

LatAM 2025 + 2026 : O mercado voltou ao normal, agora só sobrevive quem executa.

Não adianta começar a falar de LatAM, sem falar do capital disponível associado, e isso não significa que nós founders não devemos pensar sempre em como manter a mentalidade do bootstrap, o tema do capital disponível é sobre o apoio a inovação a tratar de alcançar patamares disruptivo e novos modelos de negócios que antes não existiam.

Não adianta, LatAM precisa ter capital novo. Os fundos entendem, **o fundo do poço já passou, mas nenhum deles está com saudade da loucura de 2021**. E isso é bom, não é um ppt e boa amizade que vai definir o valuation. Quem executa e quem é resiliente, sim.

Relatórios recentes da LAVCA e de outros players mostram um cenário estável: algo como **US\$ 4–5 bi por ano em venture capital na região, divididos em ~700–800 deals**, desde 2022. Não voltamos ao pico de ~US\$ 16 bi de 2021, mas também não caímos mais. O mercado “travou” num novo patamar de normalidade. Isso é importante pra você que quer levantar capital, entender a VC que você tem conversado, e como tá o momento e fundo dele, sucesso em LatAM tem sido cada vez mais necessários para comprovar e manter essa porta aberta.

Alguns movimentos importantes:

Brasil + México seguem como eixo: juntos, concentram ~70% dos dólares de VC, com idas e vindas de quem lidera o trimestre. Em 2025, o México teve momentos em que superou o Brasil em volume, muito apoiado em AI, fintech e nearshoring; mas o Brasil continua como maior mercado em receita e densidade de tech.

Early stage manda no jogo: Seed e Série A puxam a fila; growth fica muito mais seletivo, com cheque indo pra quem já provou unit economics (ou tem dados + infra suficientes para virar “camada obrigatória” em um ecossistema).

Investidores estão priorizando qualidade: relatórios de 2025 falam explicitamente em “flight to quality”, menos cheques, mais diligência, mais cobrança de governança e rota a lucro.

Em resumo: A vida do founder na LatAM já não era fácil agora é modo hard x2, VCs ultra seletivas, e com algumas expectativas que só quem tá no dia a dia sabe o desafio de equilibrar a balança : Quero crescimento, quero CM positivo, quero breakeven e quero AI. Ou seja, tudo. Escolha bem seus desafios e os porques. **Acabou a era de história bonita sem P&L.**

Crescimento ainda importa, mas hoje pergunta padrão de qualquer investidor sério em LatAm é: “Me mostra o caminho claro pra CM positivo e breakeven, e onde a AI entra de forma não-cosmética no teu modelo.”

Tratei de consolidar algumas das discussões e tópicos mais relevantes, não quero cair na premissa de falar somente do que meu negócio está envolvido e sim do que eu vejo como caminhos para LatAM.

AI em LatAm: não é mais hype, é default de produto

2023 e 2024 foram anos de POC, hackathon e “vamos testar GPT em alguma parte do fluxo”. Em 2025, dá pra dizer: **AI virou infraestrutura de base na região**. Se você não tem, ou não está discutindo sobre isso, você já está perdendo o jogo.

Alguns sinais:

- O **Latam AI Benchmarks Report 2025** da SaaSholic, com +400 startups respondendo, mostra adoção massiva: grande maioria já usa AI em produto ou operação, e as startups AI-native crescem mais rápido em todas as faixas de receita.

Relatórios como o *State of AI in Latin America 2025* e estudos de big techs (Oracle, etc.) reforçam que **as discussões saíram de “se vamos usar AI” para “como operacionalizar, governar e monetizar AI”**.

No cenário global, o AI Index 2025 da Stanford já cita **lançamentos relevantes de modelos e infra fora de EUA/China, incluindo América Latina**, ou seja, a região deixa de ser apenas “cliente” e começa a aparecer como **produtora** em alguns nichos.

Três frentes estão ficando particularmente interessantes:

- **AI como camada transversal de eficiência**

Automação pesada de atendimento (WhatsApp first), roteamento logístico, detecção de fraude, pricing dinâmico, collections, KYC, CRM, etc.

Nas PMEs, qualquer ferramenta SaaS que chegar sem AI embutida na rotina do usuário já parece velha.

- **AI verticalizada como “co-piloto operacional”**

AI em logística (previsão de demanda, otimização de rotas), agro (clima, safra, crédito), saúde (triagem, laudo), indústria (prevenção de falhas, visão computacional).

Aqui, o diferencial não é o modelo em si, e sim **o dataset proprietário + embed na rotina do cliente**.

Infra de dados e AI “feita para LatAm”

Soluções de dados/AI que entendem contabilidade, fiscal, idiomas, ruído de base, e as “gambiarras estruturais” da região estão virando edge real.

