ABRIL 2025

BRAZIL TECH DIASPORA

Building global ventures, making local impact

endeavor
BRAZIL RESEARCH

POWERED BY

Google Cloud

APOIO INSTITUCIONAL

Brazil at SiliconValley

BAYBRAZIL
BRIDGING SILICON VALLEY & BRAZIL

BRAZIL TECH DIASPORA

Building global ventures, making local impact

IMPACTO DA DIÁSPORA BRASILEIRA

GIVEBACK

HUBS GLOBAIS DE DIÁSPORA

Disclaimer

Este relatório é uma pesquisa independente conduzida pela Endeavor Brasil. Embora os autores tenham colaborado com diversas organizações e especialistas ao longo do estudo, a metodologia, interpretação dos dados e conclusões são de responsabilidade exclusiva da Endeavor Brasil. Estes se referem à diáspora brasileira e não refletem, necessariamente, a opinião da Endeavor Global ou de outros escritórios da Endeavor.

Esta pesquisa foi inspirada em trabalhos anteriores realizados pela Endeavor Insight — a equipe global de pesquisa da Endeavor. Para saber mais, acesse endeavor.org/research. Para dúvidas sobre futuras pesquisas relacionadas à diáspora em outros mercados, entre em contato pelo e-mail insight@endeavor.org.

Agradecimentos

Agradecemos aos empreendedores, investidores e especialistas da nossa rede e do ecossistema por suas valiosas contribuições na elaboração deste estudo:

ESTADOS UNIDOS

MIAMI

Fabiana Salles
Empreendedora Endeavor

☆**Ofli Guimarães**
Embaixador Endeavor

Gui Santa Rosa
former Meta

Victor Xavier
Endeavor Miami

Eduardo Bontempo
Empreendedor Endeavor, i4 Capital

Eduardo Lins Henrique
Karimu International Help Foundation e Empower Business School

