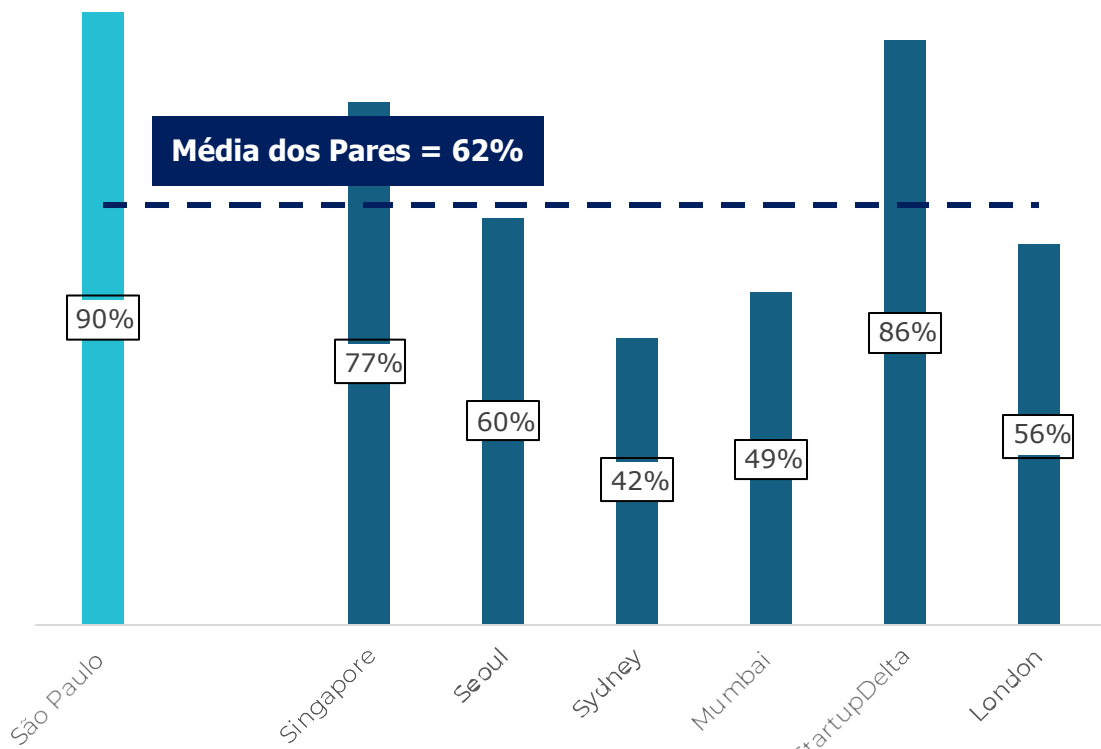
Engenheiros Experientes

Percentual de engenheiros com, no mínimo, dois anos de experiência prévia em startups

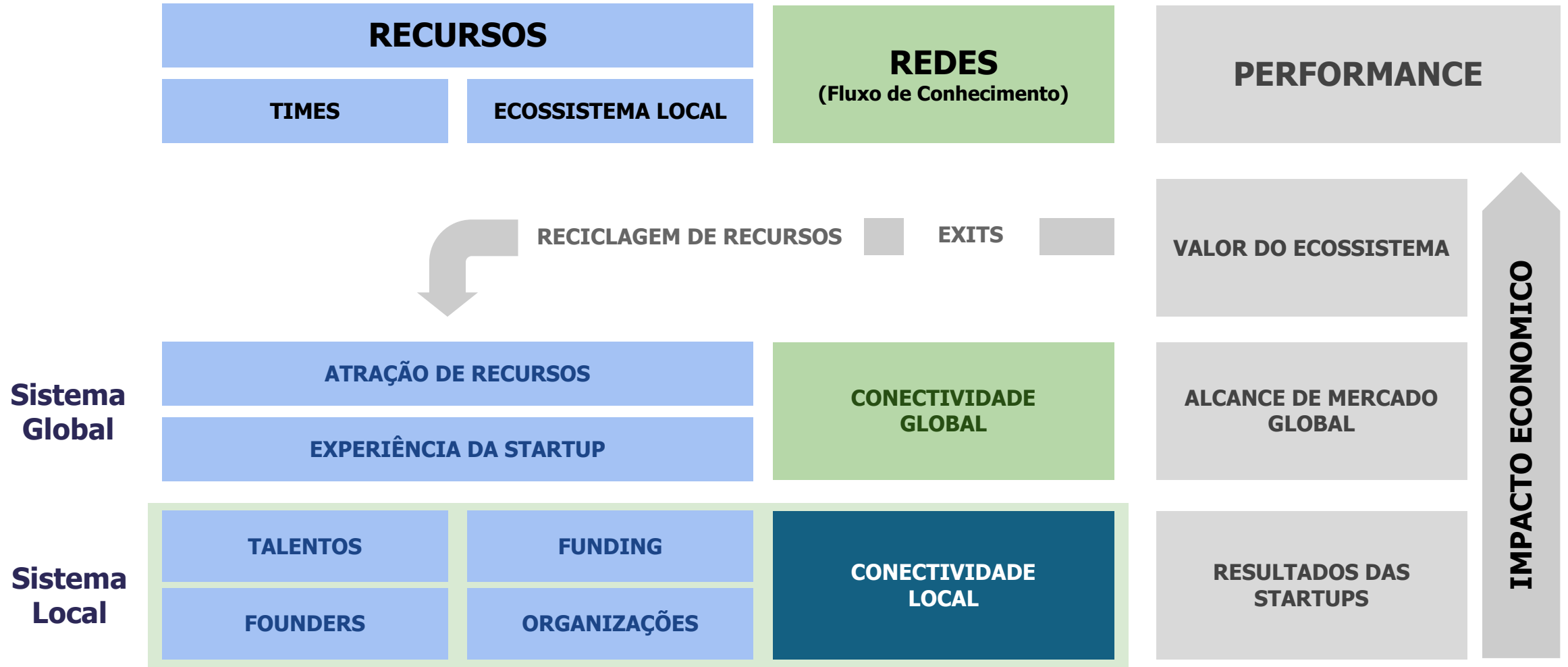


Profissionais de Growth Experientes

Percentual de profissionais de growth com, no mínimo, dois anos de experiência prévia em startups



Modelo Proprietário dos Fatores de Sucesso Startup Genome

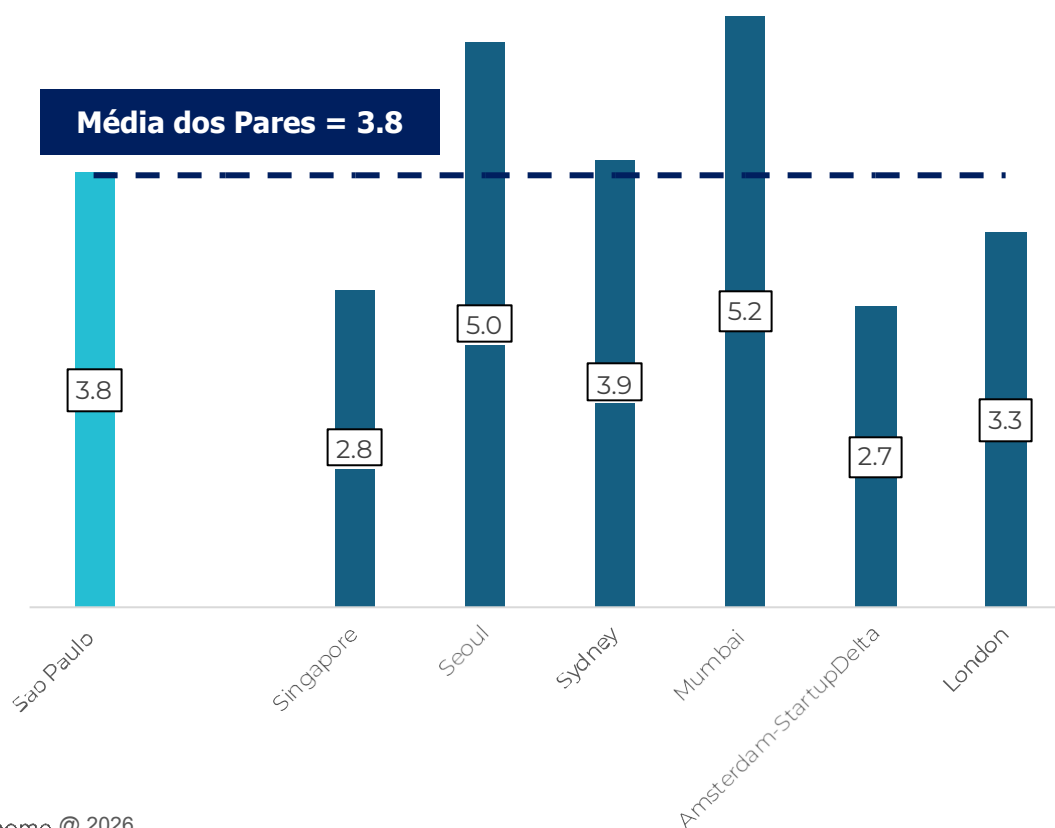


O apoio que os fundadores em São Paulo recebem de seus pares está no mesmo patamar da média de outros ecossistemas