É o espaço onde aparecem parcerias tipo “hyperscaler global + player local que realmente entende o barro”.

Só cuidado, se você não mexe em margem, receita por FTE ou tempo de ciclo, é perfumaria. Já vi muito founder falar qualquer bobeira pra tentar encaixar o modelo em IA pra deixar mais “sexy”. Não seja esse founder. *AI não é slide de inovação. É linha de CM, CAC e headcount.*

Fintech e embedded finance: menos neobank, mais infra

A narrativa “acabou a era fintech” é falsa, eu não acredito que todos os espaços tenham sido preenchidos. O que acabou foi a ilusão de que mais um neobank genérico ia resolver alguma coisa.

Relatórios de tendências mostram que **LatAm continua sendo um dos ambientes mais férteis para fintech**, com crescimento forte em pagamento instantâneo, wallets, crédito a PMEs e produtos de nicho. Mas o centro de gravidade mudou:

- Um report recente de tendências em fintech para 2025 enfatiza **open banking, AI e embedded finance** como os três grandes eixos.

Outro estudo aponta que o mercado de **embedded finance na região deve chegar perto de US\$ 39 bi em 2025**, com projeção de mais de US\$ 60 bi até 2030.

O jogo em 2025 é:

Menos “app banco nova cor”, mais “infra que empodera quem já tem distribuição”: ERPs, marketplaces, plataformas B2B, apps de gestão passam a embutir conta, crédito, seguros, meios de pagamento e cobrança diretamente no fluxo.

Regulação virou alavanca, não só risco: PIX (no Brasil), open finance, registros digitais, nota fiscal eletrônica e marcos regulatórios em vários países criam rails para que empresas de qualquer setor exponenciar produtos financeiros, desde que tenham dados e relacionamento com o cliente. Não adianta só plugar e esperar o milagre.

Só cuidado, no Brasil, tem uma frase popular : “todo dia sai um malandro e um otário de casa, e quando se encontram, fazem negócio” resume bem uma verdade nesse mundo de fintech: em qualquer mercado, sempre há alguém tentando levar vantagem e alguém vulnerável a ser enganado.

Não é porque você tem uma público que você tem que sair acreditando em qualquer bala de prata da fintech. Entenda realmente como tratar isso como produto core, não como add-on de marketing.

Logística e infra: a base invisível que decide quem escala.

Por trás de qualquer história de crescimento digital na América Latina tem sempre dois fantasmas: **logística ruim e infraestrutura física defasada**.

Só que 2025 marca um ponto interessante:

Relatórios de logística e e-commerce indicam que o mercado digital da região deve **ultrapassar US\$ 200 bi em vendas de varejo até 2025**, puxado por Brasil, México e Colômbia.

Estudos focados em logística para 2025 falam em **digitalização acelerada, nearshoring e sustentabilidade** como drivers, com startups modernizando cadeia de suprimentos em portos, transporte rodoviário e last-mile.

E aí entram movimentos como:

- **Mercado Livre anunciando ~US\$ 5,8 bi de investimento só no Brasil em 2025**, mais US\$ 3,4 bi no México, focados em logística, tecnologia e fintech, inclusive com criação de ~14 mil empregos. É infra pesada, de longo prazo, sendo construída agora.

Projetos de **corredores verdes e rotas de frete elétrico** ligando México e EUA (Texas–Nuevo León, etc.) começam a sair do papel, reforçando a lacuna e a oportunidade em logística sustentável na região.

O que isso significa na prática:

- Qualquer startup que mexe com produto físico, seja B2B ou B2C, precisa pensar **logística como parte do core**, não como terceira linha numa planilha.

Há enorme espaço pra **SaaS + dados + fintech em logística**: seguros por rota, financiamento de frota, factoring de frete, precificação dinâmica de transporte, torre de controle com AI, etc.

Não estamos mais na era de que logística deveria ser vista só como custo, deveria ser vista como proposta de valor, quem tá aqui na LatAM sabe que a barra subiu com o MercadoLivre desafiando cada dia mais os padrões. Inclusive os apps de delivery (ifood, rappi, daki) colocaram o cliente em um modo de necessidade de entrega express cada vez mais exigente.

Não estamos mais falando de inovação em logística ser um marketplace comparador de preço de frete, sem ofensas, mas isso não é mais a exigência do mercado. O que se espera hoje é inovação real, Brasil é um país continental, caminhões indo entregar cheios e voltando vazio, em pleno 2025? México om toda a força do nearshoring, ainda temos corredores industriais onde 30% da capacidade rodoviária fica ociosa? E a Colômbia, com uma das geografias mais desafiadoras do mundo, ainda depende de planejamento manual, planilhas e telefonema pra coordenar transporte entre montanha, porto e capital?