Fabio Davi Knijnik
Empreendedor Endeavor, SellersFi

Nicolas Toro
Silicon Valley Bank

Rodrigo Bernardinelli
Empreendedor Endeavor, Digibee

NOVA YORK

Mariano Gomide
Empreendedor Endeavor, VTEX

Vanessa Heck
Mentor Endeavor, Wilson Sonsini

☆**Michele Levy**
Embaixadora Endeavor, Melissa Shoes USA e Costa Brazil

Flavia Buchmann
Mentora Endeavor

Leila Velez
Curl Lab

Cassio Domingues

Cesar Carvalho
Board Endeavor Brasil, Wellhub

Bianca Martinelli
Alexia Ventures

CALIFÓRNIA

SÃO FRANCISCO & BAY AREA

André Ferraz
Empreendedor Endeavor, Incognia

Mat Velloso
Mentor Endeavor, Google

Manoel Lemos
Mentor Endeavor, RedPoint eVentures

Marco Carvalho
Empreendedor Endeavor, HeadOffice.ai

Edmar Ferreira
Empreendedor Endeavor, Coeus Ventures

Claudio Sassaki
Empreendedor Endeavor

Helcio Nobre
Mentor Endeavor, Tensec

Hugo Barra
/dev/agents

André Vellozo
Drumwave

Koji Pereira
Sigma

Renata Quintini
Mentor Endeavor, Renegade Partners

Alexandre Hadade
Empreendedor Endeavor, Birdie

Iona Szkurnik
Education Journey

☆**Luciano Snel**
Icatu, Brazil at Silicon Valley

Nitin Pachisia
Unshackled Ventures

Felipe Lamounier
Hyperplane AI

Felipe Lourenço
Stanford Sloan Fellow

Mario Queiroz
Abridge

LOS ANGELES E REGIÃO METROPOLITANA

Patrick Kann
Papaya

Pedro Sorrentino
Atman Capital

Daniel Hatkoff
Empreendedor Endeavor, Pitzi

☆Embaixador Endeavor Brasil

MASSACHUSETTS

BOSTON
Rafael Bottós
Empreendedor Endeavor, Aptah Bio

Luciano Bueno
Galy

Rogério Vivaldi
Viatris, Crinectis e Vesper Bio

Colin Butterfield
Mentor Endeavor, Solum Partners

Lex Zhao
One Way Ventures

CAMBRIDGE
Lidiane Jones
Mentora Endeavor, Former CEO do Slack e Bumble Inc

HAVAÍ
Thiago Alvarez
Empreendedor Endeavor

CAROLINA DO NORTE
Marcel Frenkel
Ten63 Therapeutics

GEÓRGIA
Guilherme Cerqueira
Empreendedor Endeavor, Worthix

TEXAS
Leandro Balbinot
Mentor Endeavor, Whole Foods, Amazon

ÁSIA

SINGAPURA
Patrick Teyssonneyre
Xinterra

Leonardo Oliveira
Trivium Capital

Ricardo Oliveira
NanoBusiness