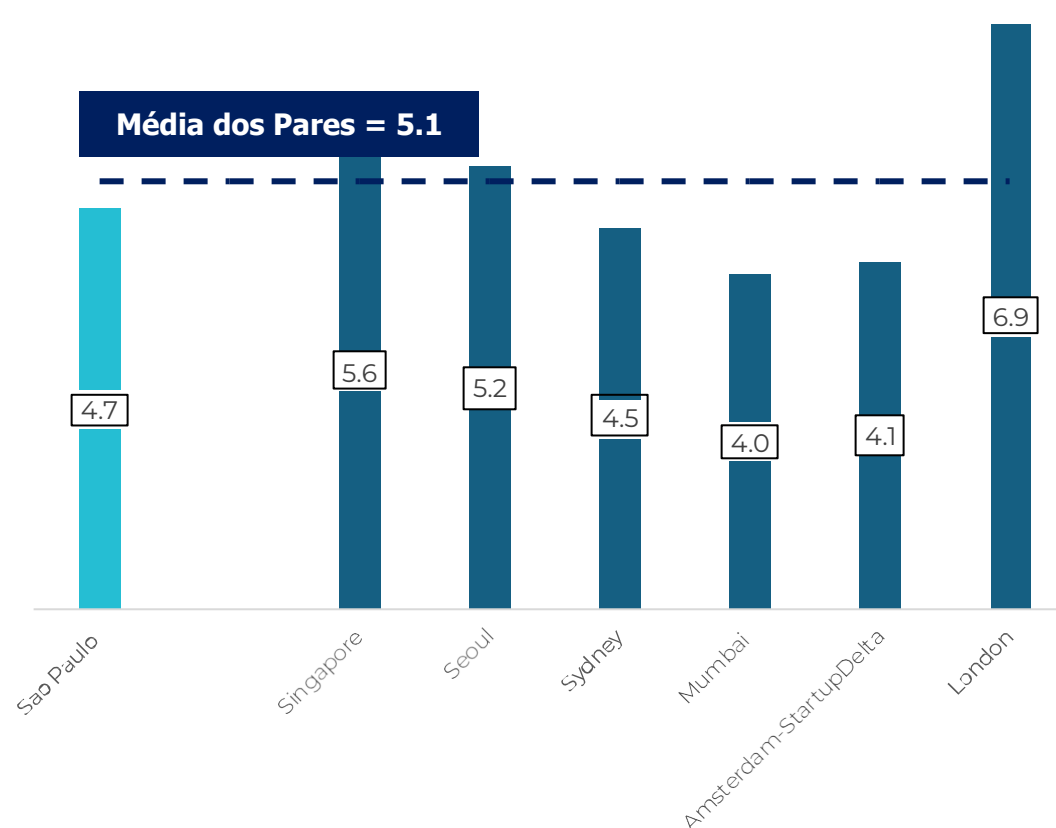
Apoio entre Fundadores

Número de horas de apoio recebido de outros Fundadores do Ecosistema



Apoio de Investidores & Experts

Número de horas de apoio recebido de Investidores & Experts do Ecosistema

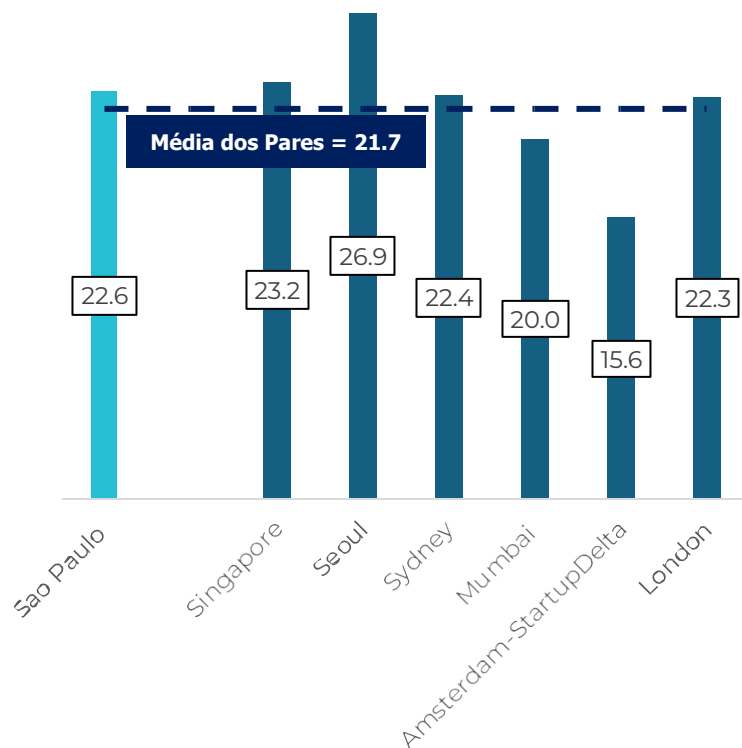




O número de relacionamentos com investidores e especialistas locais em São Paulo é notavelmente inferior à média de seus pares

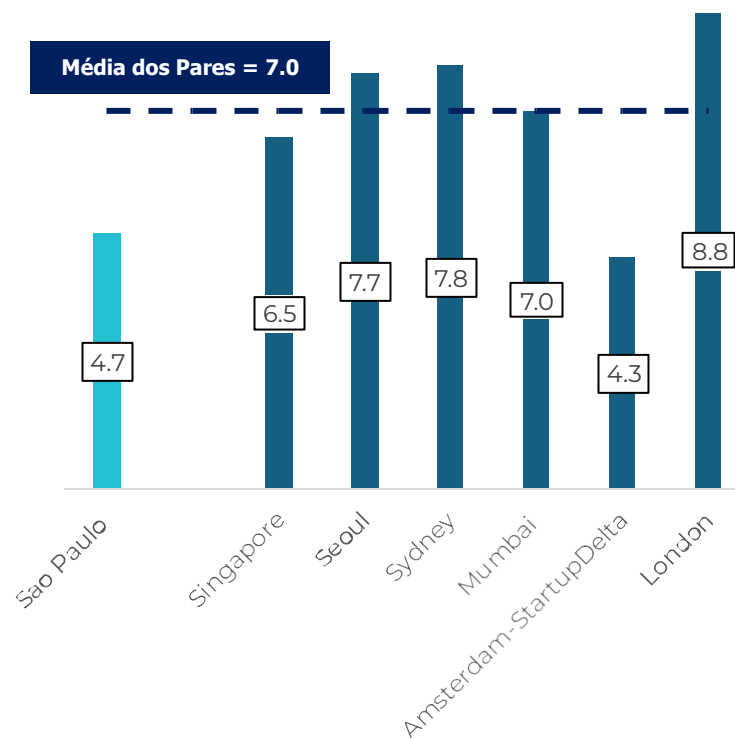
Relacionamentos entre Fundadores

Número de Vínculos Relevantes entre Fundadores do Ecossistema



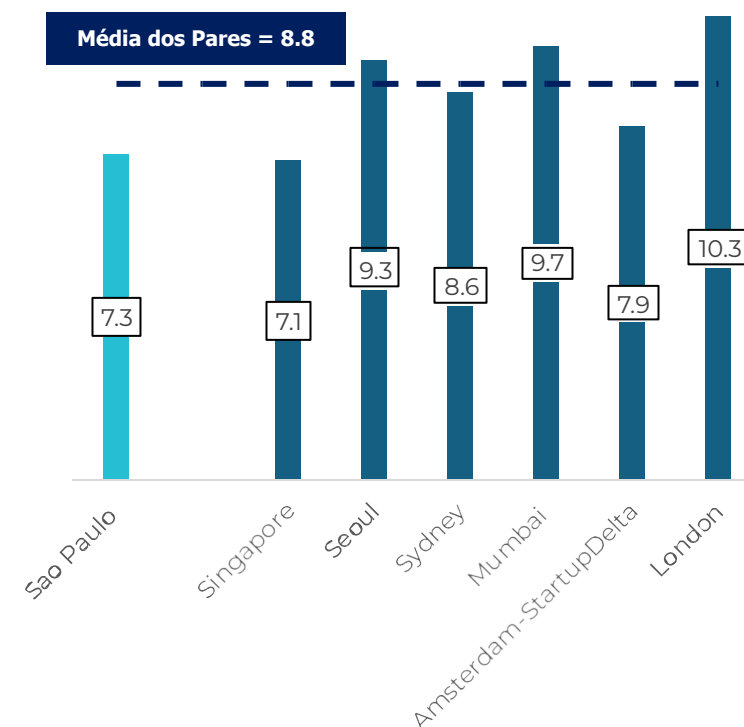
Relacionamentos com Investidores

Número de Vínculos Relevantes com Investidores do Ecossistema



Relacionamentos com Experts

Número de Vínculos Relevantes com Experts do Ecossistema



Modelo Proprietário dos Fatores de Sucesso Startup Genome

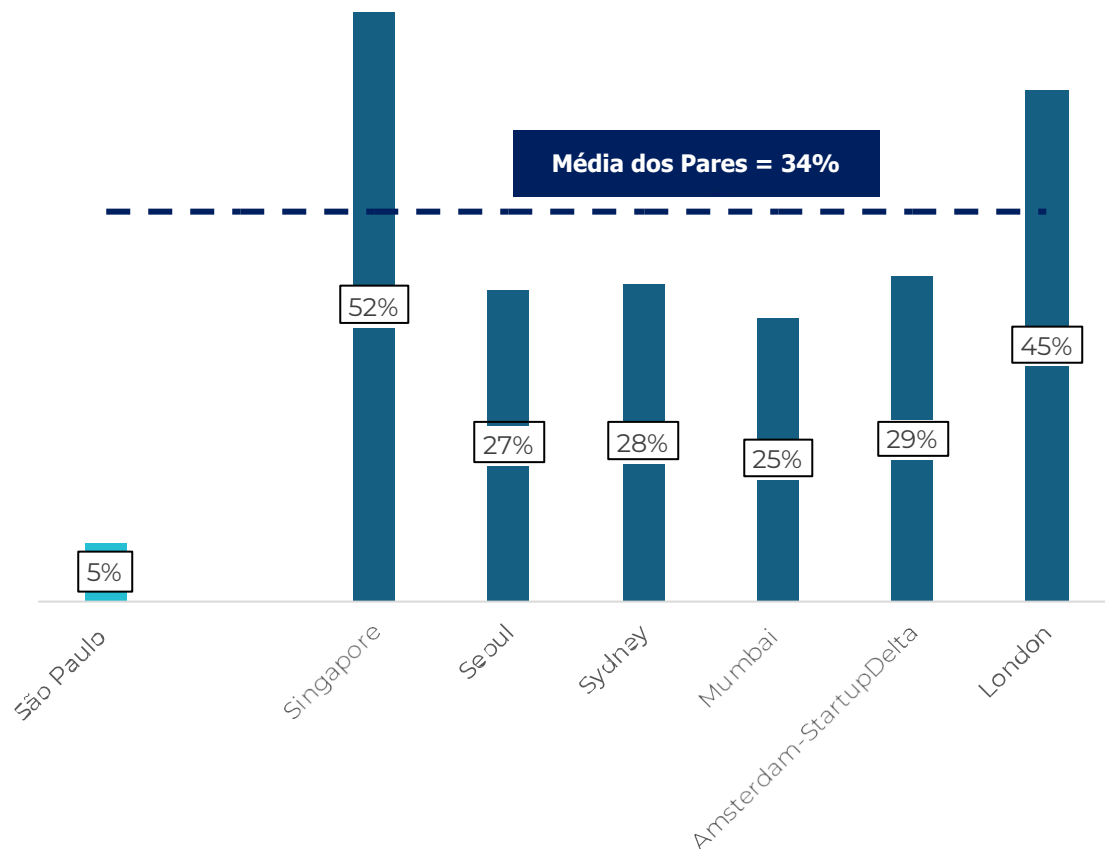


As startups de São Paulo têm um foco menor em sua internacionalização em comparação com seus pares



