

O estado das SaaS na América Latina em 2024

An illustration of three people wearing VR headsets, standing in a lush botanical garden. They are looking towards a large, ornate glass conservatory with a domed roof. The scene is filled with vibrant green and pink plants, suggesting a virtual or augmented reality experience.

Curitiba – Jardim Botânico. O Jardim Botânico é o ponto mais icônico dessa capital tecnológica. Além de utilizar o vidro como um dos principais materiais de construção, tanto os óculos de realidade aumentada, como o Jardim Botânico foram projetados para permitir que as pessoas possam ver criaturas e elementos que não poderiam existir fora de seus invólucros de vidro.

Prefácio

Na América Latina, as startups de software como serviço, SaaS, têm democratizado a tecnologia em vez de criar “inovação da Nasa.”

Isto permitiu que empresas de todos os tamanhos tivessem acesso a ferramentas de ponta a custos acessíveis, contribuindo significativamente para o crescimento sustentável da região.

O cenário das SaaS na América Latina representa uma das últimas fronteiras para a criação de valor significativo no mundo ocidental.

Devido ao capital limitado, surgiu um ecossistema único, com empresas de SaaS priorizando a eficiência em vez do crescimento desenfreado.

Este conservadorismo financeiro resultou na proliferação de empreendimentos autossuficientes, caracterizados por uma **diluição mínima** e eficiência elevada.

Neste cenário, a integração com a Inteligência Artificial é uma oportunidade que pode mudar o jogo. A IA tem um potencial enorme para melhorar as ofertas de SaaS, as experiências do cliente e para otimizar as operações.

À medida que a IA avança, a sua sinergia com plataformas de SaaS pode desbloquear eficiências e capacidades sem precedentes e impulsionar o crescimento da indústria.

Ao analisar o “cenário de SaaS na América Latina em 2024”, fica evidente que estamos apenas no início de uma jornada emocionante.

O mercado latino-americano, com características distintivas e integração contínua com a IA, **oferece muitas oportunidades de crescimento e inovação.**

Este estágio inicial está repleto de possibilidades, convidando empreendedores e investidores a explorar, inovar e moldar o futuro das SaaS na América Latina.

Rodrigo Fernandes

Líder de pesquisa sobre o cenário das SaaS na América Latina em 2024

Prefácio

A jornada da SaaSholic começou em 2015 com um blog. Começou com o objetivo de trocar insights sobre nossos empreendimentos de venture. Foi a nossa maneira de aprender, compartilhar conhecimento e estabelecer conexões dentro da nova comunidade de empreendedores de SaaS na América Latina.

Como empreendedores, estávamos andando no escuro, sem dados locais confiáveis sobre os SaaS para mensurar nossos negócios. Os benchmarks existentes baseavam-se principalmente em empresas norte-americanas, que operavam num ambiente completamente diferente.

Em 2017, esta necessidade de ter dados locais compatíveis nos levou a pesquisar e publicar o primeiro relatório “Cenário do SaaS no Brasil”. Nossas descobertas foram reveladoras: **71% dos empreendimentos de SaaS da América Latina foram iniciados com recursos próprios.**

A escassez de dados na América Latina continua a ser um desafio. Em resposta, assumimos mais uma vez um papel de liderança. Unimos as comunidades SaaS e VC com o objetivo de gerar aprendizagem mútua e evidenciar a capacidade do setor SaaS latino-americano em um cenário global.

Como pesquisadores de SaaS experientes, acreditamos que só é possível ler com precisão o setor com base em uma abordagem baseada em dados. **O cenário SaaS é um guia contínuo para os fundadores e investidores que moldam a indústria de nuvem na América Latina.**

Desde nosso relatório de 2017, o mercado latino-americano passou por transformações significativas. O número de **empresas SaaS listadas publicamente saltou de 3 para 11** apresentando um setor vibrante que vem ganhando reconhecimento nos mercados públicos.

Além disso, **os investimentos em capital de risco cresceram de 1,1 bilhão USD em 2017 para 3,3 bilhões de dólares em 2023²** e a proporção de nossos entrevistados que levantaram financiamento de capital de risco mais que dobrou, passando de 29% a 61% em 2017 e 2023, respectivamente.

Este relatório é um esforço coletivo, construído com base nas generosas contribuições de cada um dos mais de 400 participantes.

Estendemos a nossa gratidão a todos os que compartilharam os seus dados, permitindo esta análise abrangente que não só reflete onde estamos hoje, mas também traça o rumo para onde podemos ir amanhã.

Gustavo Souza

William Cordeiro

Diego Gomes

Índice

1.	Autores, apoiadores, patrocinadores	5
2.	Resumo executivo	9
3.	Mercado latino-americano de SaaS: forjado na escassez	10
4.	Sete anos resumidos	11
5.	20 anos de revolução baseada na nuvem na América Latina	12
6.	Firmografia	16
7.	Aquisição de clientes	24
8.	Clientes e retenção de receita	28
9.	Receita, margem e crescimento	32
10.	Finanças e investimento	37
11.	Vendas e marketing	42
12.	Inteligência artificial	46
13.	Anexos	49
14.	Aviso	56

Autores



Gustavo Souza
Sócio-gerente @SaaSholic



William Cordeiro
Sócio-gerente @SaaSholic



Diego Gomes
Sócio @SaaSholic



Rodrigo Fernandes
Chefe de finanças @Pingback

Parceiros e colaboradores de



Matheus Kina
@Univer. Pompeu Fabra



Otávio Costa
@No Rastro



Ana Martins
@Atlantico



Anna Piñol
@NFX



Ariel Arrieta
@NXTP Ventures



Brian Requarth
@Latitud



Camila Vieira
@QED



Camilo Clavijo
@Hubspot



Edson Rigonatti
@Astella



Franco Zanette
@ABSeed Ventures



Gabriel Gelman
@SaaSholic



Gustavo Brigatto
@Startups.com.br



Henrique Ferreira
@DGF



José Cacheado
@Norte Ventures



Julia de Luca
@ItaúBBA



Leonardo Teixeira
@Iporanga Ventures



Manoel Lemos
@Redpoint events



Marcella Falcão
@Cubo



Patrick Arippol
@Alexia Ventures



Paul Anderson
Parceiro Ventures



Rocio Wu
@F-Prime Capital



Rodrigo Baer
@Upload Ventures



Rick Hager
@AWS Startups



Vinicius Vazquez
@Bolt

Apoiadores



André Chagas
@Mytech



Bruno Caires
@Conexa



Bruno Okamoto
@Micro-SaaS



Cassiano Guerra
@Yooga



Daniel Menache
@DGF



Deivison Elias
@Vivendo de SaaS



Edney Souza
@ESPM



Fábio Rodrigues
@HubMe



Fabio Seixas
@Softo



Felipe Spina
@Maestro ABM



Fernanda Garcia
@ABSeed Ventures



Filipe Garcia
@WOW



Gabriel Vazquez
@A16z



Guilherme Penna
@Silence VC



Guilherme Tangari
@Espresso



Hugo Mathecowitsch
@a55



Iona Szkurnik
@Education Journey



Isabela Mac
@Crivo Ventures



Joana Cantanhede
@ABSeed Ventures



João Gabriel
@DGF



Leo Torres
@I'm No Economist



Leonardo Zamboni
@CapTable



Leticia Doniak
@Santander



Lucas Abreu
@abreu



Lui von Holleben
@Convenia



Luiz dos Prazeres
@TechDrop



Luiz Silva Néto
@RX Ventures



Marcelo Bragaglia
@Scalable



Marcelo Hoffmann
@ABSeed Ventures



Matheus Alves
@Raja Ventures



Matt Montenegro
@Pingback



Pedro Pereira
@Valor Capital



Victor Dellorto
@Deskfy



Victor Sortica
@Yooga



Vinicius Melo
@Yooga



Vitor Peçanha
@Looqbox

Obrigado aos nossos patrocinadores

Um agradecimento especial ao nosso principal patrocinador deste ano



E a todos os nossos parceiros

HubSpot

cubo^{Itaú}

Pingback

startups
.com.br

Clicksign[®]

endeavor

Uma palavra do nosso patrocinador

O mercado de SaaS é um componente-chave do processo de transformação digital na América Latina, fornecendo soluções de ponta a custos acessíveis, com alta adaptabilidade e escalabilidade. Esta tendência surge como um catalisador que aumenta a competitividade e a eficiência operacional em organizações de vários tamanhos na região.

A adoção de soluções de SaaS estimula a inovação, impulsiona o crescimento econômico resiliente e desempenha um papel fundamental na digitalização da economia da América Latina. A evolução deste mercado tem implicações diretas no panorama econômico regional.

A AWS entende o valor e a importância estratégica deste setor para a economia latino-americana e continua dedicada a promover seu progresso de forma responsável, apoiando o setor de muitas maneiras.

Nosso objetivo é que os benefícios e incentivos da AWS cheguem a todas as iniciativas deste setor e se tornem uma contribuição significativa para que possam continuar a desenvolver e expandir suas soluções. Isto deve refletir-se nas empresas e na sociedade em geral como **serviços e soluções que impactam positivamente a vida cotidiana de todos.**

Rick Raven

AWS Startups

Resumo executivo

Este relatório analisa dados anônimos e agregados de mais de 400 empresas de SaaS da América Latina

1. Os fundadores de plataformas de SaaS na América Latina fazem milagres com recursos limitados

O relatório enfatiza uma premissa fundamental sobre a condução de negócios na América Latina. Os negócios de SaaS nessa região devem apresentar uma forte sustentabilidade e alcançar a excelência com recursos limitados. Uma característica observada com menos destaque em outras regiões.

2. Eles estão próximos dos benchmarks de taxa de crescimento dos EUA

As empresas de SaaS na América Latina estão se aproximando rapidamente dos benchmarks globais de taxa de crescimento de ARR, superando os desafios no acesso ao capital em comparação com suas contrapartes internacionais. Estas startups alcançam um crescimento impressionante ao fazer uso de sua eficiência operacional para reduzir a lacuna com os ecossistemas líderes.

3. As SaaS na América Latina são campeões de retenção

Limitadas por recursos reduzidos para ter um crescimento impulsionado por aquisições, as empresas de SaaS da América Latina priorizam a retenção. O que as leva a ter taxas de rotatividade mais baixas e taxas de retenção de dólar líquido (NDR) mais altas em comparação com as médias globais.

4. Estratégias de aquisição sustentáveis são implementadas precocemente

Os fundadores latino-americanos priorizam a eficiência, visando índices LTV/CAC acima das médias globais para garantir a sustentabilidade desde o início. Quando comparados com os benchmarks dos EUA, os dados sugerem que os fundadores locais também são mais conservadores quanto aos tempos de retorno do CAC.

Mercado latino-americano de SaaS: forjado na escassez

A América Latina desafia os empreendedores num ambiente difícil, tal como o aço é forjado sob calor intenso.

Estes desafios abrangem diversos fatores regionais, tais como obstáculos regulamentares e flutuações econômicas. Além disso, o acesso ao capital é frequentemente limitado a uns poucos privilegiados, aumentando a complexidade. **No entanto, há um lado positivo nesses desafios.**

Em 2022, o capital tornou-se mais escasso. Contudo, é essencial lembrar que havíamos saído de um período prolongado de taxas de juro extremamente baixas, durante o qual o capital era mais abundante do que nunca.

A disponibilidade de capital levou a distorções de mercado com o financiamento indo para empresas sem fundamentos sólidos que nunca deveriam ter sido financiados, mesmo tendo em conta os riscos inerentes ao negócio de capital de risco.

As altas *valuations* e o aumento de fundadores amadores agravaram a dificuldade de encontrar startups de ponta neste ambiente.

A mudança nas condições de mercado também criou distorções por aqui, mas numa escala que não pode ser comparada com o que aconteceu no exterior.

Mesmo com esse aumento na liquidez do mercado, a América Latina nunca facilitou a vida de quem decidiu criar uma empresa.

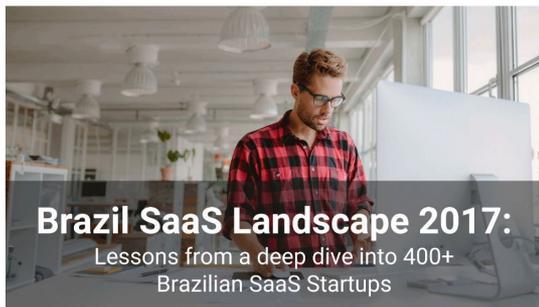
Como consequência deste processo de seleção natural, fica evidente que a América Latina deve ser vista como um centro ideal para encontrar startups de SaaS promissoras.

Embora a quantidade nunca corresponda à dos EUA e da Europa, muitas das startups que você encontra aqui provavelmente serão empresas robustas e viáveis.

Em contraste com o desafio de encontrar uma agulha num palheiro nos países desenvolvidos, os investidores têm um campo livre para encontrar startups promissoras na América Latina.