Logística não é o patinho feio, talvez para algumas VCs que só apontam o capital pra onde o vento sopra. Mas problemas ultra-reais que impactam todas as cadeias de suprimentos ainda estão diante dos nossos olhos todos os dias. E você consumidor, só percebe isso quando sua “comprinha” não chega.

Deep tech e clima : os problemas que poucos querem resolver e que vão pagar a conta do futuro.

Ainda é nicho, ainda é subfinanciado, mas **deep tech e clima** deixaram de ser excentricidades acadêmicas, para ser algo que precisa começar agora, o maior desafio é o que capital e a paciência realmente importam nessas téses.

Você vê:

Reports apontando **crescimento de startups em energia limpa, agricultura de precisão, sensores, baterias, materiais e IA aplicada à indústria.**

Governos começando a fazer movimentos simbólicos, como o plano do México de construir o **supercomputador “Coatlícue”, projetado para ser o mais poderoso da América Latina, focado em IA e processamento de dados**, com início de construção em 2026.

A mensagem aqui é menos “isso vai explodir em 2026”, e mais: *quem plantar agora em hard tech + LatAm vai colher assimetria brutal entre 2028.*

Nossa região tem a combinação de matriz energética relativamente limpa, exposição gigante a risco climático, e gaps de produtividade industrial, é o **laboratório perfeito para testar soluções aplicadas**, não teóricas, mas tecnologias que precisam funcionar no chão da fábrica, no campo e na infraestrutura real.

Basta estudar dos maiores cases da LatAM, dos últimos anos, a Tractian, ataca diretamente tópicos que estão conectados a IA e produtividade industrial. E é HARDWARE, que muita VC fala bobeira sobre o físico não escalar.

O AGRO na LatAM é outro caminho que precisa de inovação. Representa mais de 20% do PIB do Brasil, 10% do México, 7% da Colômbia. Como falamos no Brasil Como dizemos no Brasil, “se o agro não planta, a cidade não janta”.

Vão parecer “feias” no início, vão demorar mais para escalar, mas terão moats reais, dados proprietários e impacto estrutural. Não vou falar de todos os cases mas tem vários. Mineração (Sigma Lithium), Aeroespacial (Satellogic, BizuSpace)... busca ai e vai encontrar em todos os setores.

Resumo pra 2026: o que realmente importa para fundadores e investidores

Se eu tivesse que condensar a tese 2026 pra um founder ou investidor sentado comigo num café em São Paulo, CDMX ou Bogotá, seria algo assim:

Ganham os “infra builders”, não os “apps bonitos”

- Infra de **dados + AI**, infra **financeira** (embedded), infra **logística** e infra **regulatória/compliance**.

Setor por setor vai surgir um “OS da categoria”, o sistema operacional pra mecânicos, clínicas, transportadoras, varejo regional, fazendas, etc. Quem virar o OS ganha o direito de plugar fintech, seguros, AI, mídia, tudo.

Unit economics voltam pro centro da narrativa

- Queima de caixa sem tese clara de **margem futura** vai ser cada vez menos tolerada.

Não construa o core do seu negócio em terreno alugado. Canais instáveis ou tecnologias que você não controla criam fragilidades invisíveis, e elas sempre cobram a conta.

O fundador que conseguir mostrar:

CM positivo,

- AI diminuindo custo marginal de servir,

e embedded finance/logística ampliando LTV, passa na frente na hora.

IA deixa de ser “diferencial” e vira “obrigação de competição”

- Em 2026, não é mais se você usa AI, é *onde* isso melhora sua margem e velocidade.

Quem ficar só rodando prompt em volta de workflow manual vai perder pra quem reconstruiu o produto com AI no core da discussão.

A América Latina muda o tipo de fundador que sobrevive

- **O capital global volta com mais critério**, mas a transformação mais profunda não está no investidor, está no perfil de quem constrói.

A região expõe rápido negócios frágeis. Crescer sem estrutura vira passivo: dependência excessiva de canais, tecnologia que não escala, logística improvisada, dados mal organizados e governança tratada como detalhe.

A América Latina força disciplina operacional. Obriga fundadores a pensarem cedo em arquitetura, margem, controle e resiliência, não como “futuro”, mas como pré-requisito.

Quem passa por esse filtro não constrói apenas empresas maiores. Constrói empresas capazes de atravessar ciclos, crises e fronteiras sem colapsar.

A região precisa de mais cases próprios de sucesso. Nada contra as gigantes que chegam por aqui, esbanjando dinheiro e brigando de frente com o nosso capital soado (aquele que sobrevive a inflação, governo e todos os desafios que encontramos por aqui), mas a América Latina precisa deixar de ser o “patinho feio” da inovação e passar a liderar suas próprias teses, produtos e infraestruturas.

Fundadores, sejam resilientes, vocês são o hoje e o amanhã.