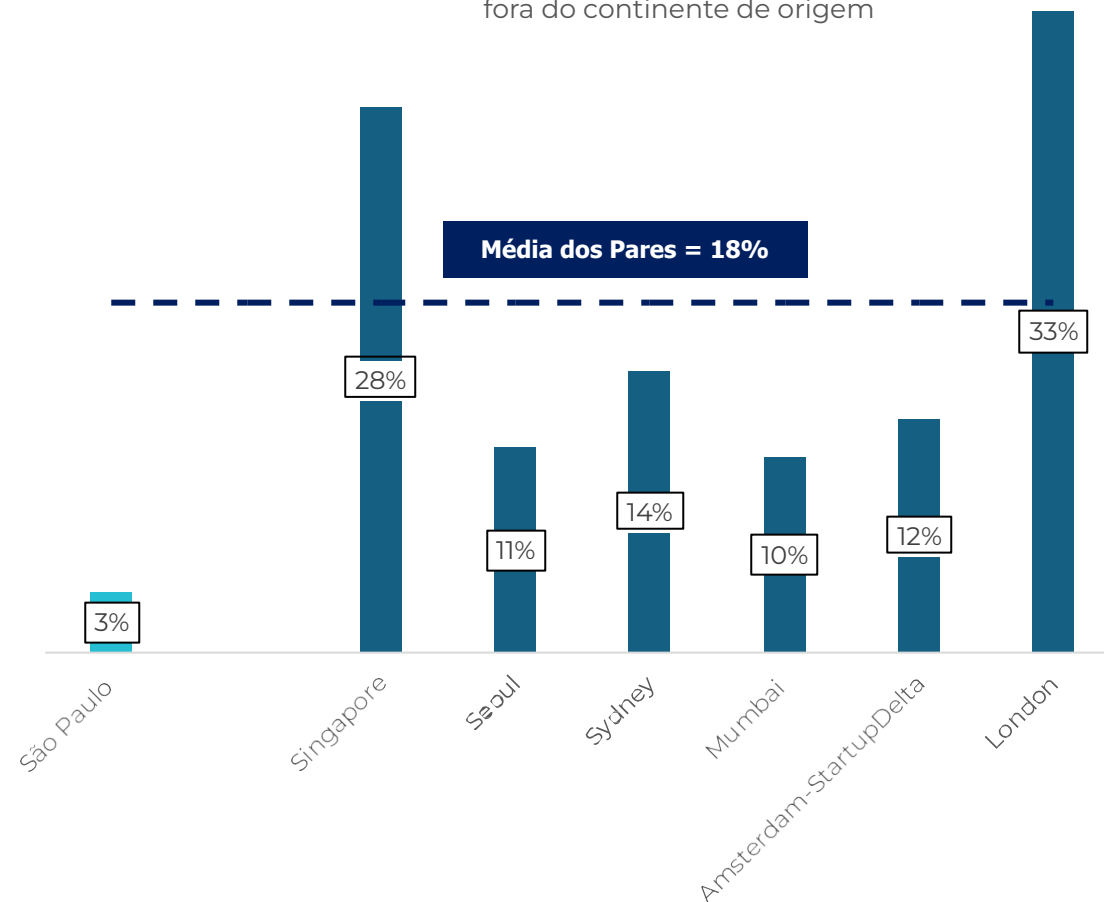
Clientes Internacionais

Proporção do total de clientes localizados fora do país de origem



Clientes fora do Continente

Proporção do total de clientes localizados fora do continente de origem

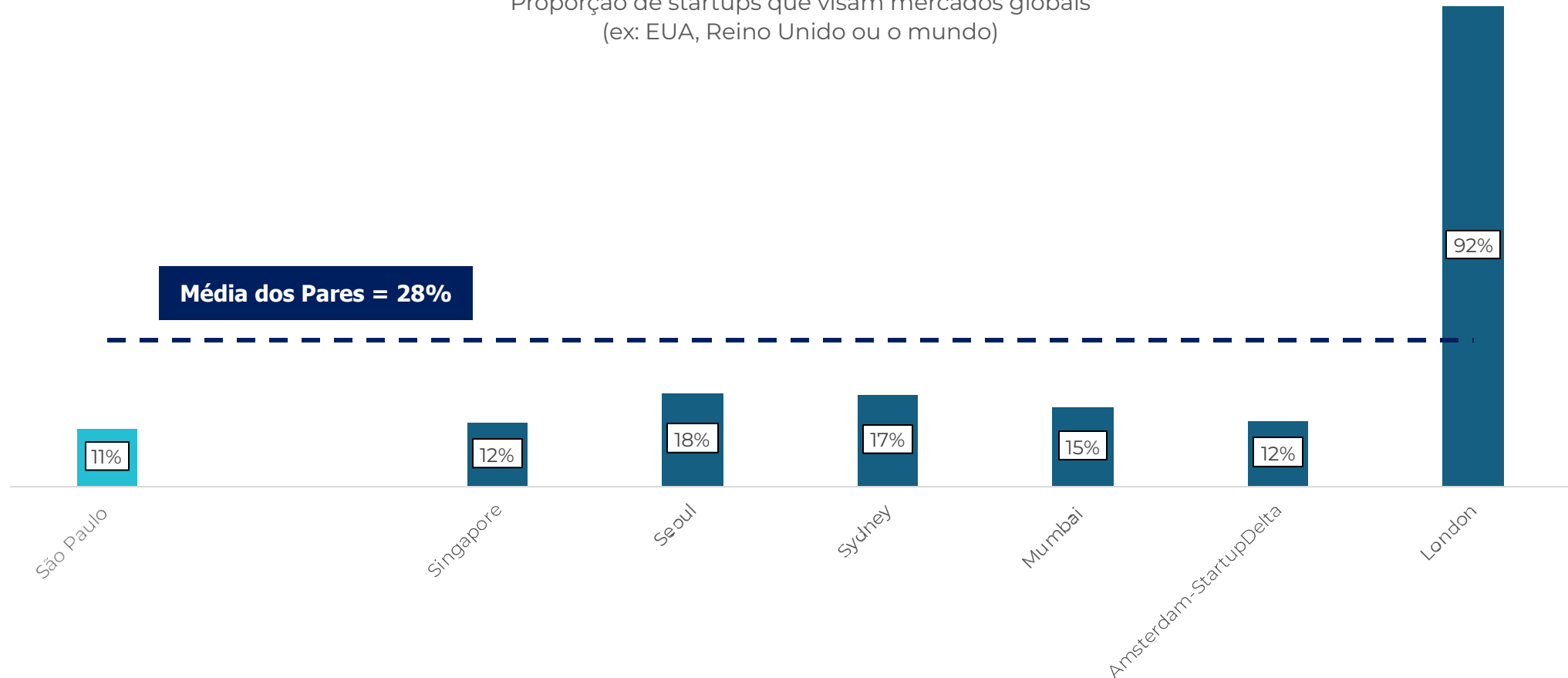


Uma baixa proporção de fundadores em São Paulo visa o mercado global desde o início de sua jornada



Foco Prioritário em Mercados Globais

Proporção de startups que visam mercados globais
(ex: EUA, Reino Unido ou o mundo)

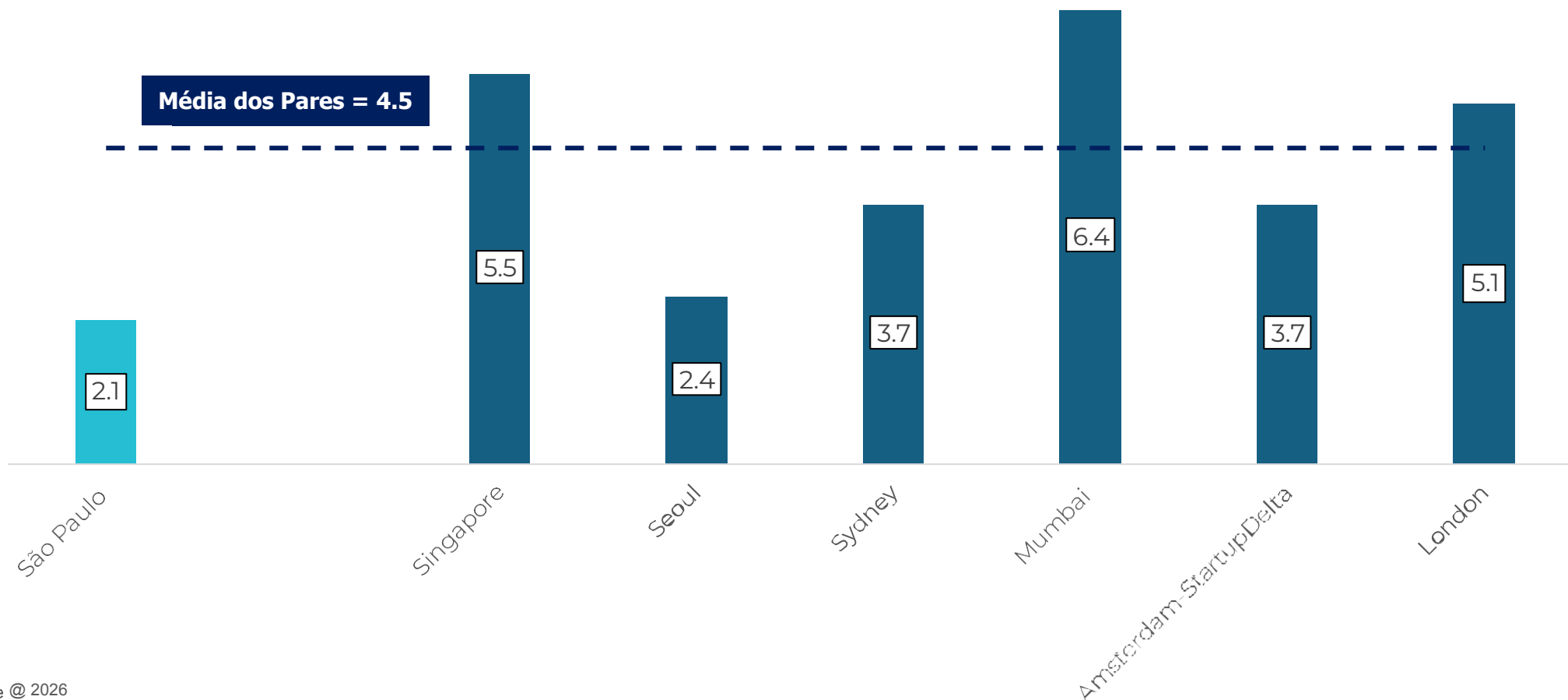


Os fundadores de São Paulo têm menos conexões nos principais ecossistemas internacionais do que a média de seus pares...