Sete anos resumidos

2017



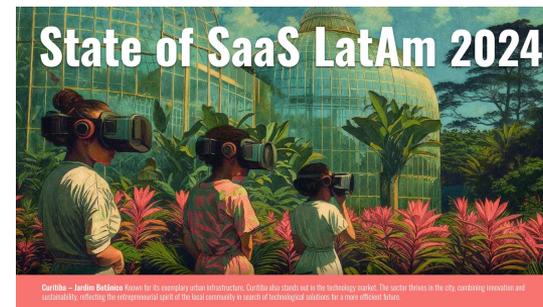
[Baixar relatório](#)

2019



[Baixar relatório](#)

2024



Os Exits de SaaS na América Latina vieram para ficar

Adquiridos	Meta	Transação (USD) ¹	Investidores	Data
 okta	 Auth0	USD 6,5B	Salesforce, Meritech, Bessemer, DTCP, Trinity, World Innovation Lab, Sapphire Ventures, Telstra, K9	03/2020
 VISA	 pismo	USD 1 bi	PruVen Capital, Redpoint eVentures, Amazon, Softank, Accel, Headline, Falabella, B3	06/2023
 evertec	 sinqia	USD 845M	HIX Capital, Stratus Group	07/2023
 [B] ³	 Neoway	USD 330M	Monashees, Endeavor, Accel, Azor Barros, Pointbreak, QMS, Pollux, Tomasek, Upload.	12/2021
 TOTVS	 RD STATION	USD 330M	DGF, Astella, Redpoint eVentures, TPG, Endeavor Catalyst, Riverwood Capital	03/2021
 stone	 linx	USD 1,12B	General Atlantic, BNDES	08/2020

SaaS latino-americano listado ao longo do tempo

Empresa	Ticket	Taxa de câmbio	Valor de mercado (USD) ¹	% preço px.		Receita LTM (USD)	Data do IPO
				3 meses	12 meses		
d-local	DLO	NASDAQ	4,64 BN	- 12,08%	- 3,00%	580 M	06/2021
 TOTVS	TOTS3	B3	3,88 BN	+ 9,79%	24,02%	910 M	06/2006
 VTEX	VTEX	NYSE	1,46 BN	41,55%	84,51%	185 M	07/2021
locaweb	LWSA3	B3	650 M	- 22,5%	- 13,28%	250 M	02/2000
 infra commerce	IFCM3	B3	164 M	8,00%	- 47,41%	214 M	05/2021
 ClearSale	CLSA3	B3	141 M	8,57%	22,12%	104 M	06/2021
 nuvini	NVNI	NASDAQ	68 M	5,10%	-	-	09/2023
 Z·E·N·V·I·A	ZENV	NASDAQ	60 M	8,58%	7,92%	153 M	07/2021
 Neogrid	NGRD3	B3	51 M	15,76%	21,58%	54 M	12/2020
Semantix	STIX	NASDAQ	49 M	45,22%	70,56%	44 M	08/2022

Candidatos IPO

Empresa	Primeiros investidores	Investimento total (USD)	Investimento mais recente	Funcionários ¹	F&As
 nuvemshop	NXTP Ventures	628M	SÉRIES E (08/2021)	618	Perfit, Ecommerce na Prática, Mandaê
 Gympass	Redpoint eVentures, Koolen & Partners	605M	SÉRIES F (08/2023)	3,000	Vitalk, Trainiac, Flaner
 sólides	DGF Investimentos, Bossa Nova Investimentos	544M	SÉRIES B (02/2022)	695	Tangerino
 unico	Igah Ventures	337M	SÉRIES D (04/2022)	926	Makrosystems, SkillHub, CredDefense, Vianuvem, Meerkat Computer
 olist	Polaris Investimentos	322M	SÉRIES E (12/2021)	879	Tiny, Vnda, Pax, Clickspace
 Vercel	Accel, CRV	313M	SÉRIES D (11/2021)	477	-
 mosyle	DGF Investimentos	248M	SÉRIES B (05/2022)	137	-
 omie	Astella	137M	SÉRIES C (10/2021)	1.200	ErgonCredit, Compass, Linker, G-Click, Devi, Mintegra

Firmografia



Buenos Aires – Obelisco. Poucas pessoas sabem que o Obelisco foi construído como uma MVP de startup: sendo concluído em apenas 31 dias e por uma equipe de apenas 157 trabalhadores. Poucos anos depois, o edifício começou a mostrar problemas decorrentes de falhas técnicas e partes do seu revestimento de pedra começaram a cair, o que levou alguns políticos a pedirem sua demolição. Mas a essa altura, o marco já era muito importante para os argentinos e por isso eles decidiram recuperá-lo. O revestimento de pedra foi substituído por um cimento polido muito mais simples e com menos problemas.

SaaS está tomando conta da América Latina



O cenário de startups de SaaS na América Latina está em ascensão, apresentando um ecossistema empreendedor vibrante na região.

O cenário de SaaS da América Latina apresenta startups de diversos países, como Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, México e Uruguai.



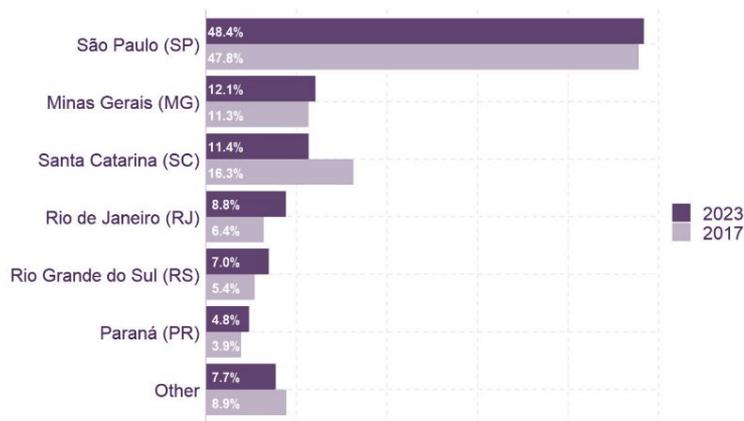
“As tendências de digitalização e as expectativas dos clientes cada vez mais altas estão fazendo com que todas as empresas repensem a forma como entregam os seus produtos. O SaaS é muitas vezes a resposta e tem um lugar no presente e no futuro de qualquer grande indústria na América Latina.” Camila Vieira – QED

QED
INVESTORS

Apesar do aumento nas startups de SaaS, elas vêm das mesmas cidades

São Paulo continua sendo o principal centro de SaaS na América Latina. No entanto, um ligeiro aumento em outras cidades pode sinalizar uma distribuição mais ampla das empresas em diversas regiões.

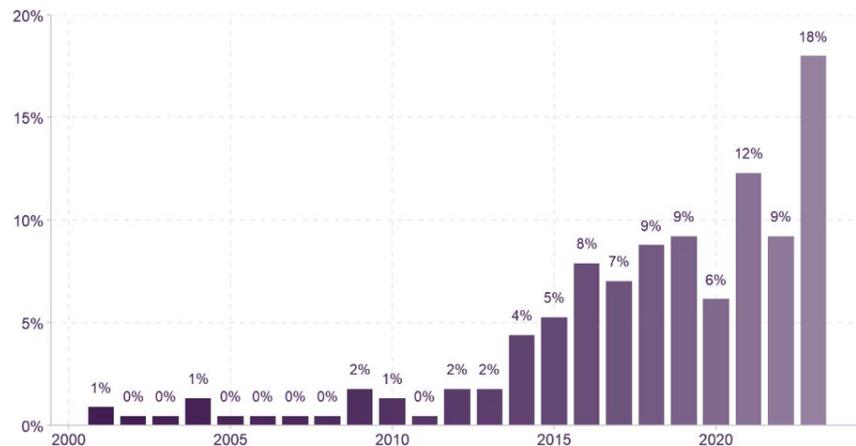
Localização da sede



“É vital para o ecossistema de inovação do Brasil e da América Latina crescer além da Faria Lima. Precisamos diversificar, incluindo mais variedade nos perfis dos fundadores, nas estratégias de investimento e nas visões empresariais. Isso significa valorizar as qualidades únicas de cada local e região, contribuindo para um cenário mais rico, ao invés de apenas tentar replicar o Vale do Silício.” Gustavo Brigatto – Startups.com.br

startups
i.com.br

% de entrevistados por ano de fundação



A maioria dos entrevistados são startups em fase inicial

Mais de 75% das empresas têm equipes pequenas com menos de 50 FTEs e são consideradas PMEs.

Os entrevistados têm bases de clientes de tamanhos variados.

Equivalente a funcionários em tempo integral



Número de clientes pagantes



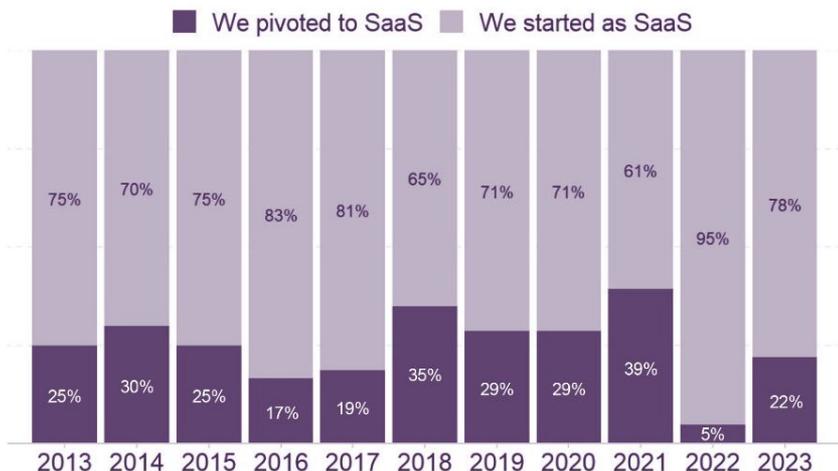
A nova geração de startups de SaaS ainda se concentra principalmente nas pequenas e médias empresas



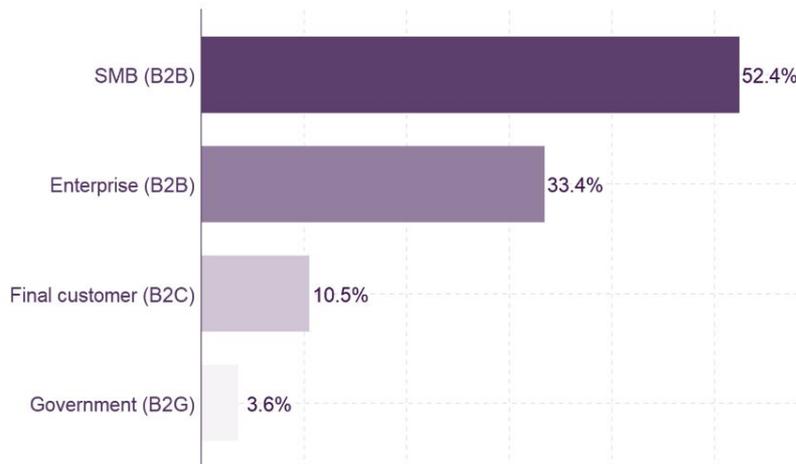
“A rápida digitalização, a escassez de soluções amplas e a limitada abrangência dos serviços financeiros criam oportunidades para que SaaS especializados e fintechs atendam negócios de todos os tamanhos. Apesar do valor de contrato anual (ACV) na América Latina ser menor que nos EUA, existe um grande potencial para a expansão de margens por meio da integração vertical e da oferta de serviços financeiros com valor agregado. Apostar em uma base de receita recorrente e previsível, proveniente de SaaS, e ampliar as receitas transacionais (como as de pagamentos), pode ser uma estratégia eficaz para superar a perda de clientes, um desafio comum especialmente entre pequenas e médias empresas.” Rocío Wu – F-Prime

F-PRIME

Fundada como SaaS ou mudou de direção?



Tipo de Cliente

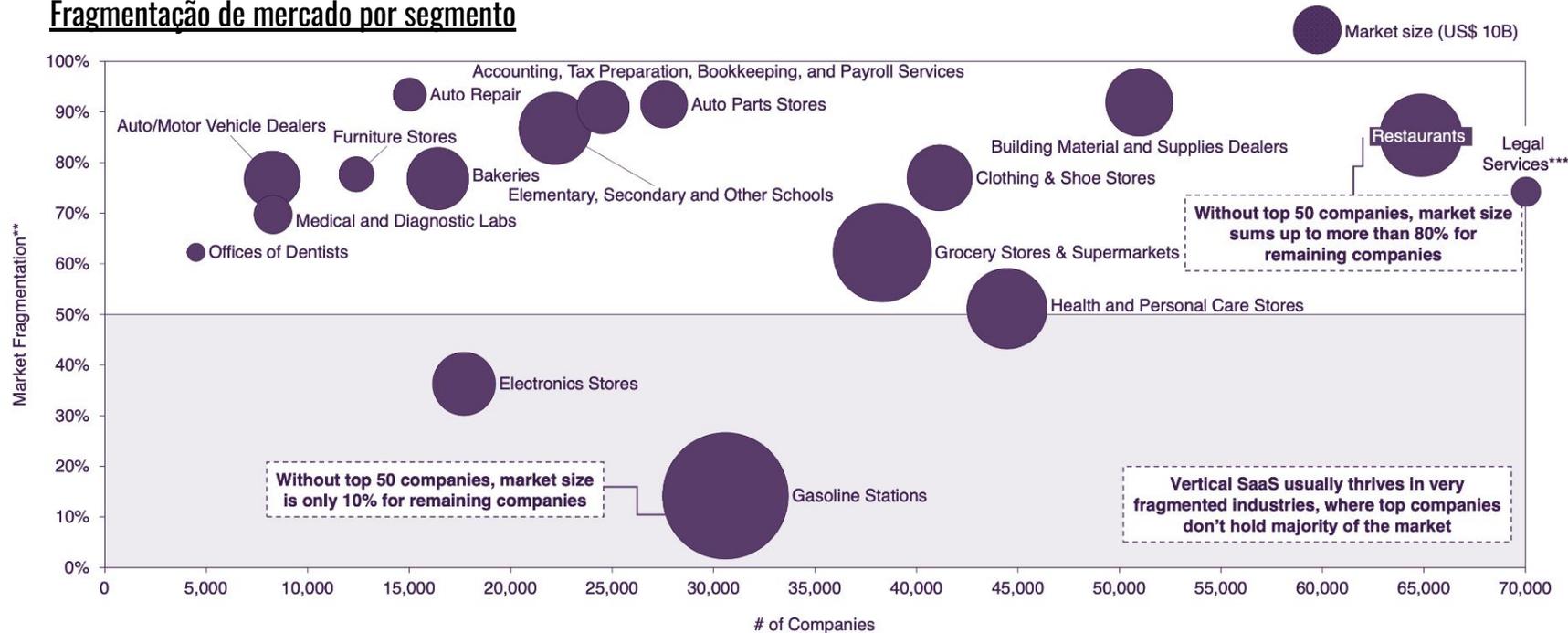




"O SaaS vertical oferece oportunidades significativas na América Latina, onde o mercado B2B ainda está começando sua jornada de transformação digital. As (PMEs), com grande potencial de impacto na economia, ainda são pouco aproveitadas. Os mercados altamente segmentados na América Latina estão repletos de oportunidades para empreendedores inovadores causarem um impacto." Brian Requarth – Latitud



Fragmentação de mercado por segmento



A América Latina é a região com o crescimento mais rápido do mundo no setor de computação em nuvem.

O papel da América Latina na transformação digital é inegável. Apesar de um histórico de atraso em tecnologia, seu potencial é vasto. O sucesso de uma empresa de SaaS depende de tempo e habilidade de programação, não do local.

Dada a abundância de talentos na América Latina, espera-se uma rápida atualização tecnológica. No dinâmico setor de software, a região está à beira de uma nova era.