Patrícia Mello
Embaixada do Brasil em Singapura

OCEANIA

SIDNEY
Juliano Bersano
Pragmateam

MELBOURNE
Leila Oliveira
Antler

EUROPA

PAÍSES BAIXOS
Fabrício Bloisi
Empreendedor Endeavor, Prosus Group

LONDRES
Fersen Lambranho
GP Investiments

SUÍÇA
Fernanda Weiden
Mentora Endeavor, Alfredo

Fernanda Barrence
The Trip Boutique AI

LISBOA
Rosane Marques
iTRecruiter

PARIS
Claudio Costa Neto
Jeito Capital

ORIENTE MÉDIO

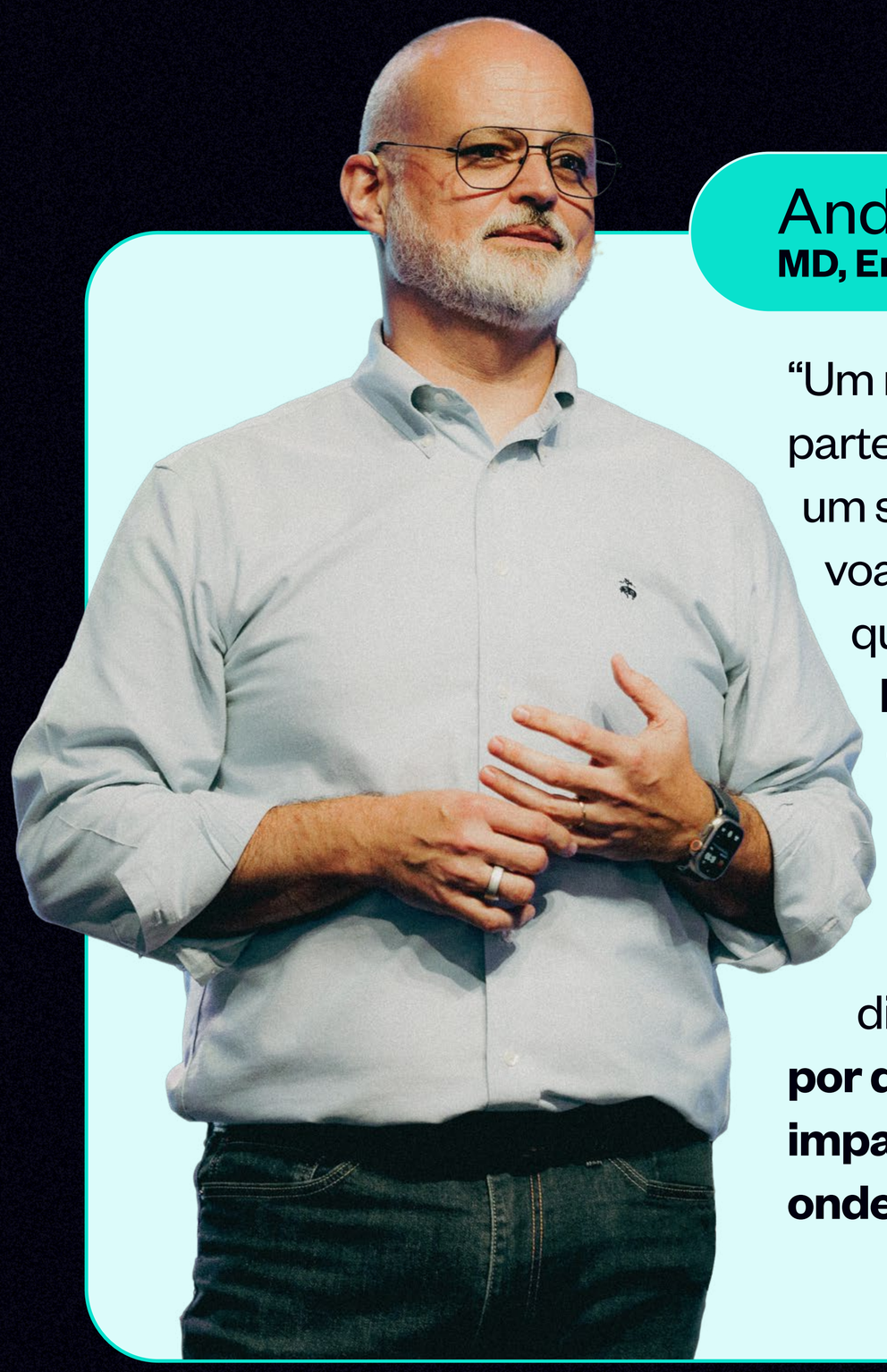
DUBAI
Saulo Marti
Invygo

Murilo Marques
Tech Companies

Jorge Tung
Mentor Endeavor, Telavita

Agradecemos à **Brazil at Silicon Valley** e à **BayBrazil** pelo apoio estratégico, à **One Way Ventures** e à **Unshackled Ventures** por compartilharem seus conhecimentos sobre empreendedores em diáspora, e à **Emerge Brasil** e à **Publicize** pelo apoio em referral.

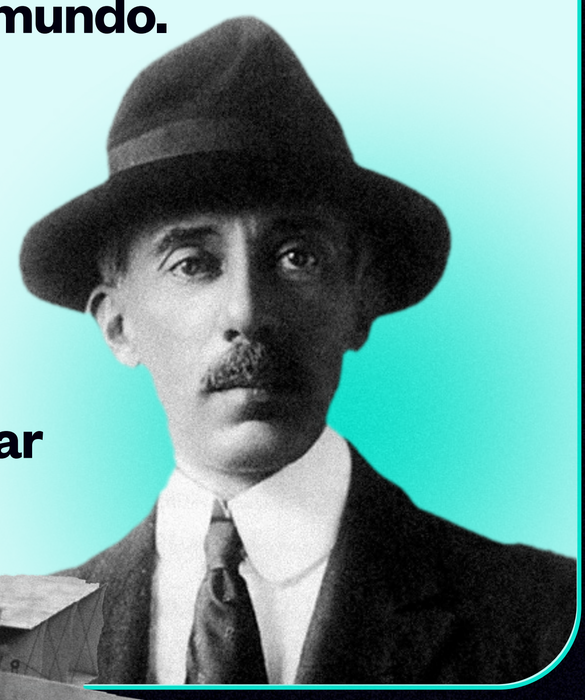
Um agradecimento especial ao nosso time **#OneEndeavor** pelas contribuições e insights: Leah Barto, Marina Turner, Natassja Ruybal e Laís Grilletti (Endeavor Global), Manuel Amaral (Portugal), Victor Xavier (Miami), Dilan Ozkul (Turquia) e Caela Tanjangco (Endeavor Catalyst, Ásia).



Anderson Thees
MD, Endeavor Brasil

“Um mundo de mobilidade e pontes aéreas existe, em parte, graças a um brasileiro em diáspora. Há mais de um século, Santos Dumont desafiou a gravidade ao voar com o 14-Bis ao redor da Torre Eiffel. Mais do que um feito de engenharia, foi uma constatação: **brasileiros podem moldar o futuro da tecnologia em qualquer lugar do mundo.**

A missão da Endeavor é incentivar que os empreendedores em diáspora façam o mesmo: **voem por diferentes mercados, deixem seu impacto, mas nunca esqueçam do lugar onde pegaram seu primeiro voo.”**



Desde a fundação da Endeavor em 1997, nossa missão sempre foi fomentar ecossistemas locais: brasileiros empreendendo no Brasil, mexicanos transformando o México, indonésios impulsionando a Indonésia. Esse foco local foi a base das nossas primeiras iniciativas.