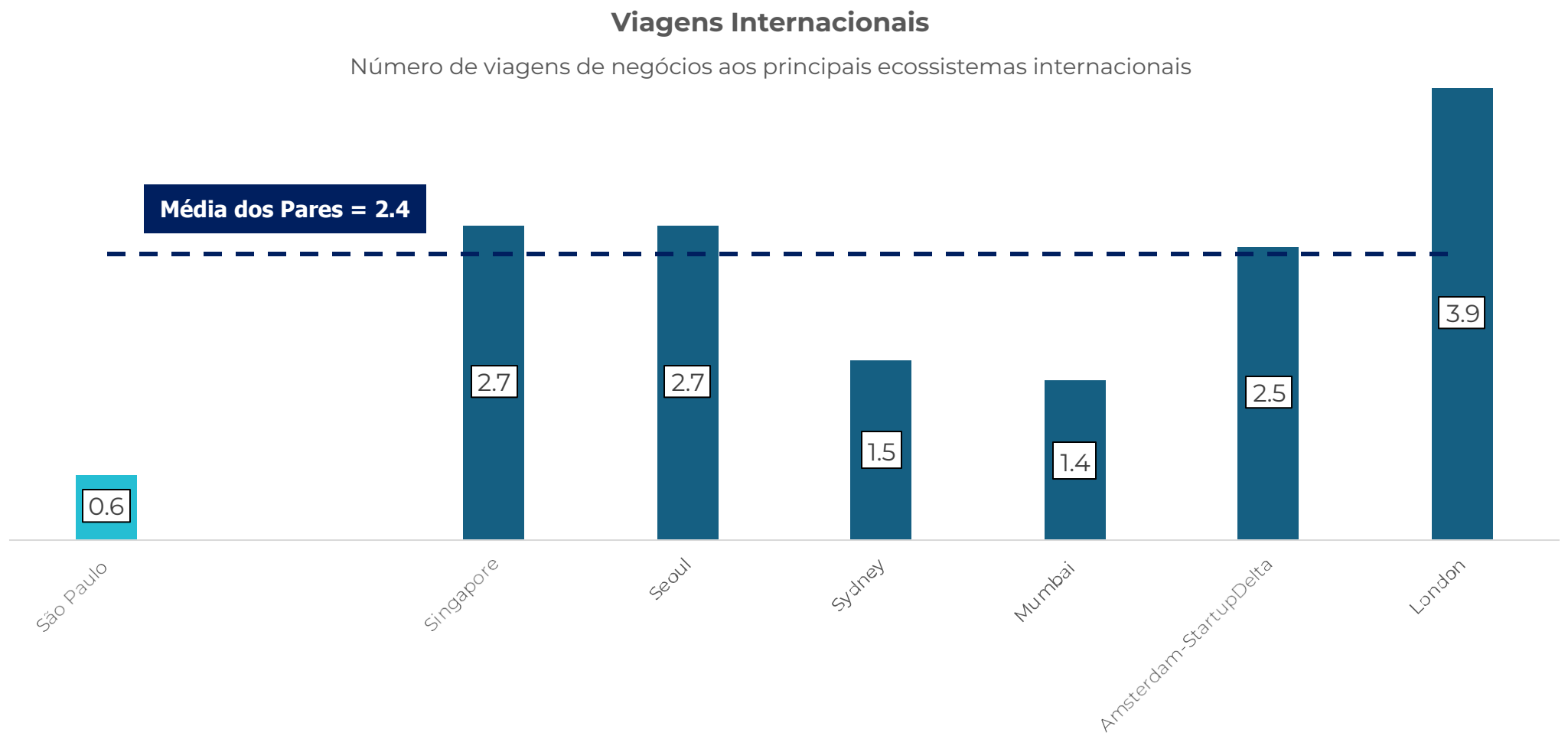
Conexões com Top Ecossistemas Internacionais

Número de Relacionamentos com Lideranças dos Principais Ecossistemas Internacionais



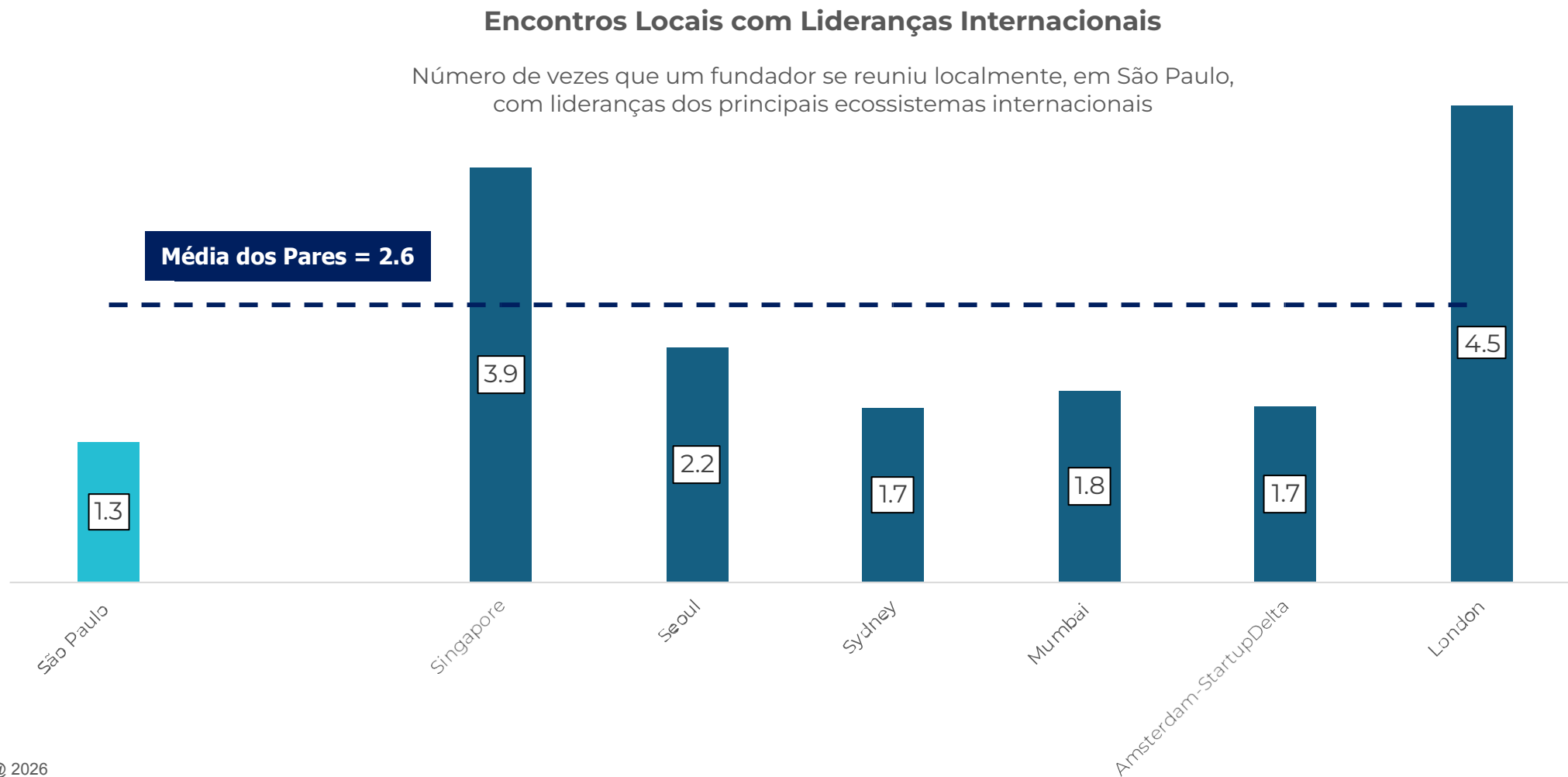


...e também realizam um número consideravelmente menor de viagens de negócios aos principais ecossistemas internacionais

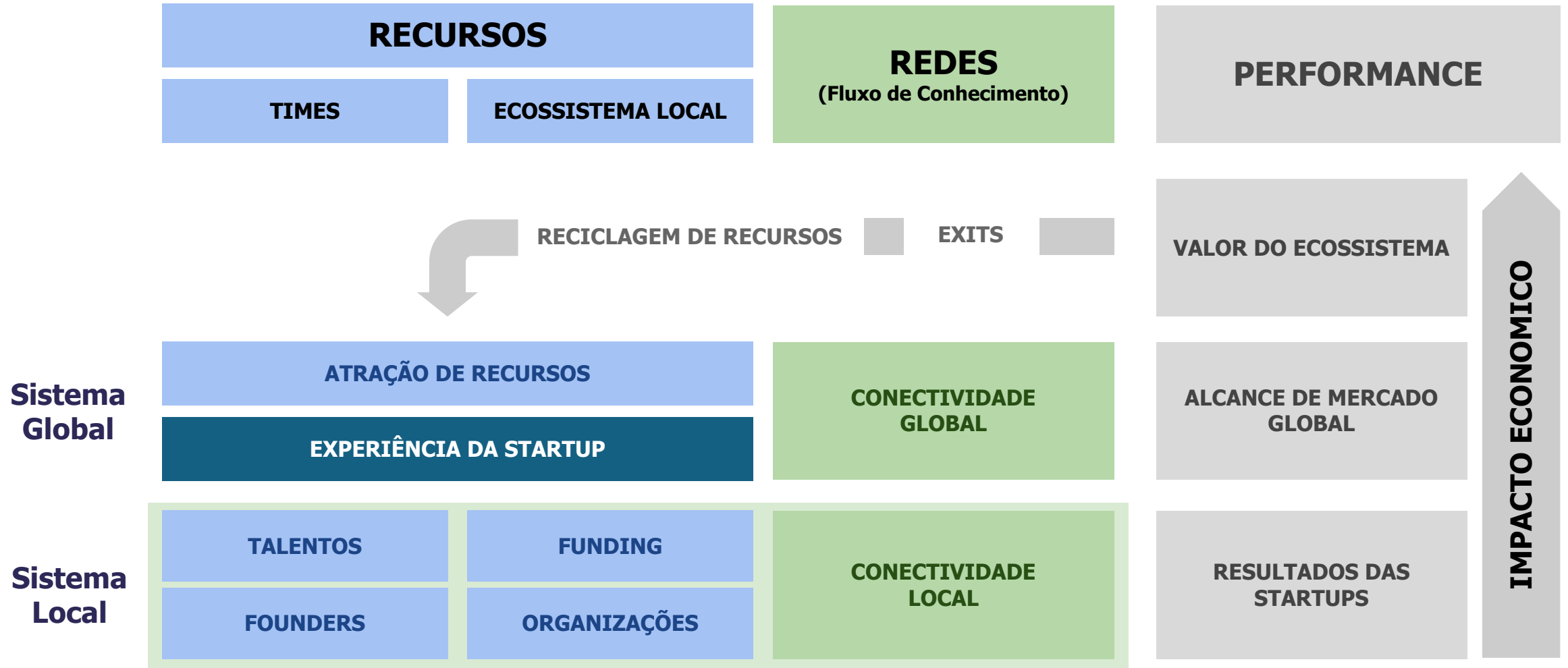




A interação local dos fundadores de São Paulo com lideranças dos principais ecossistemas internacionais é mais rara que a média