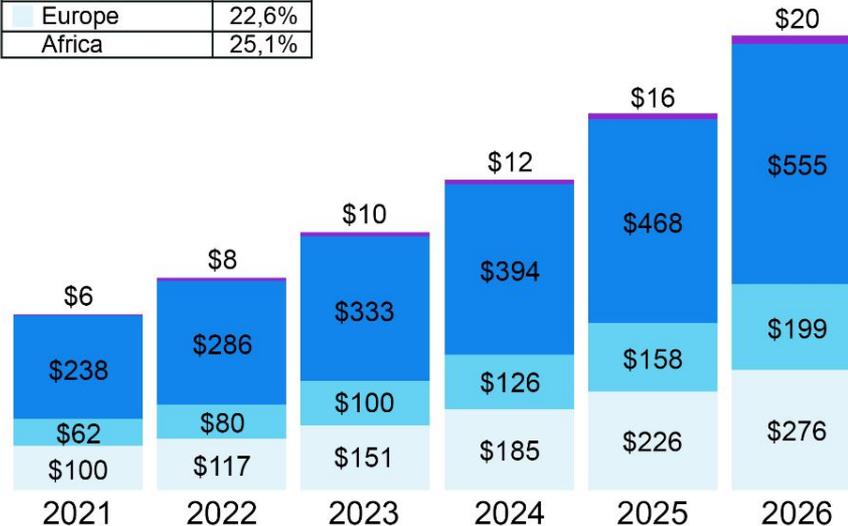


Antigamente, o mercado de tecnologia da América Latina praticamente não existia. Entre 2018 e 2021, os talentos mais brilhantes escolheram empreender, e agora, a realidade é que temos empreendedores incríveis e startups promissoras operando com grande eficiência de capital. Acreditamos no enorme potencial das empresas locais se tornarem casos de sucesso globais". Noah Stern – Cloud 9



Receita do mercado de nuvem (USD bilhões)

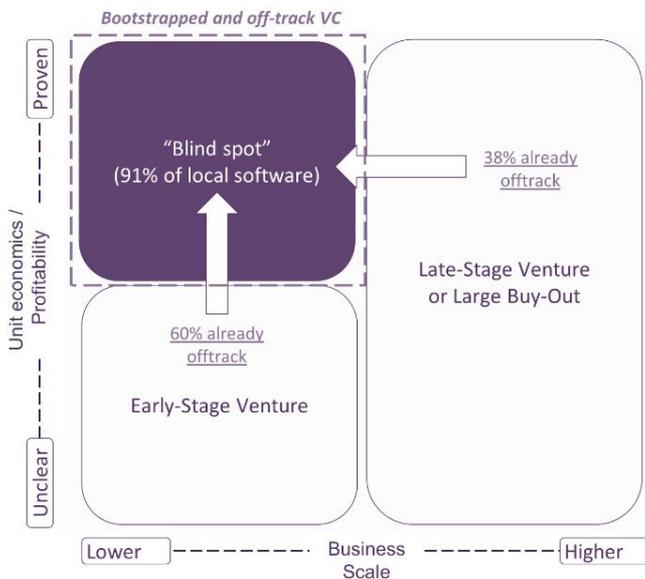
REGION	CAGR
LatAm	28%
North America	18,4%
Rest of world	21%
Europe	22,6%
Africa	25,1%



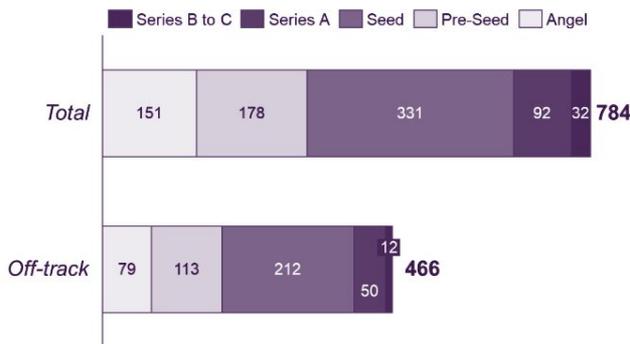
Software vertical e de nicho no Brasil representa uma oportunidade de ARR de mais de USD 6,3 bilhões

78% das empresas de software no Brasil nunca captaram recursos, enquanto 60% das startups de software financiadas por capital de risco não captaram nos últimos 2 anos. Isso revela uma lacuna significativa na estratégia atual dos fundos de investimento e de capital de risco, que estão deixando de aproveitar mais de 6,3 bilhões de dólares em oportunidades de consolidação para softwares desenvolvidos localmente no Brasil.

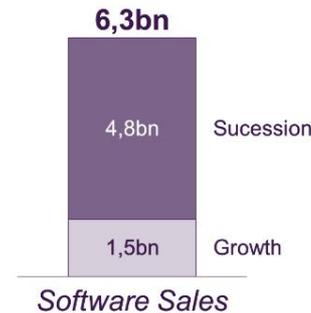
O ponto cego



Oportunidade dora do radar



A oportunidade



"Nem todos os impérios são erguidos do zero... Os agregadores de software criaram valor imenso e retornos excepcionais para investidores na América do Norte e Europa. A Constellation Software, que captou apenas 15 milhões de dólares de capital de risco em 1995, proporcionou um retorno sobre o investimento impressionante de 1.200 vezes em 29 anos."
 Vinicius Vazquez – Bolt Software



Fonte:¹ Dados proprietários da Bolt (qualificaram o desempenho financeiro e de receitas recorrentes de mais de 1.000 empresas de software locais, bem como construíram seu próprio algoritmo proprietário para identificar, classificar, medir e rastrear o desempenho de empresas de software verticais ou horizontais desenvolvidas localmente na América Latina). Dados de captação de recursos do software Crunchbase Pro Brasil.

Aquisição de clientes



Santiago do Chile – Palacio de la Moneda. O Palácio de la Moneda, originalmente uma casa da moeda neoclássica, transformou-se no centro do poder executivo do Chile, assemelhando-se a uma startup que evoluiu rapidamente de um produto inicial para uma plataforma consolidada. Ele reflete a fusão da resiliência histórica, que resistiu a golpes de estado e restaurações, agora modernizada com tecnologia de ponta e inovação, assim como o dinâmico cenário de SaaS em Santiago.

Custo de Aquisição de Clientes (CAC)

Fórmula:

$$= \frac{\text{Todas as despesas de vendas e marketing}}{\text{\# de novos clientes adquiridos}}$$

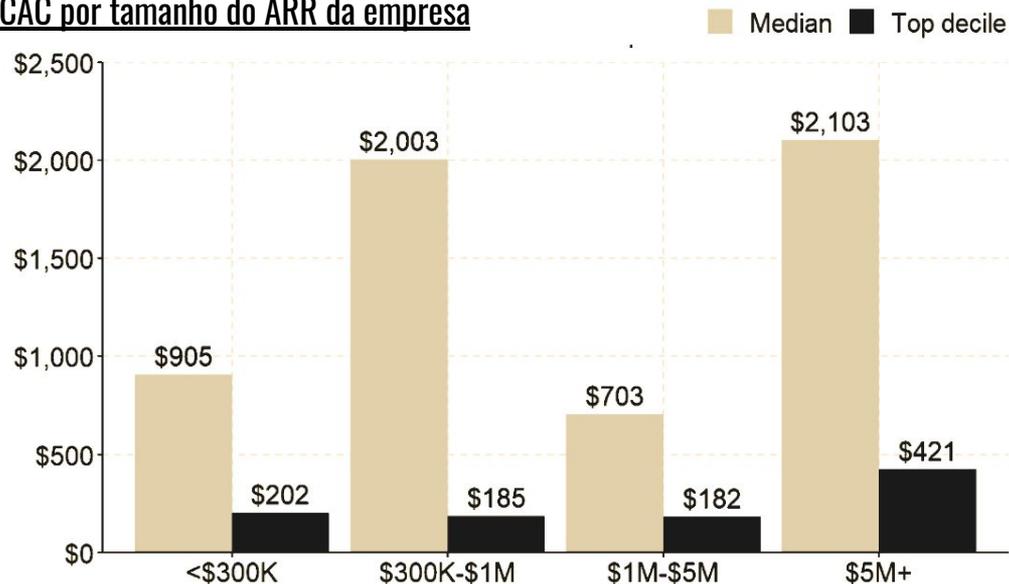
Por que você deve medir isso?

O Custo de Aquisição de Clientes (CAC) mostra quanto sua empresa gasta para adquirir cada cliente adicional.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

As empresas com CAC do decil superior são capazes de manter seu CAC sob controle mesmo à medida que aumentam seu ARR.

CAC por tamanho do ARR da empresa



"Podemos atribuir o baixo CAC das empresas de estágio avançado do decil superior à diversificação, canais de aquisição proprietários e valor da marca."

Ariel Arrieta – NXTP

NXTP
VENTURES

Período de retorno do CAC

Fórmula:

$$= \frac{\text{CAC}}{\text{Margem Bruta} \times \text{ARPU}}$$

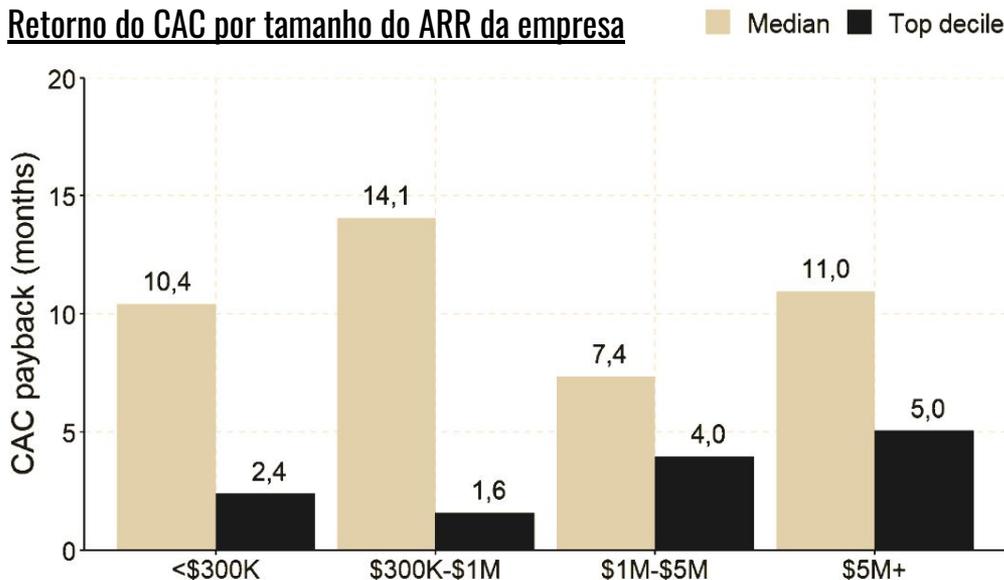
Por que você deve medir isso?

O período de retorno do CAC mostra quanto tempo leva para sua empresa recuperar todos os custos associados à aquisição de cada novo cliente

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

À medida que as empresas crescem em volume de receita, elas são obrigadas a ir atrás de clientes que extrapolam seu Perfil de Cliente Ideal e, assim, gastar mais em marketing e vendas para adquiri-los.

Retorno do CAC por tamanho do ARR da empresa



“A maioria dos entrevistados do decil superior relata períodos de retorno do CAC que são 32% inferiores aos benchmarks dos EUA. Isto sugere que os mercados latino-americanos estão longe de estar saturados em comparação com alguns mercados mais maduros”. Anna Piñol – NFX

NFX

LTV/CAC

Fórmula:

$$\text{LTV} = \frac{\text{ARPU} * \text{Gross Margin}}{\text{Taxa de cancelamento de clientes}}$$

$$\text{CAC} = \frac{\text{Todas as despesas de vendas e marketing}}{\text{\# de novos clientes adquiridos}}$$

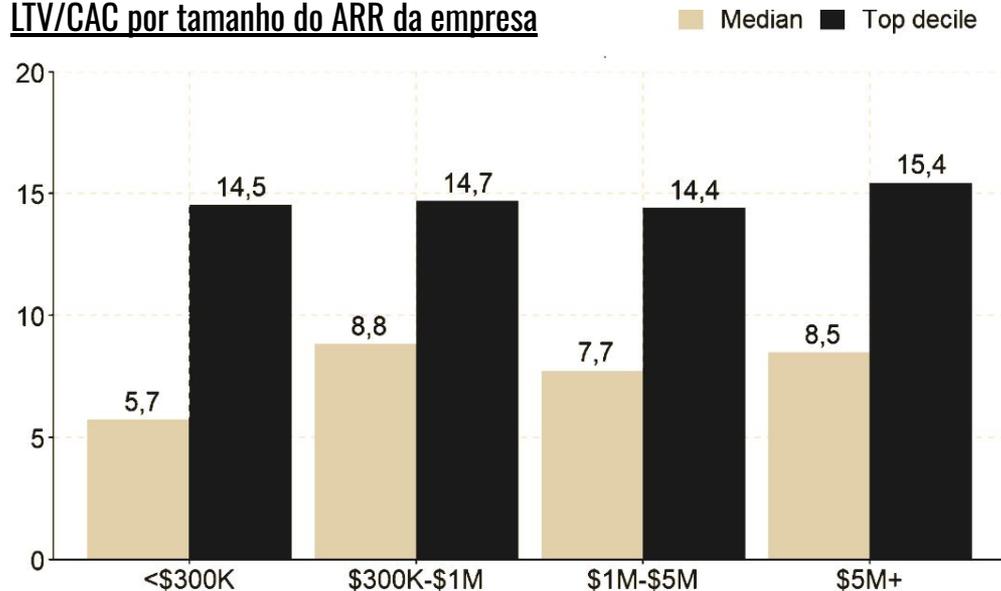
Por que você deve medir isso?

O LTV/CAC pode ajudar a determinar quanto você deve gastar na aquisição de novos clientes, comparando-o com o valor do lucro bruto esperado de cada cliente.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

LTV/CAC na América Latina é pelo menos 2x maior do que nos EUA em todos os estágios¹. Isso se dá porque os mercados locais são menos competitivos para aquisição de clientes e o financiamento de VC é mais escasso.