Porém, com a evolução do contexto internacional, o empreendedorismo de diáspora se tornou uma força global, capaz de fomentar ecossistemas além-fronteiras — **nos Estados Unidos, por exemplo, 55% dos unicórnios já são fundados ou co-fundados por migrantes.**

O Brasil não é exceção. Antes conhecido por exportar commodities, o país está se tornando um ***exportador de talentos*** — empreendedores, investidores e profissionais de tecnologia que estão construindo e escalando empresas em todos os continentes.

Ricardo Fernandes
Brazil Country Leader in **Google Cloud**,
Endeavor Ambassador

“Apoiamos este estudo da Endeavor, que demonstra a força e a importância das startups brasileiras no cenário internacional — um movimento transformador impulsionado por forças convergentes. A tecnologia em nuvem, junto com o advento da Inteligência Artificial (IA), proporciona escala com segurança, está definindo modelos de negócios e abrindo novas fronteiras de crescimento. Reconhecendo o papel vital das startups como agentes de disrupção e progresso social e econômico, buscamos ativamente fortalecer esse ecossistema.

Este estudo explora em profundidade como as startups superam as barreiras geográficas, otimizam suas operações e conquistam mercados globais. Ao fazer isso, elas não apenas transformam seus próprios negócios, mas também moldam o futuro da economia mundial.”

01

IMPACTO DA DIÁSPORA BRASILEIRA

Os talentos internacionais do Brasil têm presença global.

No estudo *Brazil Tech Diaspora*, mapeamos **400 fundadores, investidores e executivos brasileiros de tecnologia** que atuam em diferentes ecossistemas ao redor do mundo. Também entrevistamos 58 deles para entender suas motivações para migrar, o impacto de suas trajetórias globais, a formação de redes brasileiras no exterior e suas formas de giveback ao Brasil. Ao final, apresentamos boas práticas para um soft landing.

Empreendedores, investidores e executivos em diáspora *(diáspora transnacional[1])* atuam como pontes de conexão entre negócios em contextos internacionais, pois geralmente reúnem um profundo conhecimento e experiência tanto do mercado de origem quanto dos mercados internacionais. Por isso, estão mais preparados para escalar empresas de alto crescimento global.