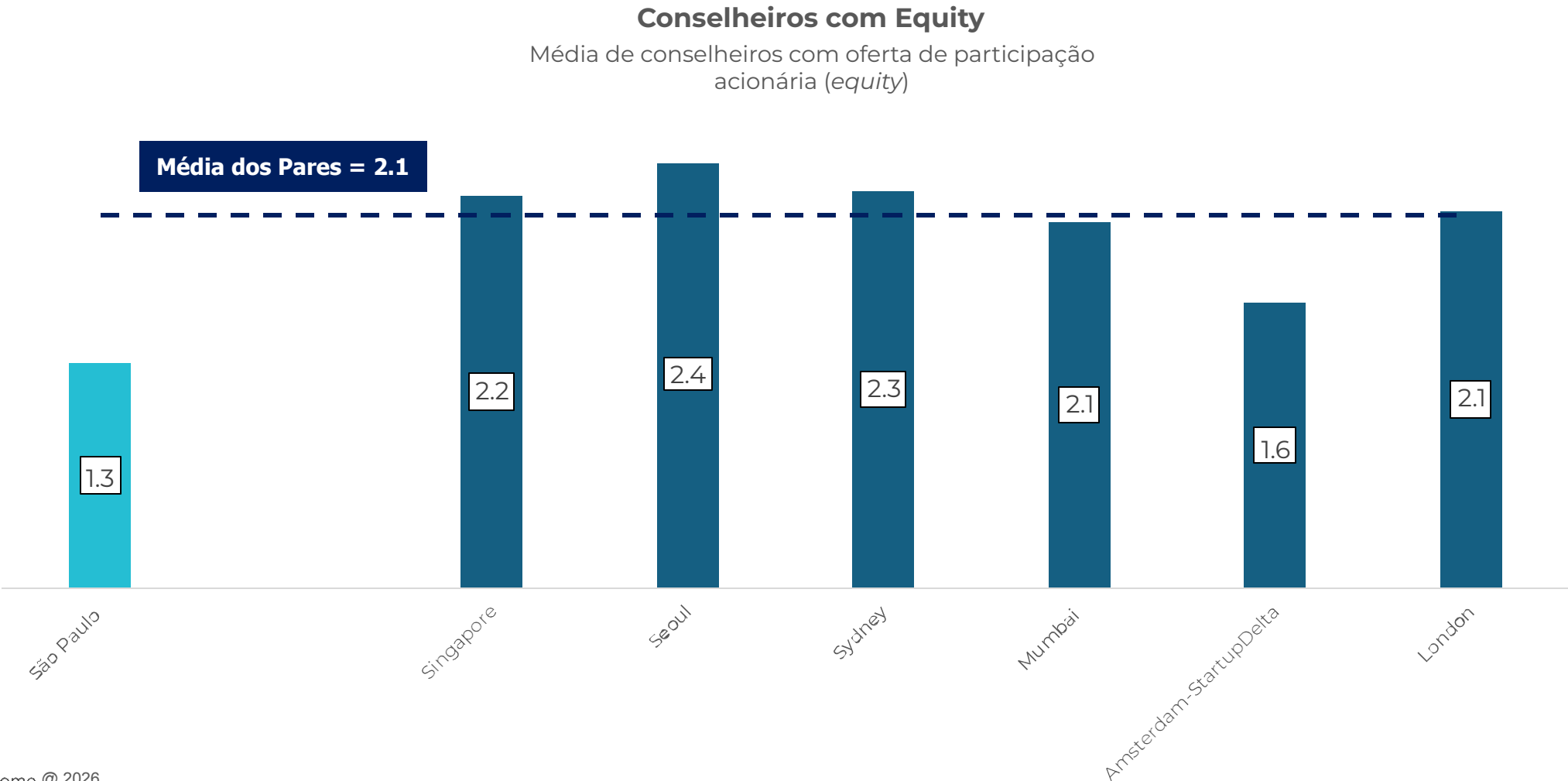


Modelo Proprietário de Fatores de Sucesso Startup Genome





São Paulo apresenta um déficit significativo no número de conselheiros remunerados com *equity*, quando comparado a outros ecossistemas

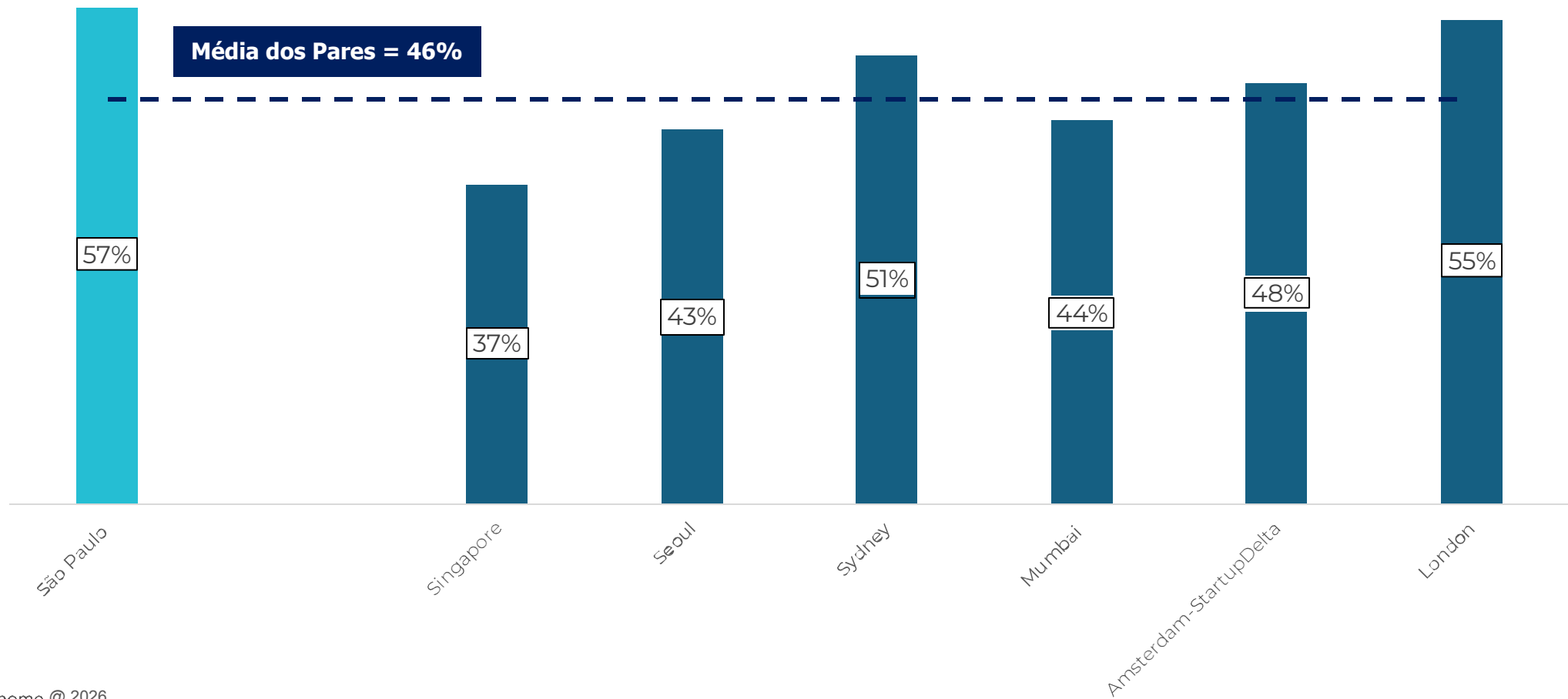




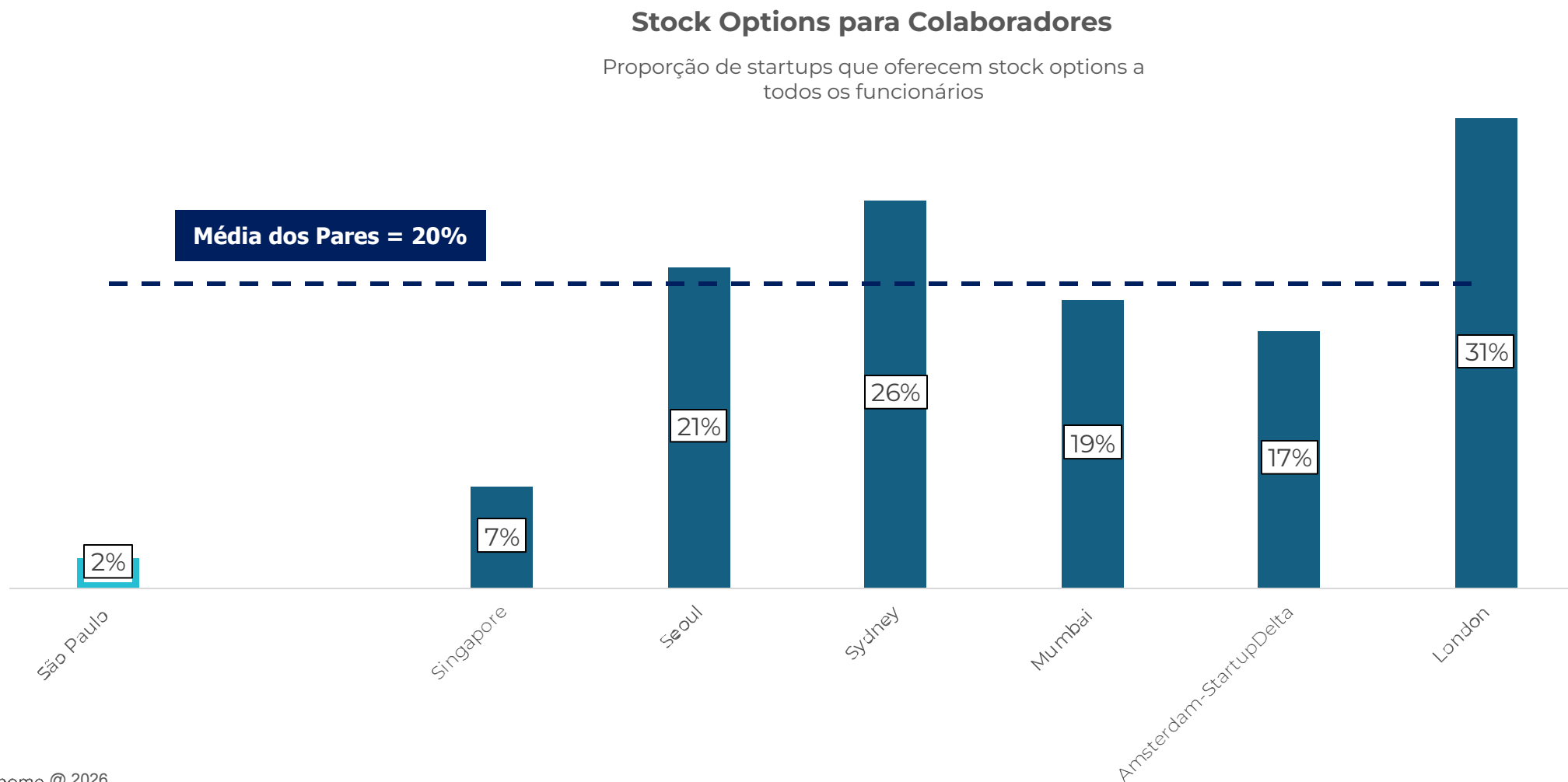
Mais de 50% das startups paulistanas são fundadas por empreendedores seriais