LTV/CAC por tamanho do ARR da empresa



"Nos EUA, os investidores geralmente procuram por uma proporção LTV/CAC de pelo menos 3x. Já as empresas na América Latina, mantêm-se em um padrão mais elevado. Valores mais elevados são esperados devido às taxas de juros mais altas e ao custo de capital." Manoel Lemos – Redpoint eVentures



Retenção de clientes e de receita



Cidade do México – Paseo de La Reforma. Inaugurado em 1860, o Paseo de La Reforma emergiu como um símbolo de inovação e modernidade na paisagem urbana. Nos anos recentes, transformou-se no local de celebrações e protestos dos mexicanos. Ironicamente, taxistas ainda hoje protestam contra a legalidade do Uber nesta mesma avenida, outrora símbolo de progresso e desenvolvimento.

Taxa de cancelamento de clientes

Fórmula:

$$= \frac{\text{Taxa de cancelamento de clientes ao longo do último mês}}{\text{Total de clientes no mês anterior}}$$

Por que você deve medir isso?

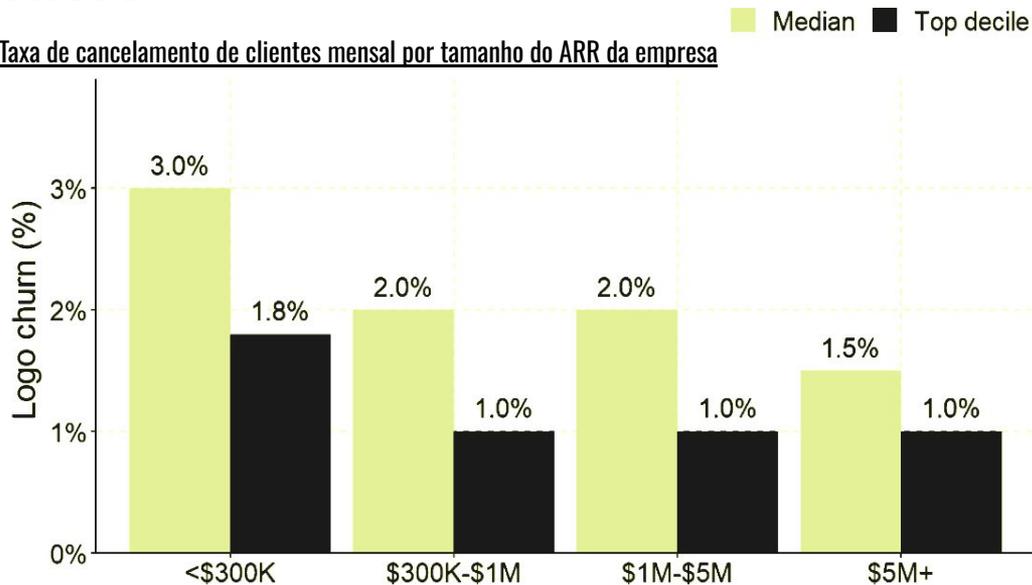
A taxa de cancelamento de clientes mostra qual porcentagem de seus clientes cancela ou pausa sua assinatura a cada mês.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

Os que têm melhor desempenho no relatório alcançaram uma taxa de rotatividade consistente de 1%, demonstrando fortes estratégias de retenção que impulsionam o crescimento.

Embora nos EUA as taxas de cancelamento de clientes não variem significativamente entre o decil superior e a mediana¹, é comum que os que tem melhor desempenho nos países latino-americanos possuam quase metade da taxa de rotatividade da mediana.

Taxa de cancelamento de clientes mensal por tamanho do ARR da empresa



"A alta taxa de rotatividade limitará o crescimento. É possível administrar em baixo volume, mas quando a base de clientes aumenta, a alta taxa de rotatividade exerce pressão adicional na máquina de aquisição. Como o alto churn também limita quanto você pode gastar em CAC, devido ao menor LTV, a máquina de aquisição não entrega as adições líquidas necessárias. Empresas com alta taxa de cancelamento de clientes raramente ultrapassam o ARR de USD 5 milhões."

Rodrigo Baer – Upload Ventures

upload

Retenção Líquida de Dólar

Fórmula:

$$= \frac{\text{ARR inicial} - \text{taxa de cancelamento de clientes} + \text{Expansão}}{\text{ARR inicial}}$$

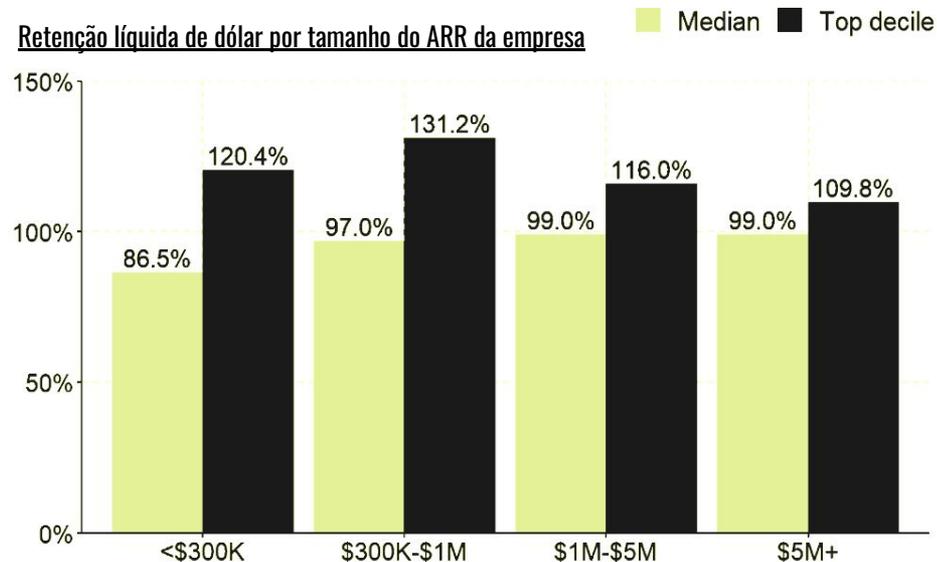
Por que você deve medir isso?

A retenção líquida de dólar mostra o desempenho de sua empresa na retenção, venda cruzada e aumento de vendas em sua base instalada de clientes.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

À medida que as empresas crescem em ARR, a mediana de NDR dos entrevistados aumenta. Isso indica que os clientes não estão só satisfeitos com um produto mais maduro, mas também estão expandindo suas contas com novas licenças, recursos e vendas cruzadas.

Retenção líquida de dólar por tamanho do ARR da empresa



“A retenção líquida é a métrica mais importante para uma startup de software. Se, em média, os clientes que hoje pagam 1 dólar passarem a pagar 90 centavos em 12 meses, então o crescimento da empresa dependerá exclusivamente da aquisição de novos clientes, e nenhum mercado possui uma fonte infinita de clientes. Paul Anderson – Parceiro Ventures

PV

Retenção líquida de dólar acima de 100%

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

Níveis mais altos de ARR das SaaS na América Latina podem indicar estratégias de upsell e retenção mais eficazes, levando a uma proporção crescente de empresas com NDR acima de 100%. Salto notável de USD 1 milhão a USD 5 milhões para USD 5 milhões + ARR.

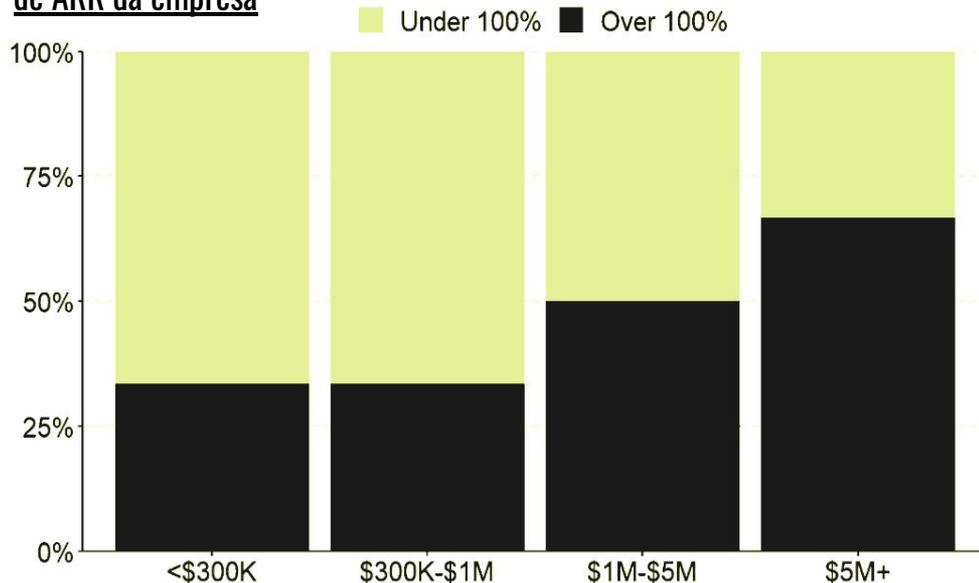


“Se você chegar a USD 10 milhões de ARR com 100% + crescimento anual e 120% + NDR... ninguém pode te deter. Você vai se tornar um unicórnio. É só uma questão de quando.”

Jason Lemkin – SaaStr



Distribuição da retenção líquida de dólar acima de 100% por tamanho de ARR da empresa



Receita, margem e crescimento



Montevideu – Palácio Salvo. A capital do Uruguai, que se destaca como um centro financeiro em ascensão na América do Sul, está fomentando a prosperidade por meio de seu boom tecnológico. Startups inovadoras ao redor do icônico Palácio Salvo evidenciam a convergência entre finanças e tecnologia na cidade, promovendo um crescimento sem precedentes e ampliando sua influência regional.

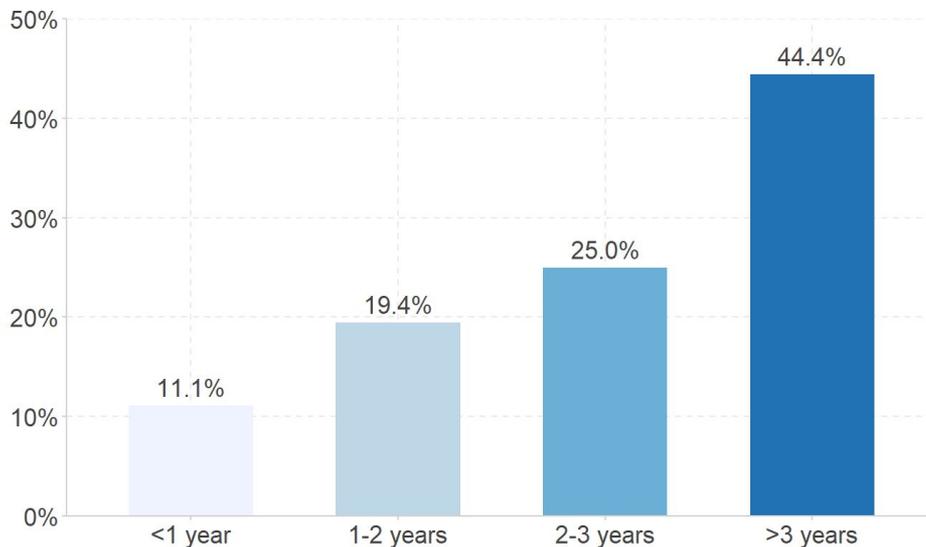
Empresas de SaaS no decil superior passaram de US\$0 a 1M em ARR em 16 meses.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

O gráfico revela tendências interessantes na indústria latino-americana de SaaS. Notavelmente, 11,1% das empresas que alcançaram 1 milhão de dólares de ARR fizeram isso em menos de um ano, indicando que essas empresas encontraram evidências convincentes de que seus produtos são bem adaptados ao mercado.

Por outro lado, 44,4% demoram mais de 3 anos. O que mostra os desafios de se estabelecer neste cenário competitivo. Essa diversidade de quantidade de tempo mostra que há diversos caminhos para o sucesso no setor de SaaS.

É hora de chegar a USD 1 milhão de ARR



“Os investidores de VC não estão interessados em investir em startups com um crescimento modesto. Talvez a única exceção sejam os seus atuais investimentos. Absolutamente nenhum. Nenhum mesmo. William Cordeiro – SaaSholic



Margem bruta

Fórmula:

$$= \frac{\text{(Receita total - Custo dos produtos vendidos)}}{\text{Receita total}}$$

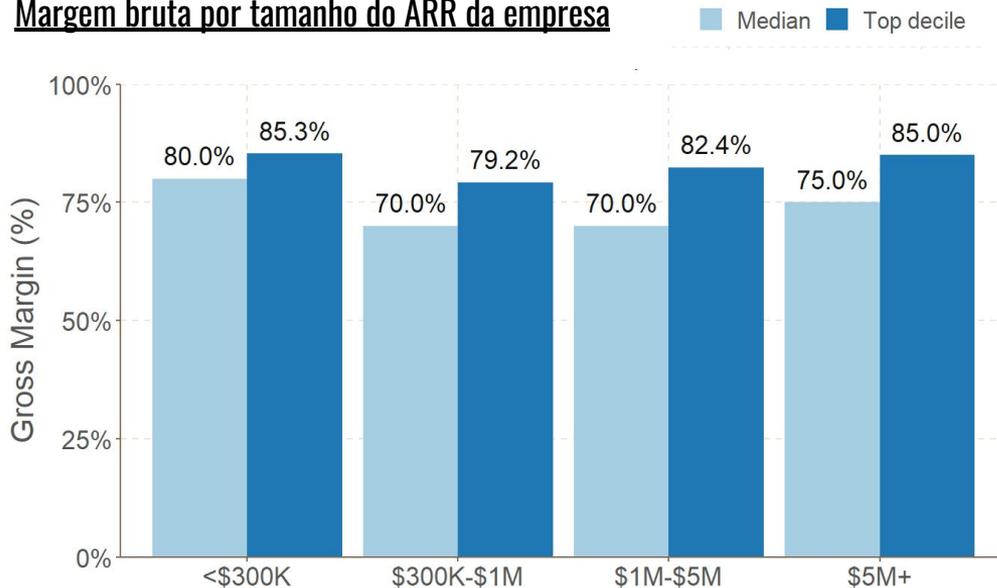
Por que você deve medir isso?

A margem bruta representa o percentual da receita total que uma empresa retém após incorrer nos custos diretos de atendimento ao cliente.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

As margens brutas permanecem em torno de 70-85% em todas as fases de crescimento. Isto pode ser atribuído ao fato de as empresas de SaaS controlarem o seu CPV desde o primeiro dia e manterem uma margem bruta elevada crucial para a escalabilidade do negócio.