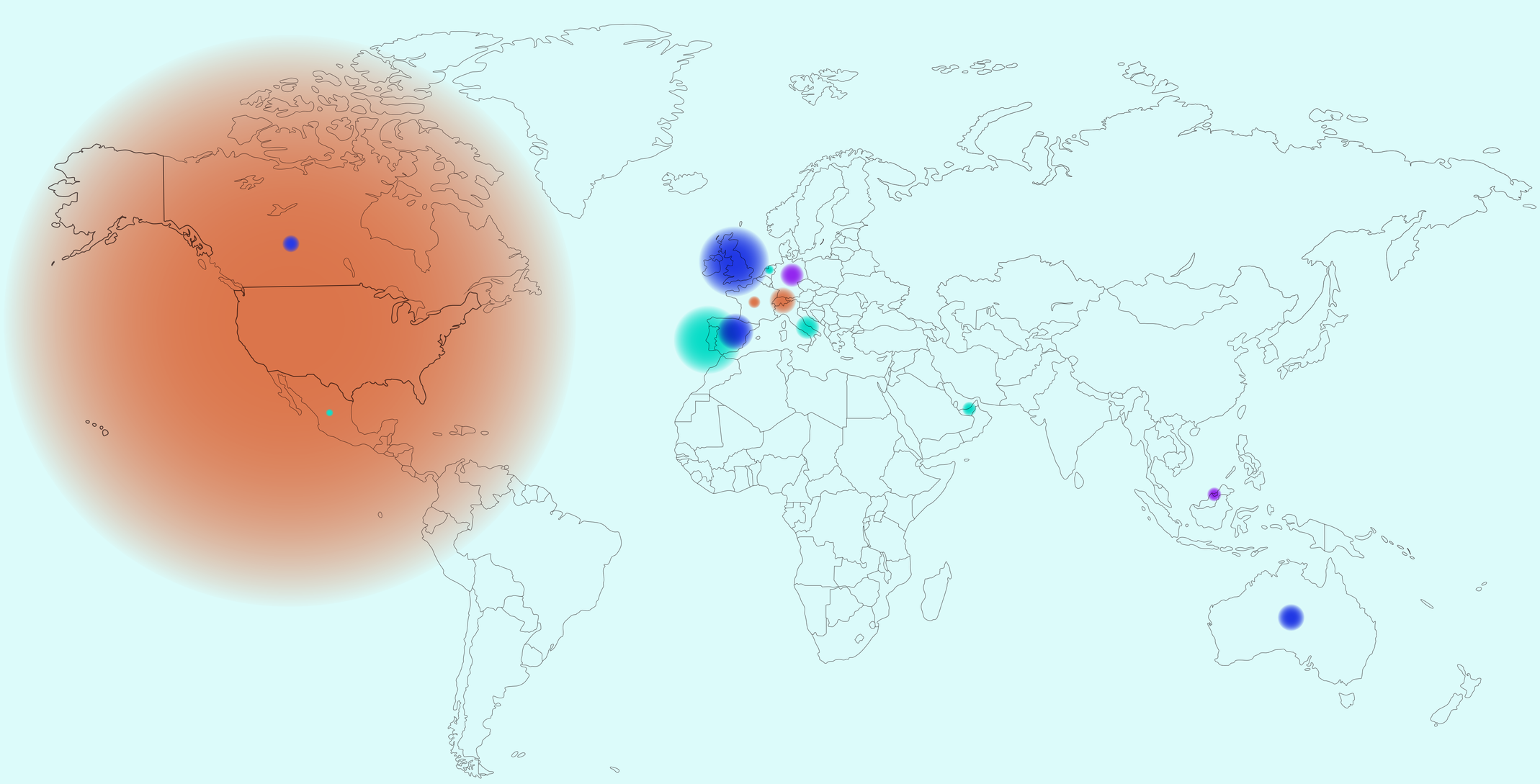
Brasileiros em diáspora vivem em 138 cidades, em 31 países e nos 5 continentes.

Embora o Vale do Silício ainda seja um polo relevante de capital e talento, cada vez mais brasileiros estão construindo e liderando negócios globais em diferentes regiões dos Estados Unidos e do mundo. Os EUA seguem como principal destino, com **59%** dos brasileiros da diáspora vivendo no país:

A América do Norte é o destino preferido de 62% dos brasileiros da diáspora. A **Europa** vem em seguida (30%), com destaque para Portugal (7%) e Reino Unido (7%) como principais destinos, especialmente nas cidades de Londres (6%) e Lisboa (3%).

[1] A literatura acadêmica internacional define diáspora transnacional como migrantes e seus descendentes que atuam em atividades empreendedoras e de liderança executiva que abrangem tanto o país de origem quanto o país de residência.

Residência dos brasileiros em diáspora



Estados Unidos	**59,2%**	Itália	**2,5%**	Canadá	**1,8%**	Países Baixos	**1,0%**
Reino Unido	**7,3%**	Austrália	**2,8%**	EAU	**1,5%**	México	**0,8%**
Portugal	**7,1%**	Suíça	**2,8%**	Singapura	**1,5%**		
Espanha	**3,8%**	Alemanha	**2,5%**	França	**1,3%**		

Fonte: Localização de residência de 397 executivos, empreendedores e investidores brasileiros, e de suas 375 empresas; dados de Crunchbase, LinkedIn e Endeavor.

endeavor
BRAZIL RESEARCH

As redes da diáspora são reconhecidas por facilitar o comércio internacional entre economias, especialmente por exportarem mais do que outros negócios locais, graças ao conhecimento prévio tanto do mercado de origem quanto dos mercados pelos quais já transitaram.

A localização das sedes das empresas lideradas por brasileiros seguem um padrão semelhante ao da residência de seus fundadores, com 49% nos Estados Unidos e 23% na Europa.

56%

dos empreendedores não vivem na mesma cidade que a sede de sua empresa.