Equipes com Fundadores Seriais

Percentual de startups que possuem ao menos um fundador com experiência prévia na criação de uma startup



A proporção de startups em São Paulo que oferecem *stock options* a todos os funcionários é notavelmente baixa



Conteúdo

1

O Ecossistema de São Paulo: Principais Aprendizados

2

Apêndice

> **Métricas dos Founders:** Respostas da Pesquisa

> **Métricas dos Dados:** Levantamento das Bases de Dados Globais

Conteúdo

2

Apêndice

> Métricas dos Founders: Respostas da Pesquisa

> Métricas dos Dados: Levantamento das Bases de Dados Globais

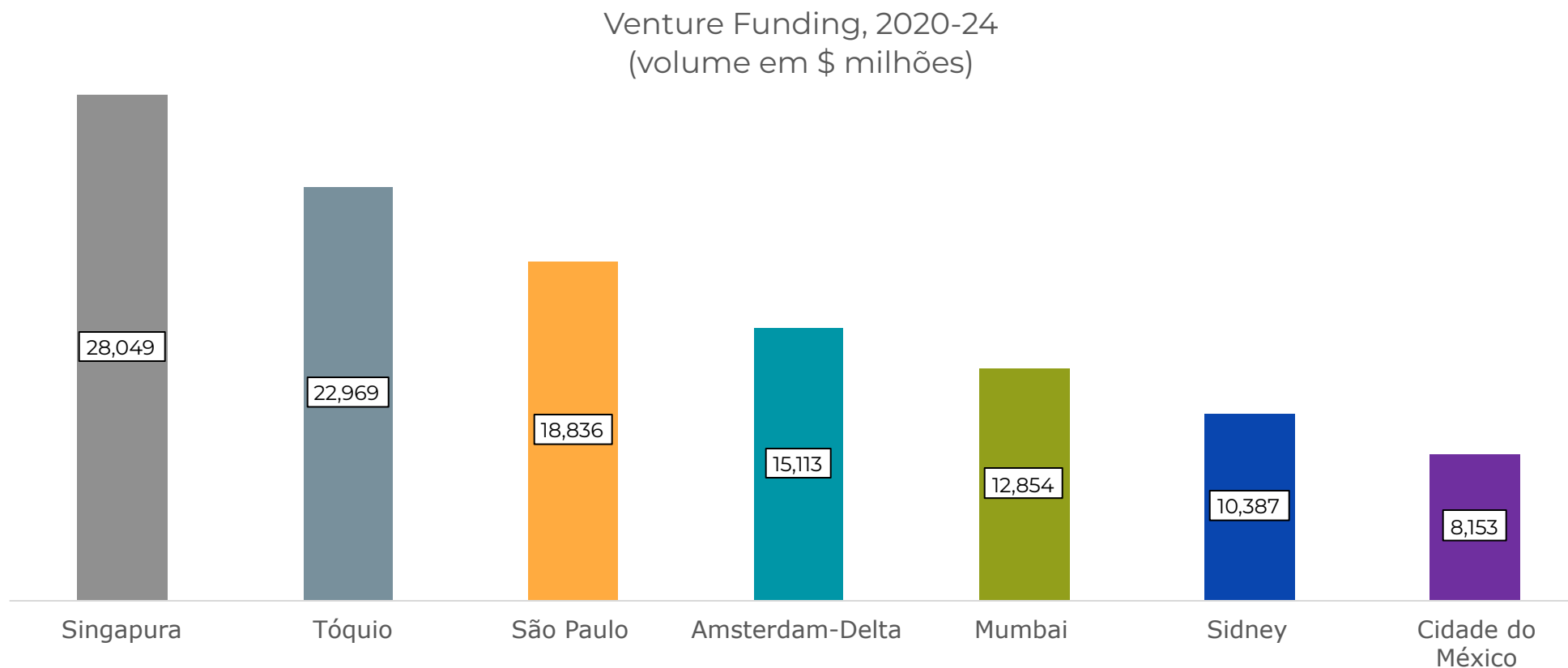
1

Panorama de Investimentos

2

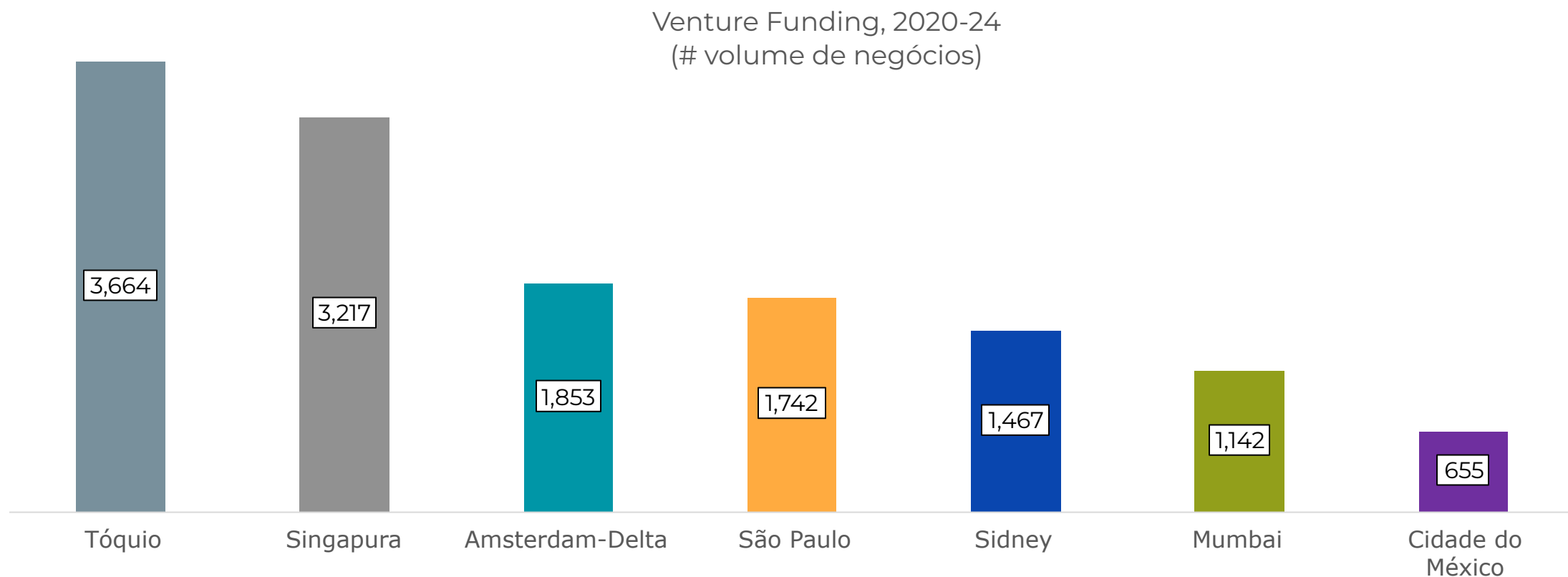
Panorama de Setores/Indústrias

Comparado aos pares globais, São Paulo se posiciona como o 3º ecossistema de startups mais bem financiado em valor total de investimentos

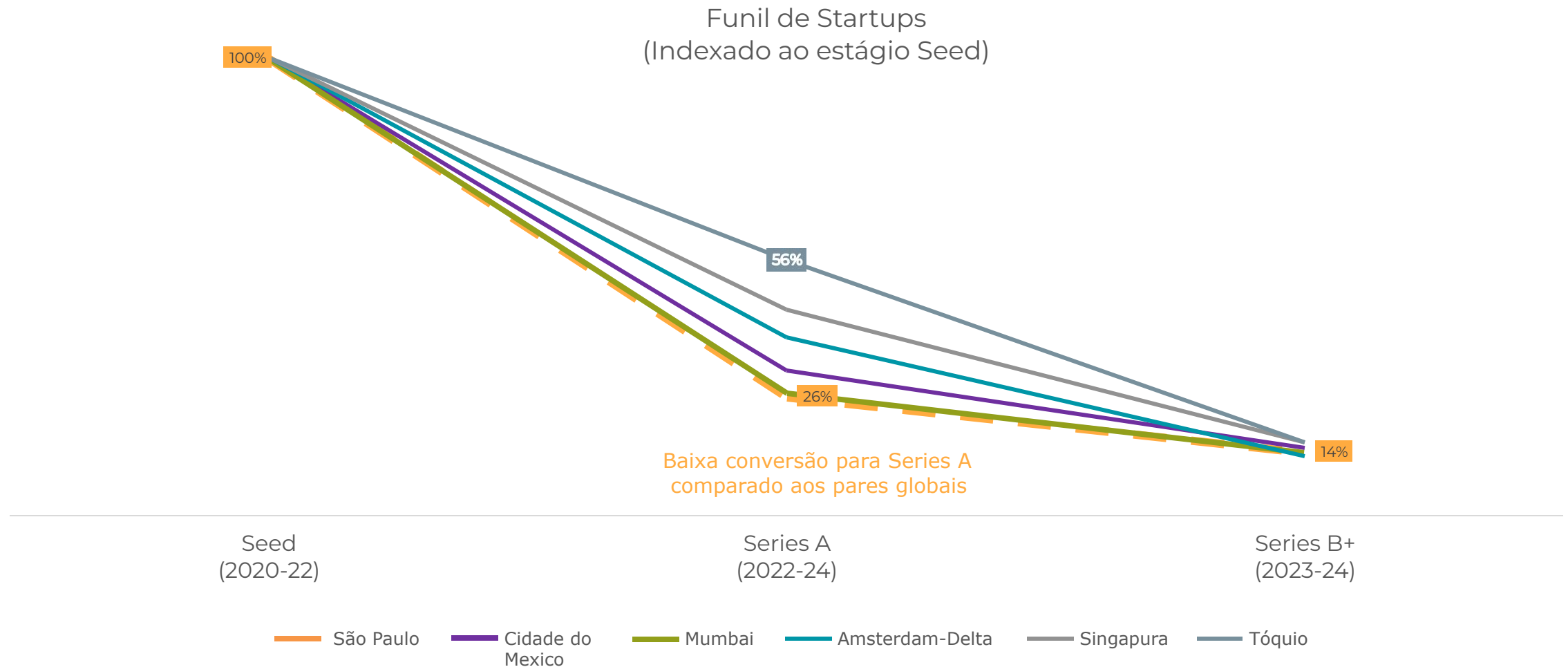




As startups de São Paulo captaram ~1700 rodadas de investimento entre 2020-24, o que posiciona o ecossistema em 4º lugar em volume de negócios em comparação aos pares globais