Margem bruta por tamanho do ARR da empresa



Uma armadilha comum para empresas de SaaS ao reportar margens brutas aos investidores é não incluir os custos associados ao suporte ao cliente e, às vezes, o de sucesso do cliente". Franco Zanette - ABSeed Ventures

ABSeed
VENTURES

Crescimento ARR YoY

Fórmula:

$$= \frac{\text{ARR atual} - \text{ARR 12 meses antes}}{\text{ARR 12 meses antes}}$$

Por que você deve medir isso?

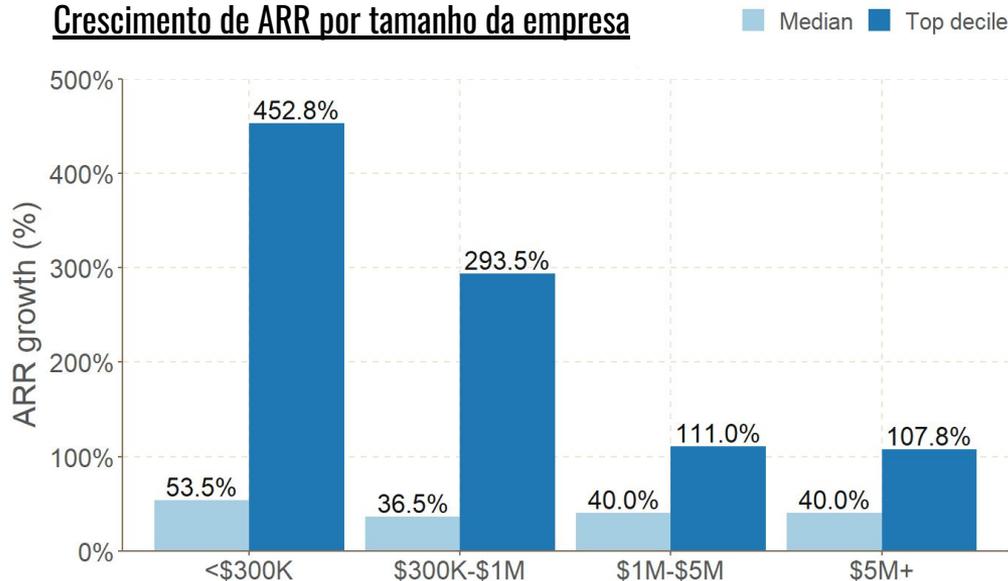
Se você não está crescendo, você está morrendo.

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

As startups de SaaS latino-americanas do decil superior apresentam um crescimento notável nos estágios iniciais. Crescem quase duas vezes mais rápido que o benchmark¹ do decil superior dos EUA.

Conforme a ARR cresce, manter o ritmo de hiper crescimento representa um desafio para os entrevistados. A taxa de crescimento entre startups com mais de USD 5 milhões está alinhada com os pares globais.

Crescimento de ARR por tamanho da empresa



“Embora as empresas de SaaS em todo o mundo tenham registrado taxas de crescimento estagnadas em 2023, os de melhor desempenho ainda encontraram oportunidades consideráveis. A capacidade em fazer uso da IA e outros mecanismos impulsionadores de produtividade definirá quais outliers podem escalar em 2024.”

Ana Martins – Atlântico

ATLANTICO

NPS versus crescimento de ARR

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

Em todos os níveis de ARR, o decil superior das empresas mantém um NPS superior em comparação com a mediana. As empresas de maior sucesso no crescimento do ARR também apresentam excelência na satisfação e fidelização dos clientes.

Mesmo considerando a mediana, conforme o NPS aumenta, observa-se também uma forte correlação com a aceleração do crescimento do ARR.



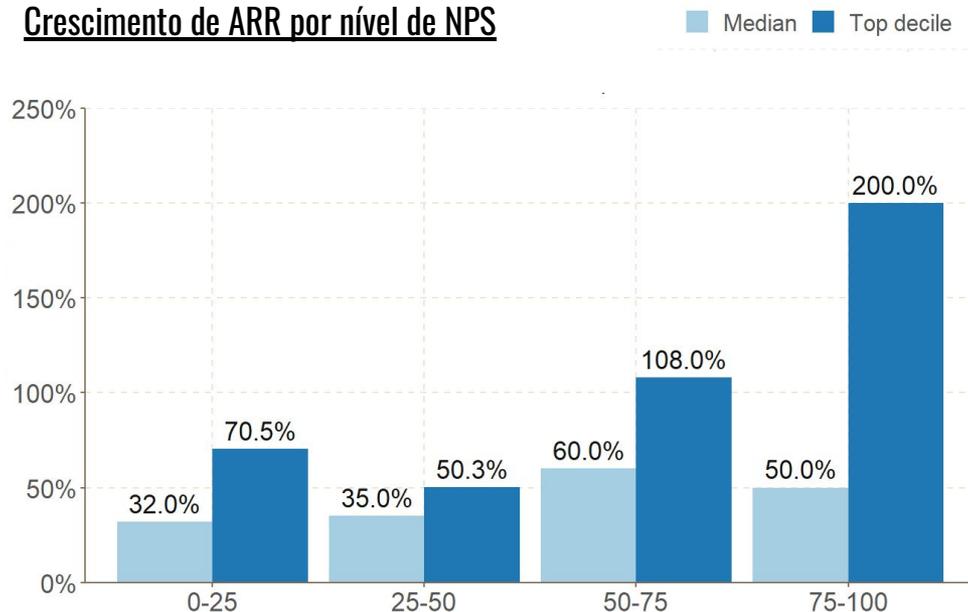
“O sucesso do cliente é o manual mais subestimado que existe. Deveria ser o ponto de partida da gestão de produto e crescimento. Colocar a carroça na frente dos bois reduz a satisfação e impede o funcionamento da máquina de crescimento”.

Edson Rigonatti – Astella



ASTELLA

Crescimento de ARR por nível de NPS



Finanças e investimento

The image shows the Estaiada Bridge in São Paulo, Brazil, a prominent cable-stayed bridge with a large, white, X-shaped concrete pylon. The bridge spans a river, with lush greenery and palm trees in the foreground. In the background, the city skyline of São Paulo is visible under a blue sky with scattered white clouds. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

São Paulo – Ponte Estaiada. A icônica ponte, símbolo da modernidade e elo vital para a mobilidade urbana, reflete o crescimento dinâmico da cidade e demonstra a sua capacidade financeira. A cidade de São Paulo, apesar de não ser a capital do país nem a cidade mais turística, representa 9% do PIB do Brasil.

A proporção de SaaS apoiado por VC cresceu 2,4 vezes em comparação com 2017

Insights sobre o cenário das SaaS em 2024

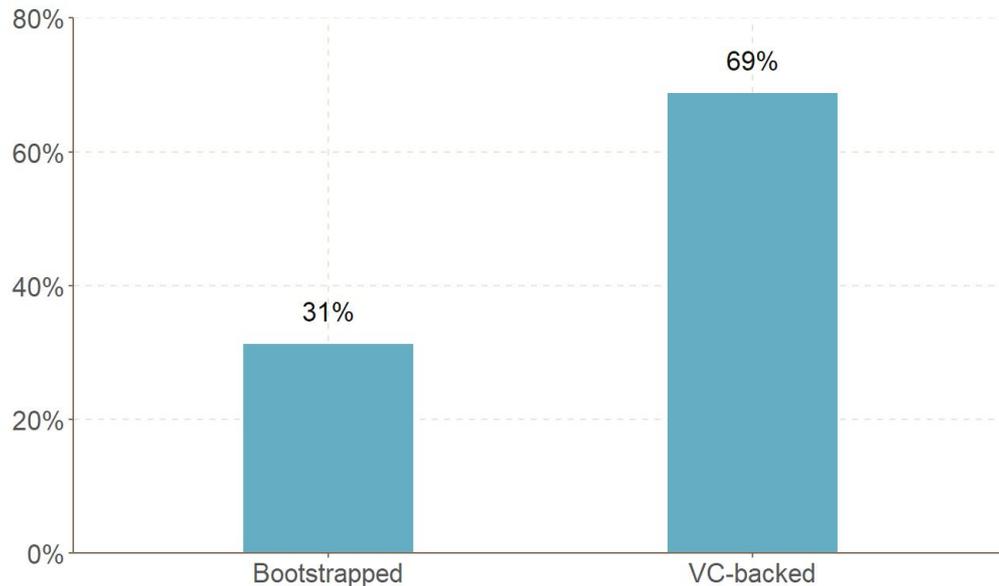
Apesar de notarmos uma redução 83% nas rodadas de financiamento nos últimos 3 anos, comparado ao auge de 2021¹, nunca antes tantas startups tiveram acesso ao caminho do VC.



“Os investidores de VC estão à procura de negócios com perfis financeiros sustentáveis que possam ser lucrativos desde o primeiro dia. Por isso, esperamos que as empresas de SaaS tenham ainda mais acesso ao caminho do capital de risco do que vimos nos últimos anos.” José Cacheado – Norte Ventures



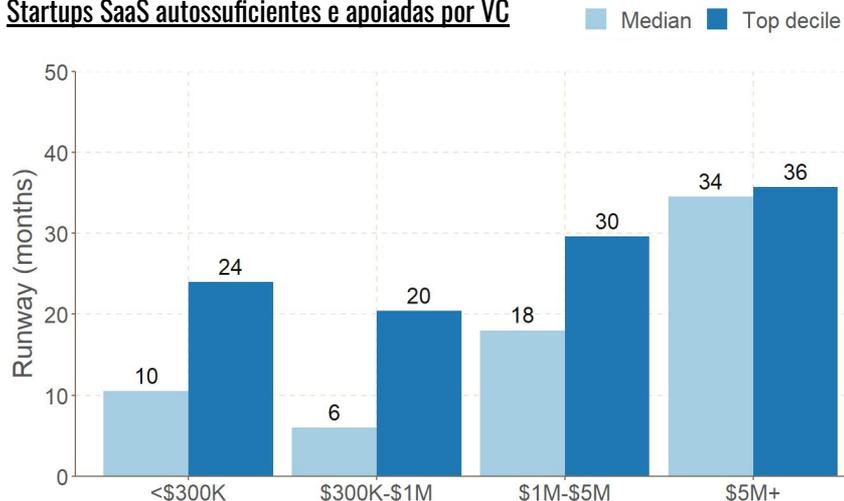
% de empresas bootstrapped versus empresas apoiadas por VC



Startups latino-americanas enfrentam 99 problemas, mas o runway (tempo até que o dinheiro acabe) não é um deles.

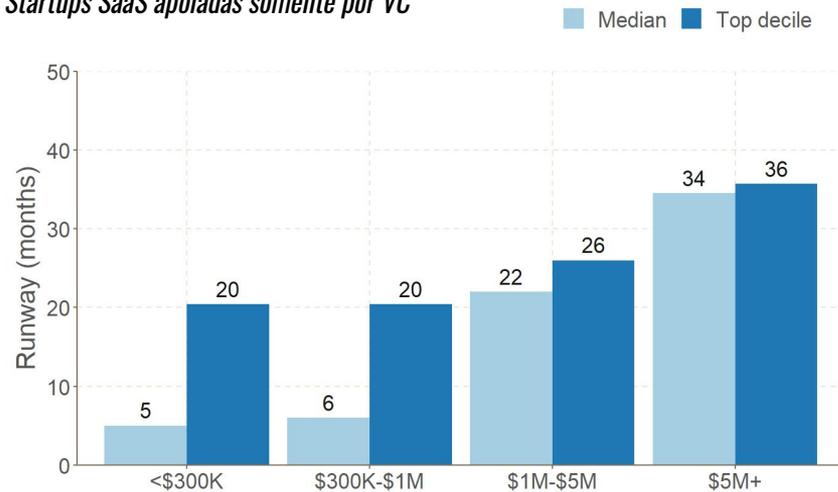
Nenhuma novidade por aqui. A amostra de entrevistados é composta por 1/3 de empresas financiadas com recursos próprios, o que aumenta drasticamente o runway médio, especialmente nos estágios iniciais.

Startups SaaS autossuficientes e apoiadas por VC



No entanto, se analisarmos apenas as startups que receberam investimento de capital de risco, a mediana das empresas latino-americanas com ARR superior a 1 milhão de dólares ainda possui 15 meses a mais de runway em comparação com suas contrapartes nos EUA, assim como as empresas no decil superior apresentam um adicional de 15 meses de runway.

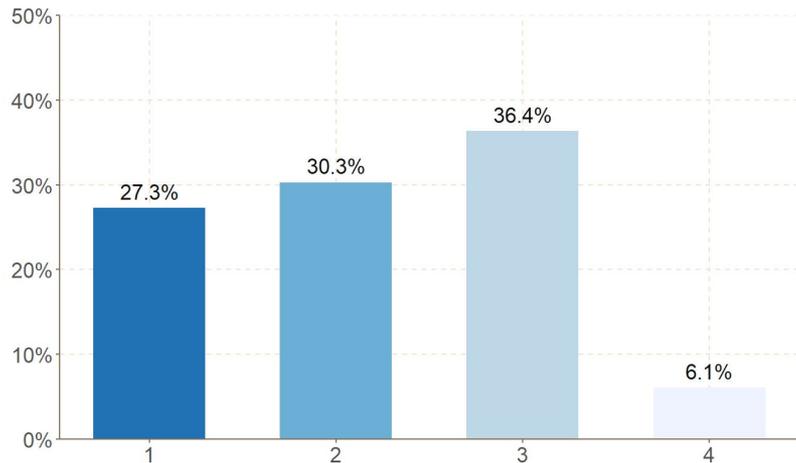
Startups SaaS apoiadas somente por VC



Várias rodadas de financiamento não necessariamente indicam progressão de estágio na América Latina.

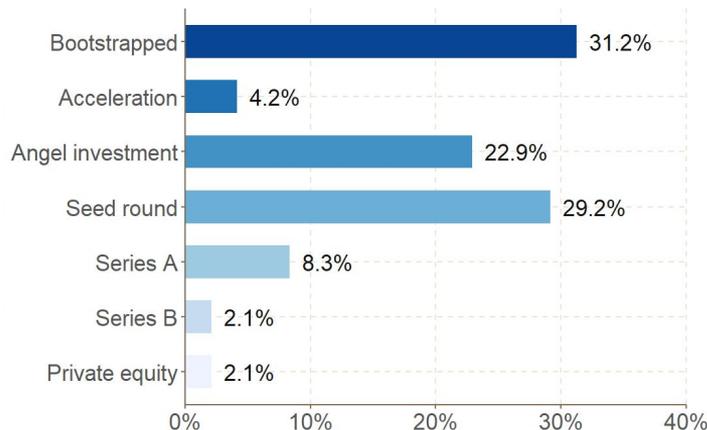
Embora a maioria dos entrevistados que são apoiados por VC tenham concluído pelo menos 2 rodadas de financiamento, isso não significa que a maioria deles passou para o estágio da Série A, como é comum acontecer nos EUA.