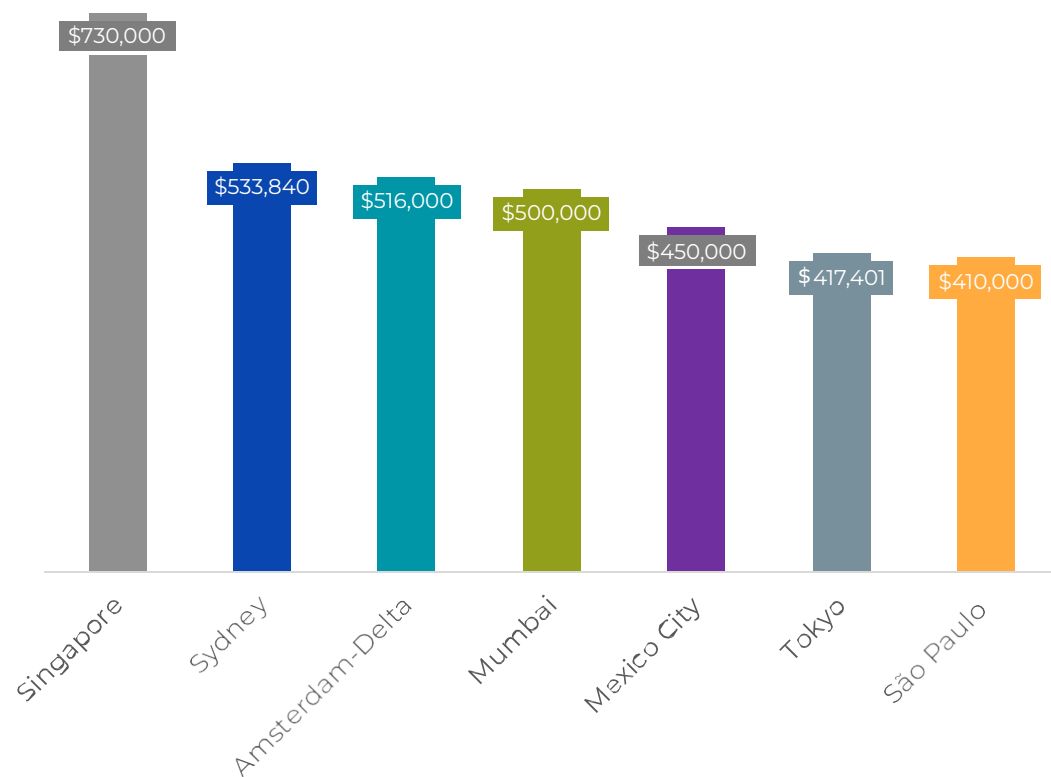
O funil de startups de São Paulo mostra uma baixa taxa de conversão para a Série A em comparação com seus pares globais



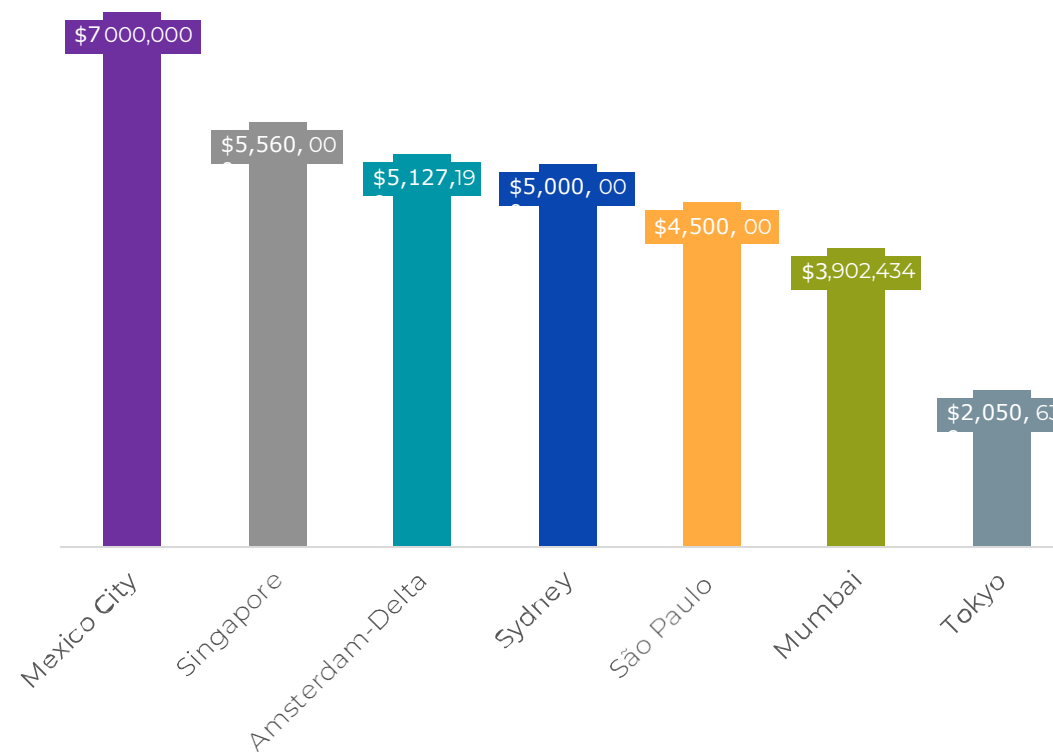
Em média, as startups de São Paulo recebem rodadas Seed e Series A de valor relativamente baixo em comparação com seus pares



Seed Mediana (2020—24)



Series A Mediana (2020—24)



Conteúdo

2

Apêndice

> **Métricas dos Founders:** Respostas da Pesquisa

> **Métricas dos Dados:** Levantamento das Bases de Dados Globais

1

Panorama de Investimentos

2

Panorama de Setores/Indústrias

Conteúdo

2

Panorama de Setores/Indústrias

a

Investimentos e Exits por Setor

b

Estrutura Econômica

c

Educação

d

Patentes



Rankings de Investimentos e Exits para todos os Setores (+ interseções com IA)

Classificação Global de São Paulo por Subsetor (de um total de 300)

Early Stage Funding			All Venture Capital		Exits		IA x Setor	
Subsetor	Count (#)	Volume (\$)	Count (#)	Volume (\$)	Count (#)	Volume (\$)	ESF Count (#)	ESF Volume (\$)
FinTech	6	8	6	6	4	3	7	18
EdTech	9	12	9	22	10	35	14	18
AdTech	20	32	19	40	16	18	31	37
AgTech & Novos Alimentos	20	32	19	19	44	29	10	40
Blockchain	23	25	23	28	34	77	69	93
Cibersegurança	27	53	30	30	19	30	35	100
Games	27	23	31	31	61	96	66	105
Manufatura Avançada e Robótica	28	56	31	45	52	125	21	46
CleanTech	36	45	43	52	53	90	78	81
Ciências da Vida	65	120	79	150	48	56	78	113

Fonte: PitchBook, Crunchbase, Dealroom, Análises Startup Genome

O ecossistema de São Paulo continua produzindo empresas B2B de destaque



Startup	Fundada em	Modelo de Negócios	Subsetor	Montante Investido	Estágio	Investida em
	2018	B2B + B2C	Proptech	\$525M	Late-Stage	2021
	2010	B2B	E-Commerce	\$500M	Late-Stage	2021
	2012	B2C	Proptech	\$420M	Late-Stage	2021
	2013	B2C + B2B	Fintech	\$400M	Late-Stage	2021
	2011	B2B	AI & BD; Cleantech	\$347M	Late-Stage	2023

Fonte: PitchBook, Crunchbase, Dealroom, Análises Startup Genome

As maiores saídas também são, em sua maioria, B2B

Startup	Fundada em	Modelo de Negócios	Subsetor	Montante do Exit	Ano do Exit
	2013	B2B	Fintech	\$41,500M	2021
	2000	B2B + B2C	E-Commerce	\$4,700M	2021
	1996	B2B	Edtech	\$1,577M	2020
	2013	B2B	E-Commerce	\$1,391M	2022
	2010	B2B	AI & BD	\$1,000M	2021
	2016	B2B	Fintech	\$1,000M	2023

Fonte: PitchBook, Crunchbase, Dealroom, Análises Startup Genome

Conteúdo

2

Panorama de Setores/Indústrias

a

Investimentos e Exits por Setor

b

Estrutura Econômica

c

Educação

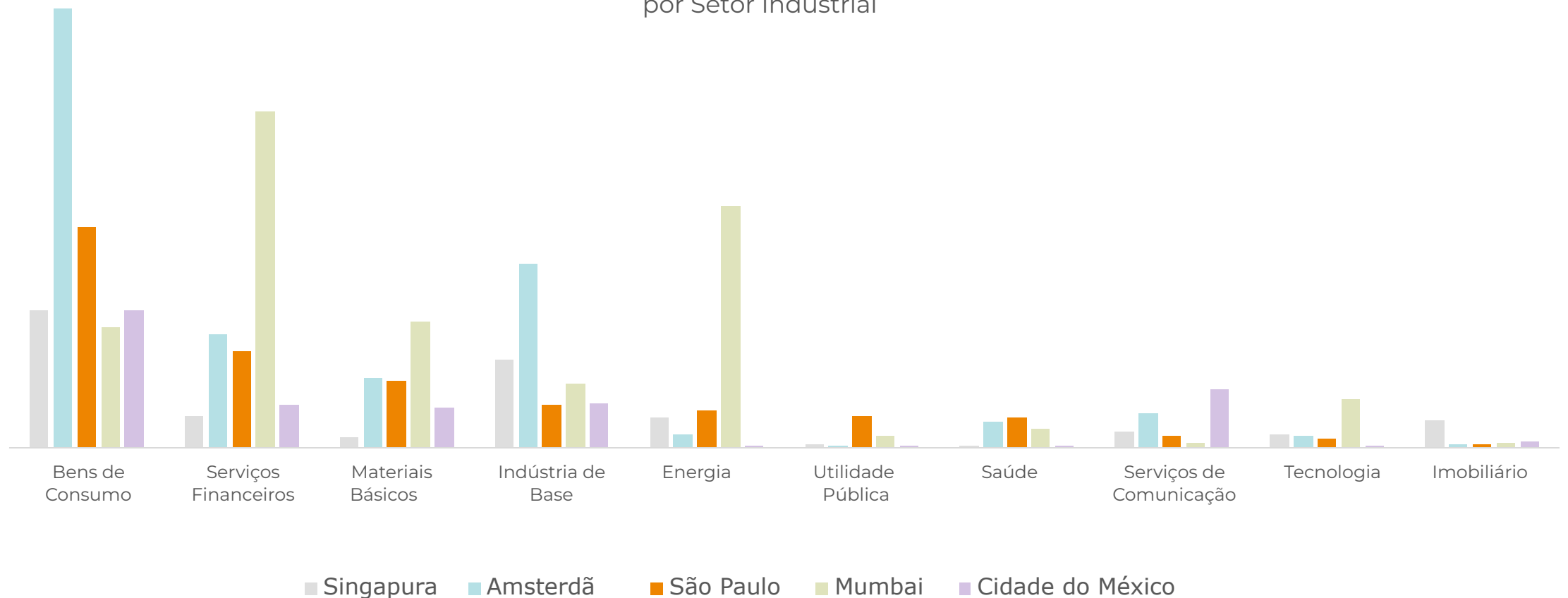
d

Patentes

Concentração de receita das empresas com matriz em São Paulo, por setor, em comparação com polos globais



Receita Total das Empresas de Capital Aberto de São Paulo,
por Setor Industrial



■ Singapura ■ Amsterdã ■ São Paulo ■ Mumbai ■ Cidade do México

Conteúdo

2

Panorama de Setores/Indústrias

a

Investimentos e Exits por Setor

b

Estrutura Econômica

c

Educação

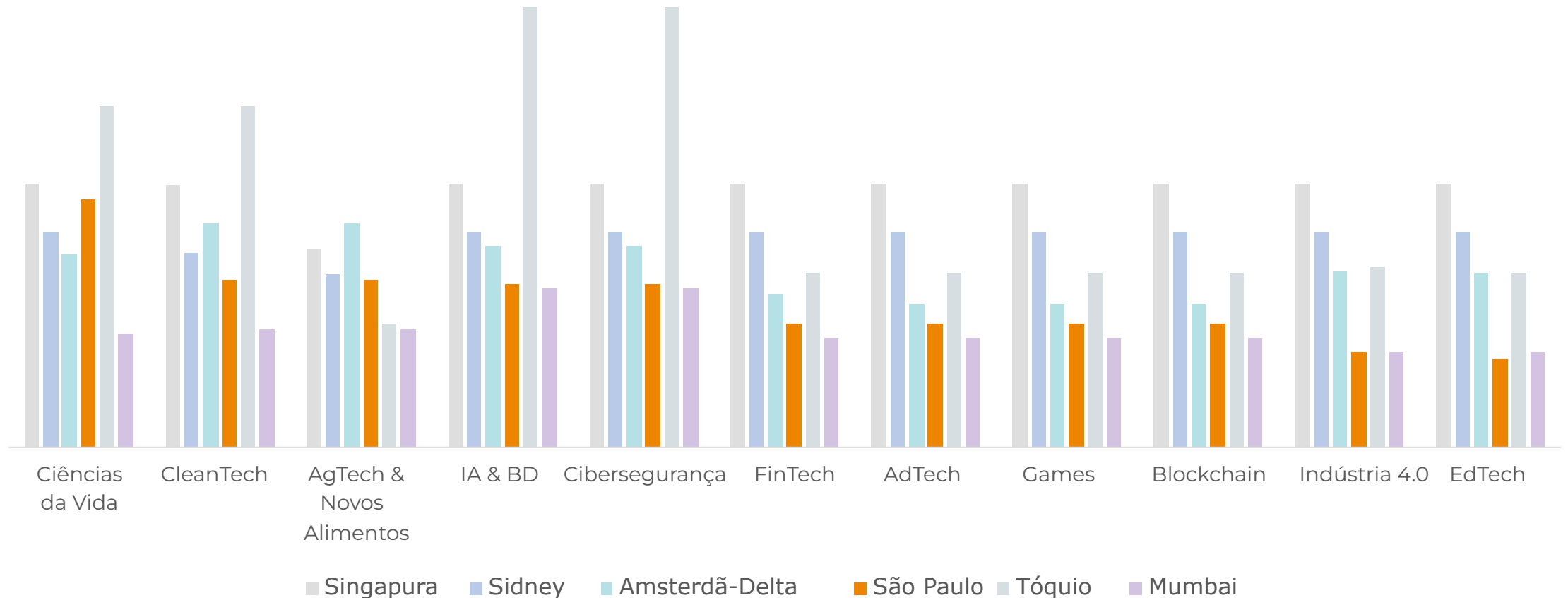
d

Patentes

Número de disciplinas mais bem classificadas no Ranking de Xangai



Potencial das Universidades para apoiar sub-setores de Startups



Conteúdo

2

Panorama de Setores/Indústrias

a

Investimentos e Exits por Setor

b

Estrutura Econômica

c

Educação

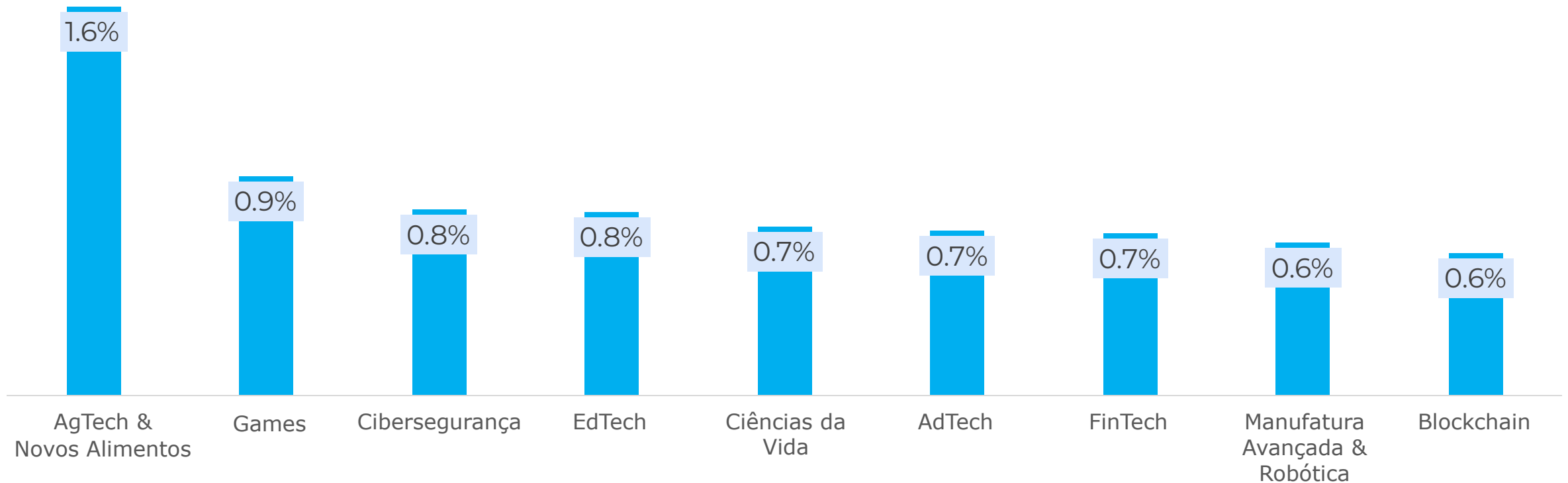
d

Patentes



Registros de Patentes

Participação de São Paulo no Registro de Patentes entre Polos Globais, por Setor
(Amsterdã, Cidade do México, Mumbai, Singapura, Sidney, Tóquio)



Agradecimentos

Este relatório é resultado de um esforço coletivo que envolveu a colaboração de diversos atores comprometidos com o fortalecimento do ecossistema de inovação e startups de São Paulo. Reconhecemos aqui, a equipe do Sebrae-SP pelo apoio institucional e pela coordenação do projeto, em especial às áreas envolvidas na mobilização do ecossistema e na condução das análises.

Enaltecemos também a contribuição da equipe da Startup Genome, cuja metodologia e acompanhamento técnico foram fundamentais para a estruturação do diagnóstico e para o alinhamento com benchmarks internacionais de avaliação de ecossistemas.

Agradecemos ainda aos empreendedores, investidores, especialistas, líderes de organizações de apoio e representantes de instituições públicas e privadas que compartilharam suas experiências e percepções ao longo das entrevistas e consultas realizadas durante o estudo. Suas contribuições foram essenciais para compreender os desafios, oportunidades e dinâmicas que moldam o ecossistema de startups de São Paulo.

Por fim, registramos nosso reconhecimento a todos os parceiros do ecossistema que, por meio de suas iniciativas, programas e colaboração contínua, contribuem para fortalecer a capacidade de São Paulo de gerar inovação, novos negócios e impacto econômico.

Coordenação do Projeto

Guilherme Arradi, Gerente de Inovação - Sebrae-SP
Leticia Jorge, Consultora de Inovação - Sebrae-SP
Naira Bonifácio, Diretora LATAM - Startup Genome
Pranav Arya, Diretor de Estratégia - Startup Genome

Equipe Técnica

Luciana Oda, Consultora de Inovação - Sebrae-SC
Whellder Barros, Analista de Dados - Sebrae-SP
Mariá Fortes, Analista de Dados - Sebrae-SP

Parceiros & Apoiadores

ABStartups - Associação Brasileira de Startups; ADESampa - Agência São Paulo de Desenvolvimento; Antler; AUSPIN - Agência de Inovação USP; Bossa Invest; CIETEC; Cubo; Emerge; FIESP; Google for Startups; Incamp - Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da Unicamp; Indicator; Inova Sorocaba; Inovabra; Investidores.vc; IPT - Instituto de Pesquisas Tecnológicas; Nestlé; Plug n Play; Prodesp; Raízen; Rede SPAI - Sistema Paulista de Ambientes de Inovação; Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo; Secretaria do Desenvolvimento Econômico de Campinas; SP Negócios; SP Ventures; Startupi; Startups.com; The Garage Studio; Troposlab; Wylinka; ZeroOnze; 10k Digital; 49 Educação.

Agradecimentos



SAN FRANCISCO • LONDON • DELHI • BENGALURU • TOKYO • ABU DHABI • SÃO PAULO

Contato



Naira Bonifácio

Diretora, América Latina

naira@startupgenome.com

+55 11 93778-7552