Número de rodadas de financiamento captadas



As startups latino-americanas muitas vezes captam pequenas quantias em vários eventos de financiamento, em vez de em poucas rodadas de valores maiores. Rodadas de financiamento ponte de menor valor são práticas habituais na América Latina e isso não implica que as empresas não tenham alcançado seus objetivos de crescimento.

Estágio de financiamento



Operar “quase no ponto de equilíbrio” sempre foi a especialidade da América Latina

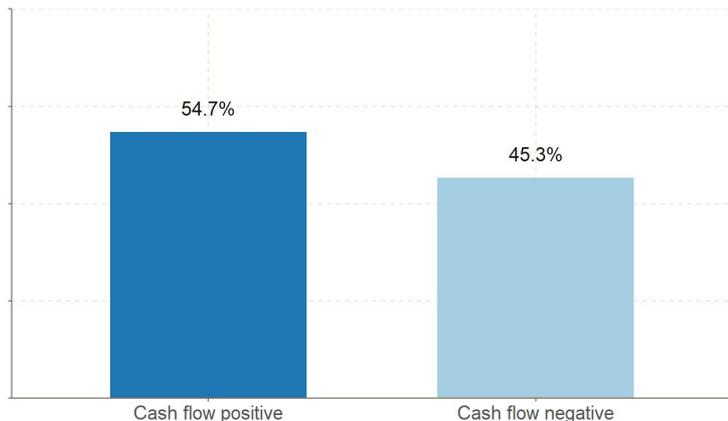
Os fundadores de SaaS na América Latina nunca podem se dar ao luxo de confiar cegamente em uma próxima rodada de financiamento para manter suas empresas operacionais. Manter-se no default-alive é obrigatório para a sobrevivência do SaaS na América Latina.



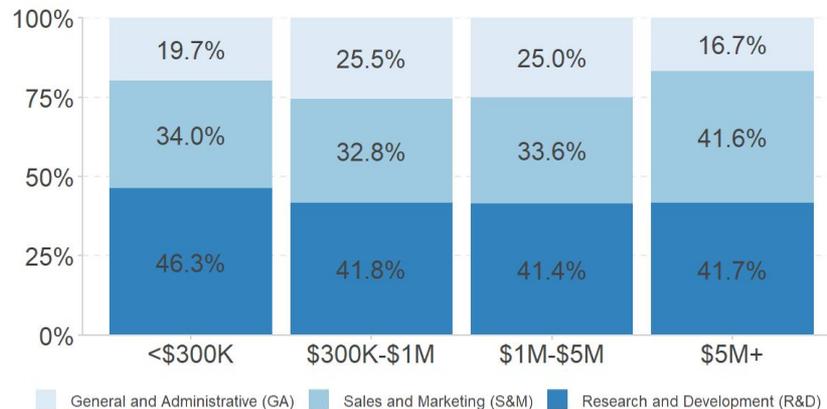
“As empresas de SaaS na América Latina precisam se sustentar na Série B ou C. O crescimento através de todo o alfabeto de rodadas hoje em dia acabou.” Leonardo Teixeira – Iporanga Ventures



Distribuição do ponto de equilíbrio



Distribuição de % OpEx por faixa ARR



Vendas e marketing

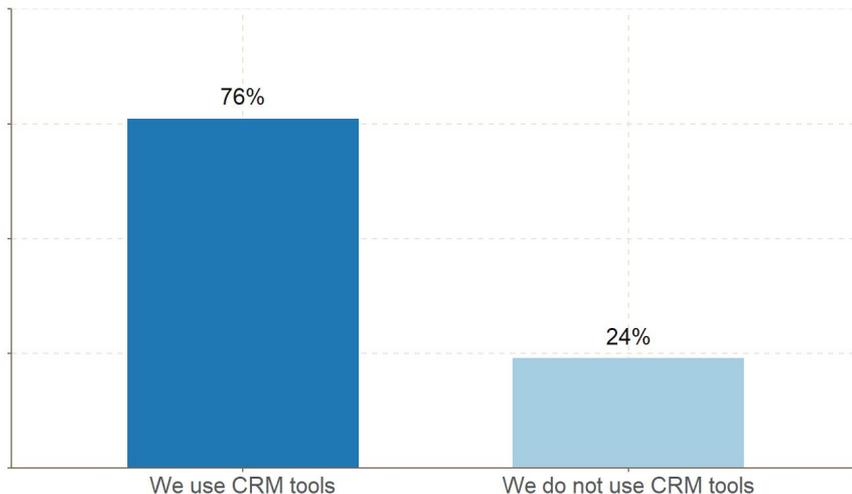


Rio Grande do Sul – Gaúcho. Em um lugar onde a tradição nutre o avanço, o Gaúcho representa a união entre a herança cultural e o ímpeto pela inovação. Esse espírito, fortemente ligado às raízes históricas, hoje energiza o cenário de startups voltadas para o futuro na região. Além disso, essa área é palco de um dos eventos de tecnologia mais importantes da América Latina: o South Summit.

Excelência nas pilhas de vendas e marketing

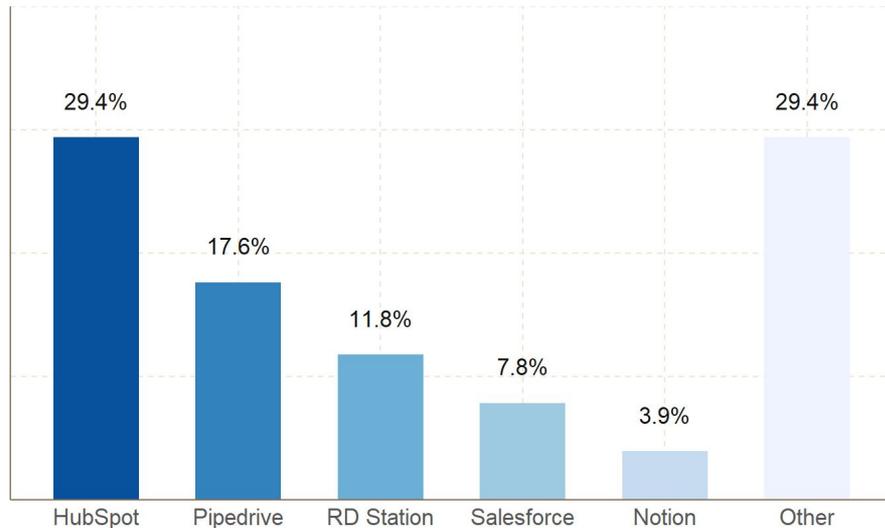
À medida que a indústria de nuvem na América Latina amadurece, startups reconhecem o papel crítico que o software tem no estabelecimento de processos eficientes e no aumento da produtividade nas vendas e no marketing.

Uso de ferramentas de CRM



Com o boom tecnológico que temos visto nos últimos anos, organizar os dados do cliente com uma ferramenta de última geração já não é mais algo “bom de se ter”. Empresas de absolutamente todos os tamanhos buscam provedores de CRM e uma plataforma de cliente conectar marketing, vendas, suporte, RevOps e outras equipes internas de forma simples. Camilo Clavijo – HubSpot

Soluções escolhidas



As equipes de vendas não são todas iguais

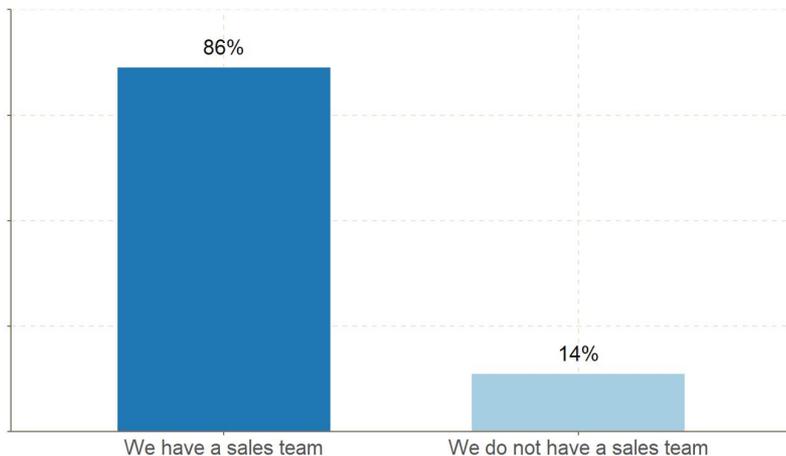


"Manter uma operação de vendas produtiva e escalável é essencial para entender de verdade as necessidades do cliente e assegurar uma adoção tecnológica mais ágil, o que impulsiona um crescimento sustentável para as empresas." — Henrique Ferreira - DGF

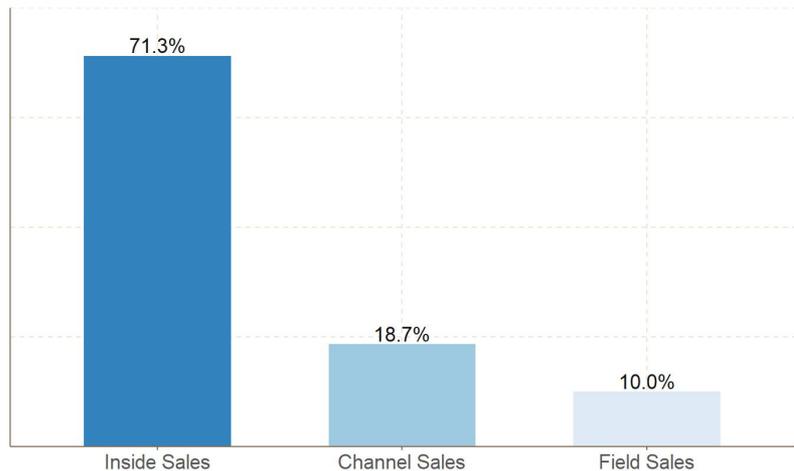
DGF

Nas startups que possuem equipes de vendas, o Inside Sales se destaca como a abordagem predominante. Isso se deve aos custos mais acessíveis quando comparado ao Field Sales, além de permitir um controle maior e ciclos de iteração mais ágeis em relação ao Channel Sales.

Equipes de vendas



Preferência de modelo de vendas

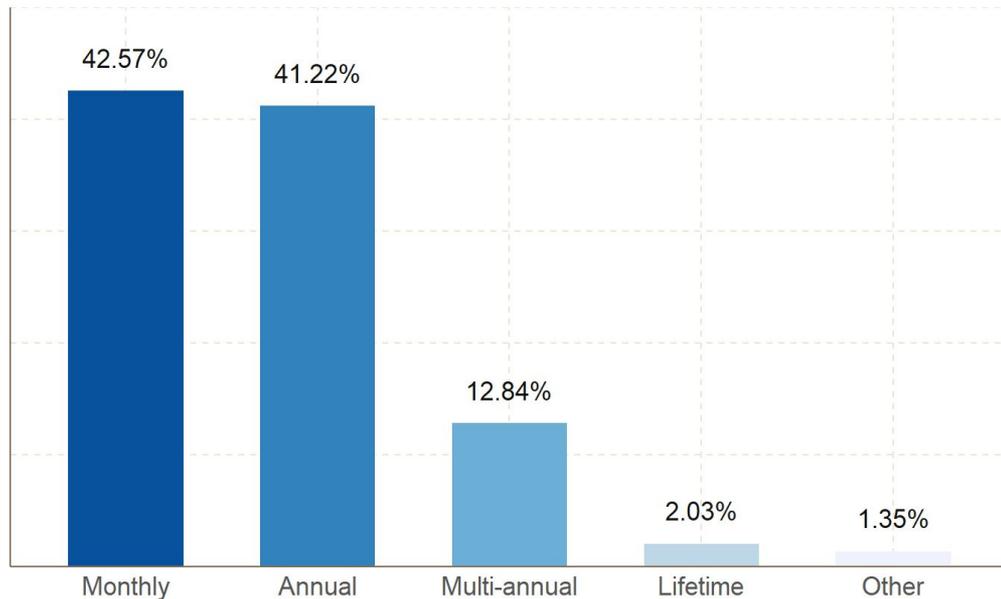


Mantenha a recorrência

Vender um produto de SaaS sem um contrato de prazo fixo pode reduzir o atrito na conversão. No entanto, isso também expõe o fornecedor a ataques de concorrentes e a mudanças pontuais nos planos dos clientes.

Não existe uma solução única para todos. É comum ver as empresas alternando entre contrato de prazo fixo para contratos mensais canceláveis e vice-versa, conforme procuram continuamente compreender o que funciona melhor para elas.

Duração média do contrato



Inteligência artificial



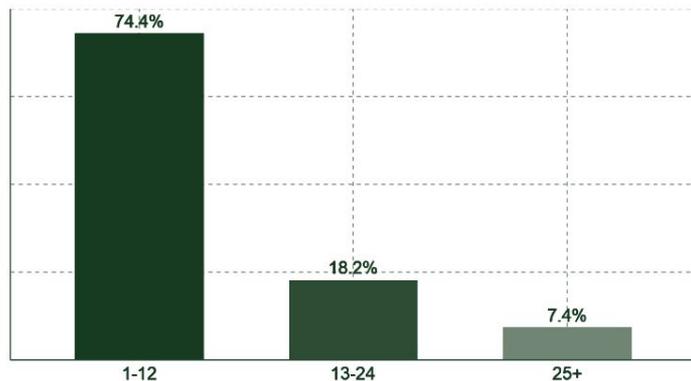
Florianópolis – Ponte Hercílio Luz. Florianópolis se destaca no cenário de startups do Brasil, batendo acima de seu peso apesar da população menor em comparação com outras capitais. O boom tecnológico da cidade é frequentemente atribuído ao amor: muitos formandos das universidades locais escolhem ficar por causa de relacionamentos românticos, em vez de voltar para suas cidades de origem. Diante da falta de grandes empresas para trabalhar, esses jovens acabam se voltando para o empreendedorismo como uma forma de construir sua vida na cidade e permanecer ao lado de seus parceiros. ❤️

A calma antes da tempestade

O tempo que os fundadores levaram para lançar seu primeiro produto em 2023 permaneceu praticamente o mesmo que em 2017.

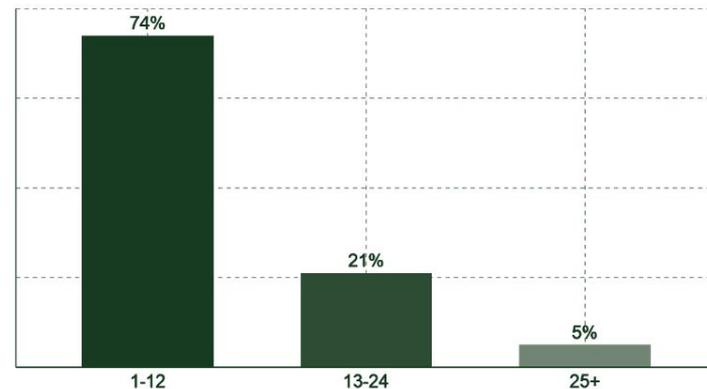
Estamos confiantes de que daqui a um ano as coisas serão muito diferentes devido à proliferação de assistentes de IA nas equipes de engenharia.

Meses para lançar o primeiro produto (2017)



Em um experimento conduzido pelo GitHub¹, os desenvolvedores receberam acesso aleatório ao assistente Co-Pilot AI. Aqueles que foram assistidos por IA terminaram suas tarefas em 55% menos tempo do que o grupo de controle e conseguiram terminar 11% mais tarefas.

Meses para lançar o primeiro produto (2023)

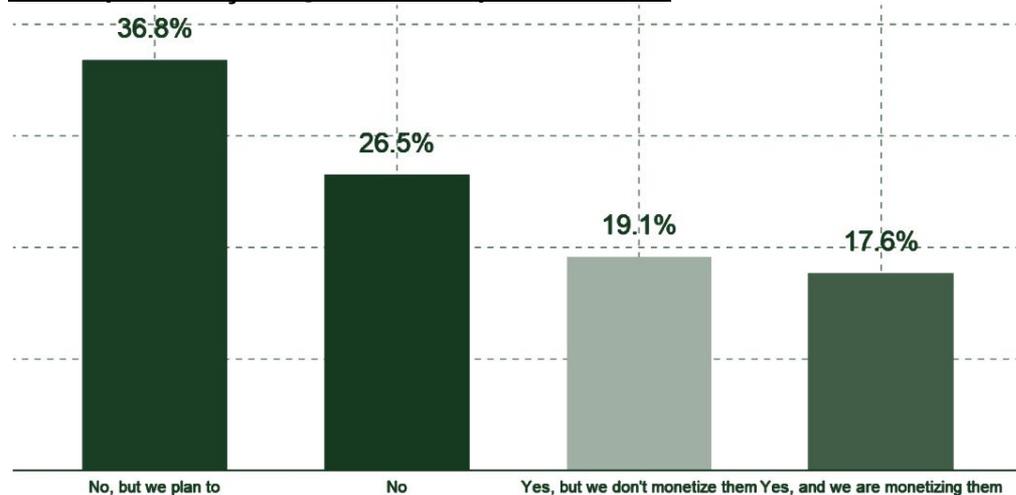


Os recursos de IA estão prestes a se tornar o curinga na indústria de SaaS

As empresas latino-americanas estão no caminho certo com a integração da IA nos seus modelos de negócios.

De acordo com nossos dados, embora a adoção da IA seja evidente, muitos entrevistados ainda enfrentam dificuldades com sua implementação, enquanto exploram como aplicar na prática essa tecnologia em ascensão.

Sua empresa lançou algum recurso/produto de IA?



“As empresas de SaaS que gerenciam vastos dados podem se beneficiar significativamente da IA. Aqueles que não tirarem proveito da IA ou não conhecerem seus riscos e oportunidades correm o risco de ficar para trás. Ainda são poucos os que estão colocando a inteligência artificial como prioridade, mas espera-se que isso mude rapidamente em 2024. Aplicativos poderosos baseados em IA deverão aumentar significativamente a relevância de várias plataformas de SaaS no mercado

Patrick Arippol – Alexia Ventures



Anexos



Peru – Machu Picchu. Um testemunho da engenhosidade Inca, Machu Picchu é um símbolo de proeza da alta tecnologia muito antes da era digital. Suas construções e terraços elaborados, refletem os avanços tecnológicos atuais do Peru, servindo de inspiração para as startups que estão pavimentando o caminho para o futuro com uma fundação de inovação histórica.

Modelo de métricas de SaaS: obrigatório para todo fundador de SaaS

SaaSolic	2024											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ARR final do mês	\$6,323,384	\$6,699,722	\$6,818,038	\$6,953,989	\$6,935,396	\$7,095,247	\$7,276,805	\$7,495,500	\$7,607,593	\$7,589,977	\$7,629,090	\$7,659,392
MRR final do mês	\$526,949	\$558,310	\$568,170	\$579,499	\$577,950	\$591,271	\$606,400	\$624,625	\$633,966	\$632,498	\$635,758	\$638,283
MRR início do mês	\$517,911	\$526,949	\$558,310	\$568,170	\$579,499	\$577,950	\$591,271	\$606,400	\$624,625	\$633,966	\$632,498	\$635,758
Crescimento do MRR (%)	-	6.0%	1.8%	2.0%	-0.3%	2.3%	2.6%	3.0%	1.5%	-0.2%	0.5%	0.4%
Crescimento do MRR (\$)	\$9,038	\$31,361	\$9,860	\$11,329	-\$1,549	\$13,321	\$15,130	\$18,225	\$9,341	-\$1,468	\$3,259	\$2,525
Novo MRR (somente novas vendas)	\$13,149	\$34,700	\$16,400	\$22,289	\$10,497	\$23,084	\$19,546	\$24,247	\$15,248	\$20,098	\$9,544	\$8,800
MRR de churn bruto (churn + downsell)	\$4,499	\$3,471	\$6,792	\$11,314	\$13,280	\$10,397	\$4,416	\$6,378	\$6,382	\$21,700	\$7,520	\$8,375
MRR de expansão (upsell + venda cruzada)	\$388	\$132	\$252	\$354	\$1,234	\$634	\$0	\$356	\$475	\$134	\$1,235	\$2,100
Rotatividade de receita bruta	0.9%	0.7%	1.2%	2.0%	2.3%	1.8%	0.7%	1.1%	1.0%	3.4%	1.2%	1.3%
Rotatividade de receita líquida	0.8%	0.6%	1.2%	1.9%	2.1%	1.7%	0.7%	1.0%	0.9%	3.4%	1.0%	1.0%
Novos clientes	9	15	20	18	12	22	21	20	17	12	13	9
Clientes perdidos	7	5	9	9	10	6	5	11	6	19	10	10
Clientes no início do mês	328	330	340	351	360	362	378	394	403	414	407	410
Clientes no final do mês	330	340	351	360	362	378	394	403	414	407	410	409
Taxa de cancelamento de clientes	2.1%	1.5%	2.6%	2.6%	2.8%	1.7%	1.3%	2.8%	1.5%	4.6%	2.5%	2.4%
Despesas de vendas	\$130,347	\$132,498	\$144,238	\$155,210	\$176,122	\$169,600	\$180,600	\$194,424	\$151,720	\$188,836	\$168,115	\$153,702
Despesas de marketing	\$37,031	\$57,351	\$62,674	\$71,570	\$74,432	\$76,520	\$35,521	\$79,689	\$111,855	\$113,106	\$81,694	\$73,344
CAC de vendas	\$14,483	\$8,833	\$7,212	\$8,623	\$14,677	\$7,709	\$8,600	\$9,721	\$8,925	\$12,932	\$12,932	\$17,078
CAC de marketing	\$4,115	\$3,823	\$3,134	\$3,976	\$6,203	\$3,478	\$1,691	\$3,984	\$6,580	\$9,426	\$6,284	\$8,149
CAC total	\$18,598	\$12,657	\$10,346	\$12,599	\$20,880	\$11,187	\$10,291	\$13,706	\$15,504	\$25,162	\$19,216	\$25,227
LTV do cliente	\$140,805	\$181,428	\$96,726	\$58,415	\$53,762	\$64,818	\$144,245	\$109,246	\$113,350	\$31,979	\$109,242	\$110,682
Mês ARPA	\$1,461	\$2,313	\$820	\$1,238	\$875	\$1,049	\$931	\$1,212	\$897	\$1,675	\$734	\$978
ARPA	\$1,597	\$1,642	\$1,619	\$1,610	\$1,597	\$1,564	\$1,539	\$1,550	\$1,531	\$1,554	\$1,551	\$1,561
Relação LTV/CAC	7.57	14.3	9.3	4.6	2.6	5.8	14.0	8.0	7.3	1.3	5.7	4.4
Meses para recuperar o CAC	11.6	7.7	6.4	7.8	13.1	7.2	6.7	8.8	10.1	16.2	12.4	16.2
Margem bruta (CMV)	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%
Posição de caixa	\$1,484,530	\$1,308,430	\$1,290,840	\$1,213,390	\$1,140,586	\$1,072,151	\$1,007,822	\$947,353	\$890,512	\$837,081	\$786,856	\$739,645
Queima mensal	-	\$176,100	\$17,590	\$77,450	\$72,803	\$68,435	\$64,329	\$60,469	\$56,841	\$53,431	\$50,225	\$47,211
Queima mensal (% do caixa total)	-	13.5%	1.4%	6.4%	6.4%	6.4%	6.4%	6.4%	6.4%	6.4%	6.4%	0.1
Runway (months)	-	7	73	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Rendimento total	\$591,880	\$540,262	\$583,179	\$576,057	\$611,735	\$611,189	\$649,423	\$633,668	\$621,458	\$638,335	\$631,681	\$694,541
Despesas totais	\$774,230	\$716,362	\$600,769	\$653,507	\$684,538	\$679,624	\$713,752	\$694,137	\$678,299	\$691,766	\$681,906	\$741,752
EBITDA	-30.81%	-32.60%	-3.02%	-13.44%	-11.90%	-11.20%	-9.91%	-9.54%	-9.15%	-8.37%	-7.95%	-6.80%

Baixe sua cópia aqui!



Cuidado com essas armadilhas ao fazer benchmarking da sua SaaS

Se você está lendo este relatório, seu objetivo é elevar sua empresa, avaliar o desempenho, identificar oportunidades de melhoria e alcançar um crescimento substancial.

Apesar dos nossos esforços meticulosos na elaboração deste relatório, reconhecemos que o benchmarking para startups apresenta desafios significativos.

Dados classificados incorretamente ou manipulados de forma inadequada

As principais empresas de tecnologia aderem a uma estrutura financeira clara. Apesar das receitas apresentarem variações, é essencial seguir um padrão específico para alocar as despesas nas categorias corretas.

Os custos variáveis do SaaS, vinculados aos níveis de produção, incluem despesas de hospedagem, faturamento e suporte. Entre as principais considerações estão a integração do DevOps e a distinção do suporte em relação a outras funções desempenhadas pela equipe de sucesso do cliente.

O cálculo do lucro bruto e da margem é crucial na avaliação da saúde do SaaS. Uma classificação correta é essencial; sem ela, se torna difícil identificar uma lucratividade marginal elevada, que é uma característica de um SaaS de sucesso.

Categorize as despesas em três grupos principais: gerais e administrativas (G&A), vendas e marketing (V&M) e pesquisa e desenvolvimento (P&D). Evite misturar esses grupos, pois cada um serve a propósitos diferentes.

O foco deve estar na compreensão da natureza das despesas. Startups menos experientes muitas vezes cometem o erro de criar categorias genéricas, como “viagens”, baseadas em funções, em vez de compreenderem a natureza central das despesas. É crucial evitar esse erro.

Cuidado com essas armadilhas ao fazer benchmarking da sua SaaS

Avaliando métricas sem um contexto adequado

Gerenciar o aspecto financeiro do SaaS é um desafio devido à complexidade inerente de prever o futuro. Apesar da utilidade de simplificar, é crucial entender as limitações dos conceitos de mercado que usamos.

Uma dessas métricas é o ARR. Embora seja um indicador popular, ignora a retenção desta receita. Um ARR elevado pode resultar de contratos que poderão ser cancelados em breve.

Embora não desaconselhemos o uso de métricas como o ARR, é importante compreender suas limitações. Se o seu SaaS mantiver baixa taxa de cancelamento de clientes, ele deverá ter um bom desempenho. No entanto, tenha cuidado; evite aumentar as vendas apenas por causa dos números, sem considerar margem, taxa de cancelamento de clientes e outras variáveis de negócios.

Eu quero tudo e quero agora

Em vez de buscar a excelência em todos os aspectos, o benchmarking deve se concentrar nos aspectos e indicadores que são mais importantes para o seu negócio, principalmente ao se basear em números absolutos.

A aquisição de clientes de alto valor geralmente envolve altos custos de aquisição de clientes. Principalmente quando sua empresa começa a avançar para além das vendas impulsionadas diretamente pelos fundadores. Embora buscar uma relação CAC/LTV favorável seja louvável, esforçar-se para se destacar em ambos os extremos não é realista. É crucial evitar interpretações erradas ao considerar os números absolutos no contexto.

Esta lógica aplica-se a indicadores tanto para pequenas como para grandes empresas. As pequenas empresas muitas vezes crescem rapidamente, enquanto as maiores potencializam seus investimentos, melhorando a eficiência em contraste com startups que ainda não alcançaram uma escala considerável.

Em resumo, o benchmarking é uma ferramenta poderosa para planejamento e operações quando feito da forma correta. Embora não realize tarefas por si só, o benchmarking aponta os pontos fracos e direciona você para caminhos cruciais de melhoria.

Uma nota sobre metodologia

Neste estudo, envolvemos mais de 400 startups de toda a América Latina em uma pesquisa voluntária, garantindo anonimato ou a opção de enviar dados anônimos para aqueles que preferissem se identificar. Nosso questionário abordou predominantemente aspectos financeiros e de vendas das startups. Coletamos insights qualitativos e quantitativos sobre o desempenho de seus negócios desde o início até o terceiro e quarto trimestres de 2023.

Durante nossa análise, seguimos rigorosos padrões de integridade dos dados. Contudo, a natureza aberta da pesquisa e a complexidade das terminologias financeiras, que podem não ser compreendidas de forma universal, exigiram a filtragem de algumas anomalias. Embora a exclusão desses pontos de dados, identificados por ultrapassarem três desvios-padrão da média, reconheça a possibilidade teórica de sua existência, concluiu-se que sua presença introduzia mais distorção do que clareza na nossa análise.

Esta abordagem à gestão de valores atípicos segue as melhores práticas em estatística, utilizando especificamente o critério de desvio padrão para identificar esses valores. Esses valores atípicos, apesar de não serem necessariamente improváveis, foram vistos como distorções no cenário analítico, obscurecendo padrões e percepções autênticas dentro do nosso conjunto de dados. Portanto, a exclusão desses dados, cuidadosamente documentada e justificada em nossa metodologia, garante uma análise mais coerente e representativa da dinâmica do mercado de SaaS latino-americano.

8 métricas que todo fundador de SaaS DEVE conhecer. 1-4

1. Margem Bruta

Fórmula : $(\text{Receita} - \text{Custo dos produtos vendidos}) / \text{Receita}$

Significado: a margem bruta reflete os fundos disponíveis após os custos diretos. Ele é crucial em startups, onde as margens são normalmente altas. Faça análises de margem separadas para cada produto e serviço, pois apresentam perfis de margem diferentes.

2. Custo de Aquisição de Clientes (CAC)

Fórmula :

$(\text{Todas as despesas de vendas} + \text{marketing}) / n^{\circ} \text{ de novos clientes adquiridos}$

Significado: o investimento em SaaS mira em atrair clientes para um fluxo de caixa contínuo, sendo o CAC o custo médio para conquistar cada novo cliente. Minimizar o CAC é essencial para maximizar a rentabilidade das nossas startups.

3. Período de retorno do CACd

Fórmula : $\text{CAC} / (\text{Margem bruta} * \text{ARPU})$

Significado: Ao adquirir, o objetivo é a rápida recuperação do investimento. O período de retorno do CAC indica o tempo necessário para recuperar o investimento inicial, ressaltando a eficácia no uso do capital. Quanto mais rápido for esse retorno, mais ágil será a realocação do capital para obter melhores resultados.

4. LTV / CAC

Fórmula :

$\text{LTV} = \text{Valor Presente Líquido do lucro a ser gerado pelos seus clientes}$
 $\text{CAC} = \text{Despesas causa ou consequência de aquisição de clientes} / \text{Número de clientes adquiridos.}$

Significado: Analisando o cliente como unidade, tratamos o CAC como investimento e o LTV como retorno. Compreender sua proporção é crucial para compreender o ROI de nossos esforços de marketing e vendas.

8 métricas que todo fundador de SaaS DEVE conhecer. 5-8

5. Taxa de cancelamento de clientes

Fórmula :

Clientes que cancelaram no último mês / Clientes no mês anterior

Significado: a taxa de cancelamento de clientes mede as taxas de cancelamento de assinaturas mensais. Se a taxa de cancelamento dos seus clientes for maior do que a dos seus concorrentes, isso pode indicar que você está atraindo os clientes errados ou não está conseguindo atender às expectativas deles.

6. Retenção de dólar do cliente

Fórmula :

$(\text{MRR inicial} + \text{MRR de expansão} - \text{MRR de contração} - \text{MRR de rotatividade})^* / \text{MRR inicial}$

Significado: a retenção líquida de dólar mede sua capacidade de manter e potencialmente aumentar a receita adquirida. Mesmo enfrentando perdas de clientes, algumas empresas conseguem aumentar suas receitas por meio de vendas cruzadas e adicionais, estratégias particularmente valiosas quando os custos para adquirir novos clientes estão em alta.

7. Pista de dinheiro

Fórmula : Saldo de caixa / Taxa de queima

Significado: A reserva de caixa indica por quanto tempo a empresa pode operar com o saldo atual de caixa, levando em conta o ritmo atual de gastos. Aplica-se apenas a empresas que estão queimando dinheiro.

8. Regra dos 40

Fórmula : Taxa de crescimento + Margem de lucro

Significado: a Regra dos 40 é um benchmark de SaaS que afirma que a taxa de crescimento e a margem de lucro combinadas de uma empresa devem exceder 40%. Equilibra o crescimento da receita com a rentabilidade, sugerindo que enquanto a soma destas duas métricas estiver acima de 40%, a empresa está numa trajetória saudável. É particularmente relevante para avaliar o desempenho de empresas em fase de crescimento.

Aviso:



Bogotá – Plaza de Bolívar. No coração dos Andes, Bogotá funde a sua rica herança colonial com um futuro dinâmico. A cidade, repleta de drones e inovação, é uma tela de beleza histórica que encontra a tecnologia moderna. É um centro onde a cultura tradicional e as startups tecnológicas contemporâneas criam uma tapeçaria vibrante tendo como pano de fundo as suas majestosas montanhas.

Aviso

A menos que indicado de outra forma, as visões e análises contidas neste relatório são exclusivamente da SaaS Ventures e SHLC Partners ("SaaSholic" ou a "Empresa") e são o resultado de nossa própria pesquisa. Essas percepções são inerentemente subjetivas e não devem ser utilizadas para a tomada de decisões de investimento. As informações utilizadas neste relatório são extraídas de diversas fontes, que podem incluir empresas do nosso próprio portfólio. A SaaSholic não oferece garantias quanto à precisão ou integridade das informações obtidas externamente.

Este relatório foi elaborado exclusivamente para objetivos educacionais e não constitui orientação financeira ou de investimento, nem representa um convite ou incentivo para o envolvimento em atividades de investimento. A distribuição ou replicação deste relatório, no todo ou em parte, sem o consentimento explícito por escrito da SaaS Ventures é estritamente proibida.

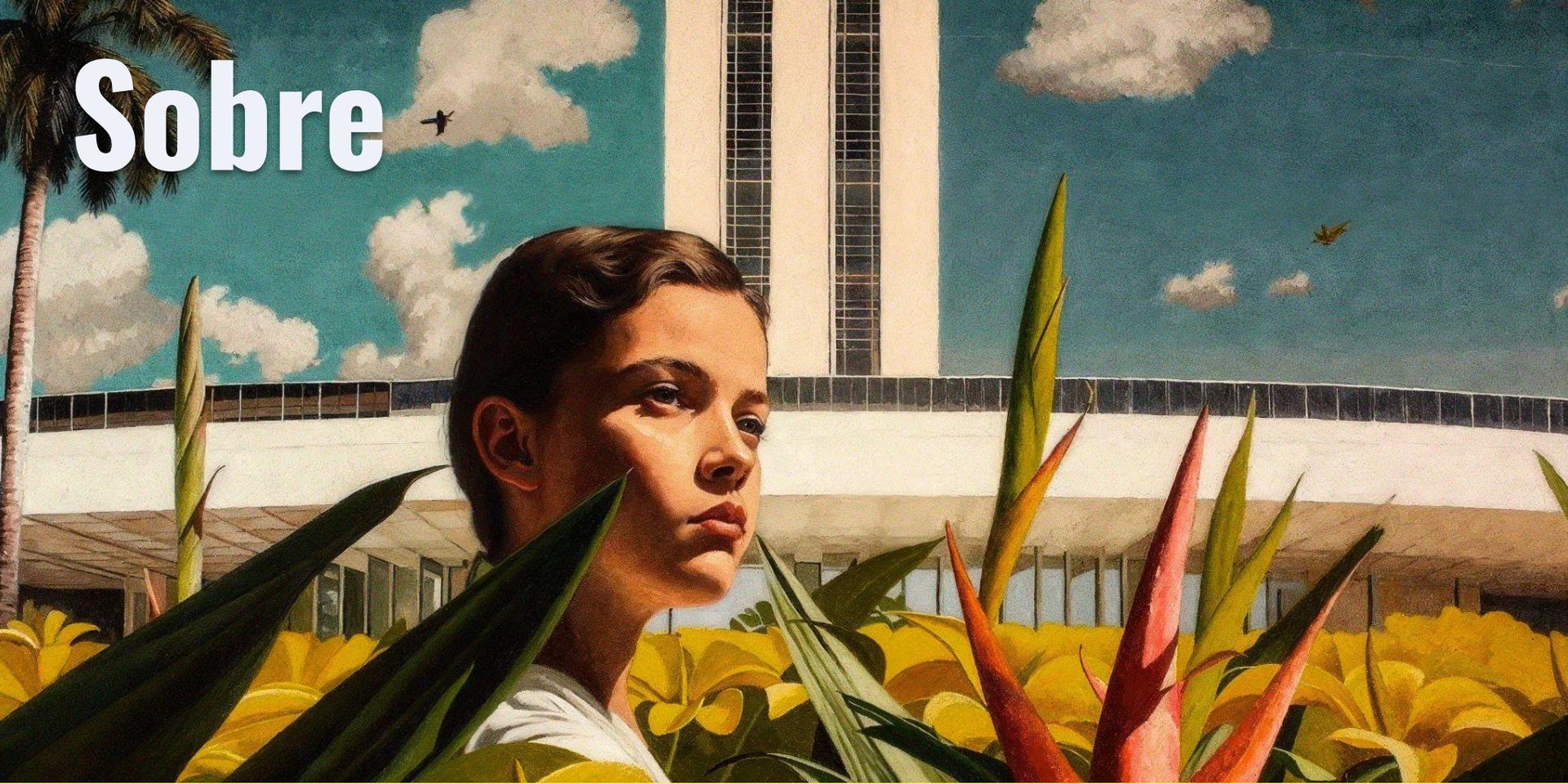
As declarações prospectivas contidas neste documento baseiam-se nas expectativas atuais e estão inerentemente sujeitas a incertezas e mudanças significativas nas circunstâncias. Os resultados reais podem divergir materialmente daqueles previstos. O conteúdo deste documento é fornecido a partir da data de emissão do relatório e está sujeito a modificações sem aviso prévio. A SaaSholic não tem obrigação de revisar ou publicar atualizações das informações após a data de publicação.

A SaaSholic pode atualmente deter ou ter detido investimentos em algumas das empresas mencionadas neste material. No entanto, este relatório não é indicativo das posições de investimento proprietárias da SaaSholic e não deve ser interpretado como um endosso de qualquer empresa ou uma recomendação para participar em qualquer investimento.

Ao acessar este relatório, nenhuma relação consultiva ou fiduciária é estabelecida entre o leitor e a SaaSholic. As informações apresentadas destinam-se à distribuição e utilização por pessoas com experiência profissional na área de investimentos em Software como Serviço (SaaS) e não se destinam ao público em geral.

A SaaSholic não assume qualquer responsabilidade por ações tomadas com base nas informações contidas neste relatório, e todos os usuários concordam em indenizar e isentar a SaaSholic de quaisquer reclamações ou danos resultantes do uso deste relatório.

Este documento destina-se à distribuição a: (i) indivíduos que possuam experiência profissional em investimentos na indústria de SaaS; (ii) entidades de alto patrimônio; e (iii) outras pessoas a quem possa ser legalmente comunicado. Pessoas não categorizadas nestes grupos não devem confiar ou agir de acordo com o material.



Sobre

Brasília – Brasil. Brasília, tradicionalmente conhecida por sua história política e raízes burocráticas, está se movendo rumo a um futuro definido pela tecnologia e inovação em escala global. O inovador Banco Central do Brasil liderou a criação do PIX, um sistema de pagamento instantâneo adotado por todo o país e que agora serve de modelo para diversos governos ao redor do mundo.

Sobre

SaaSholic

A SaaSholic é uma empresa de capital de risco em estágio inicial que investe seu segundo fundo em algumas das melhores empresas da América Latina.

Os investimentos da SaaSholic são altamente direcionados para SaaS B2B e empresas com modelos de negócios previsíveis/recorrentes e margens elevadas.

Fundadores de destaque escolhem se associar à SaaSholic pela expertise prática e pelo histórico comprovado dos parceiros em fornecer suporte em marketing, vendas e estratégias de lançamento no mercado.

A SaaSholic se orgulha de ter entre seus investidores os fundadores e executivos das melhores empresas privadas e públicas de SaaS na América Latina, que colaboram ativamente com a empresa e seu portfólio.

Saiba mais em saasholic.com

Cenário das SaaS na América Latina

O relatório Cenário das SaaS na América Latina 2023 representa uma iniciativa colaborativa para desvendar a dinâmica em constante transformação do setor de SaaS na região.

Na sua edição de 2023, com o patrocínio de gigantes do setor como AWS e HubSpot, o relatório mergulha profundamente nos detalhes de mais de 400 startups, estabelecendo-se como um estudo abrangente e influente no universo de SaaS.

Esta análise aprofundada não apenas examina as características individuais das startups de SaaS latino-americanas, mas também se esforça para desvendar os elementos-chave que contribuem para o sucesso das empresas de SaaS na região.

Muito mais do que apenas um benchmarking local, o relatório pretende mostrar a força e o potencial global do mercado latino-americano de SaaS.

Saiba mais em stateofsaaslatam.com

vicente pessoa

autor deste relatório e do Clube de Literatura Clássica, Sonastério, CentoeQuatro e Museu Brasileiro do Futebol.

Semifinalista desclassificado do Prêmio Jabuti, por usar inteligência artificial para ilustrar o Frankenstein de Mary Shelley, tem outros prêmios para ostentar: Prêmio Design Museu da Casa Brasileira: Favoritos do Público - 9ª Bienal ADG; Festival do Minuto – Melhores do Ano; Festival Conexões Tecnológicas - Instituto Sérgio Motta.

Artista residente no Museu de Arte da Pampulha, Marginalia + LAB e Temporada Queer Zagreb, recebeu dois prêmios da Funarte em 2022.

No dia 1º de janeiro de 2024, lançou um projeto no qual publica obras de arte únicas por hora, 24 horas por dia.

pessoa1124.com



Obrigado

Belo Horizonte – Igrejinha da Pampulha. Nascente do Vale de São Pedro, o cenário de startups de Belo Horizonte prospera no legado de Niemeyer. Seus projetos revolucionários na Pampulha rompem com o status quo, espelhando os empreendedores inovadores da cidade que remodelam indústrias e promovem o progresso desde os tempos da RM Sistemas (feroz concorrente e posteriormente fundida com a TOTVS) até hoje.