29%

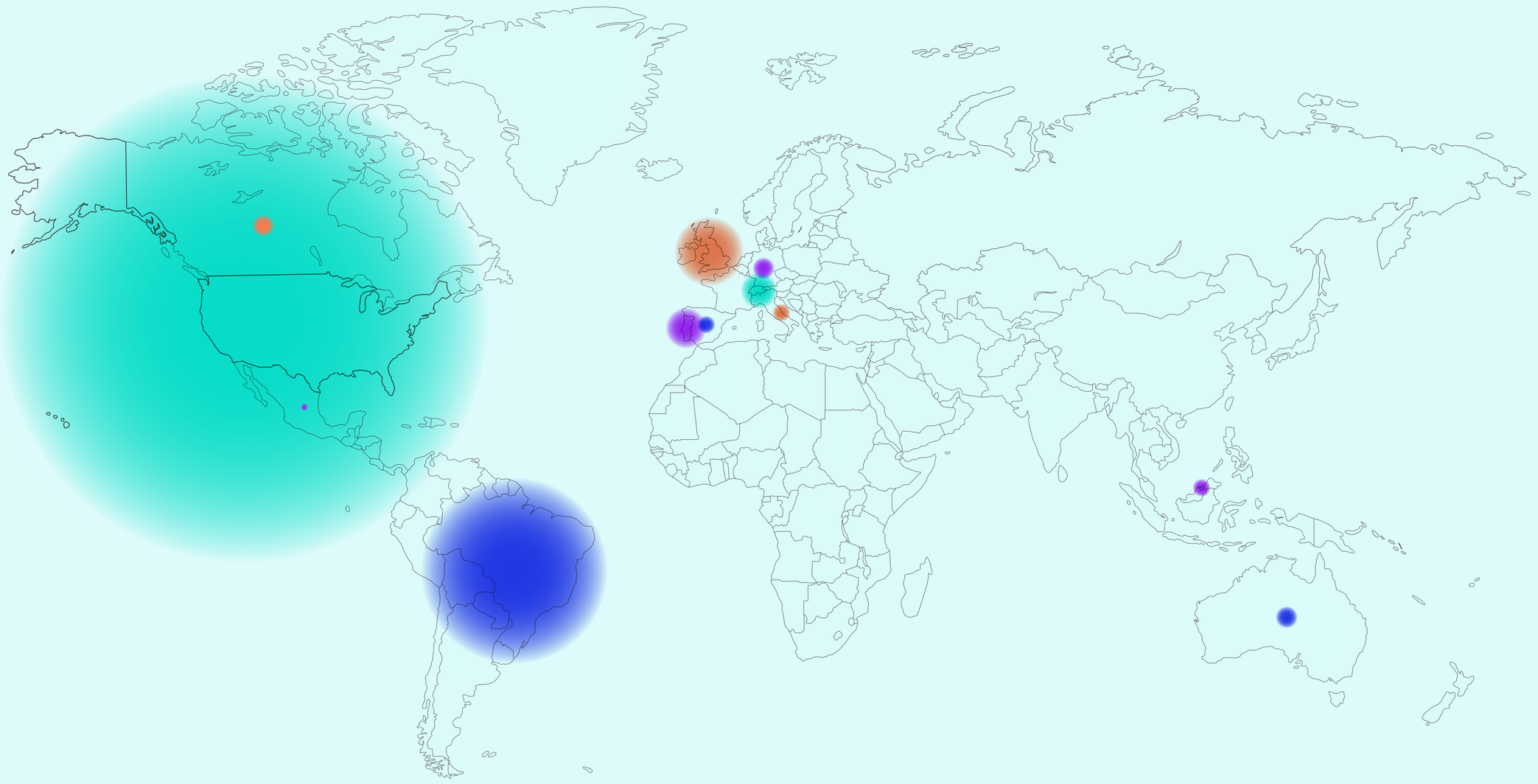
residem em outro país — percentual ainda maior entre investidores (52%) e executivos (41%).

19%

das empresas fundadas por brasileiros da diáspora têm sede no Brasil, principalmente em São Paulo (11%).

Nos EUA, 16% vivem em um estado diferente da sede da empresa, tendência especialmente forte entre executivos (34%).

Sede das empresas lideradas por brasileiros em diáspora



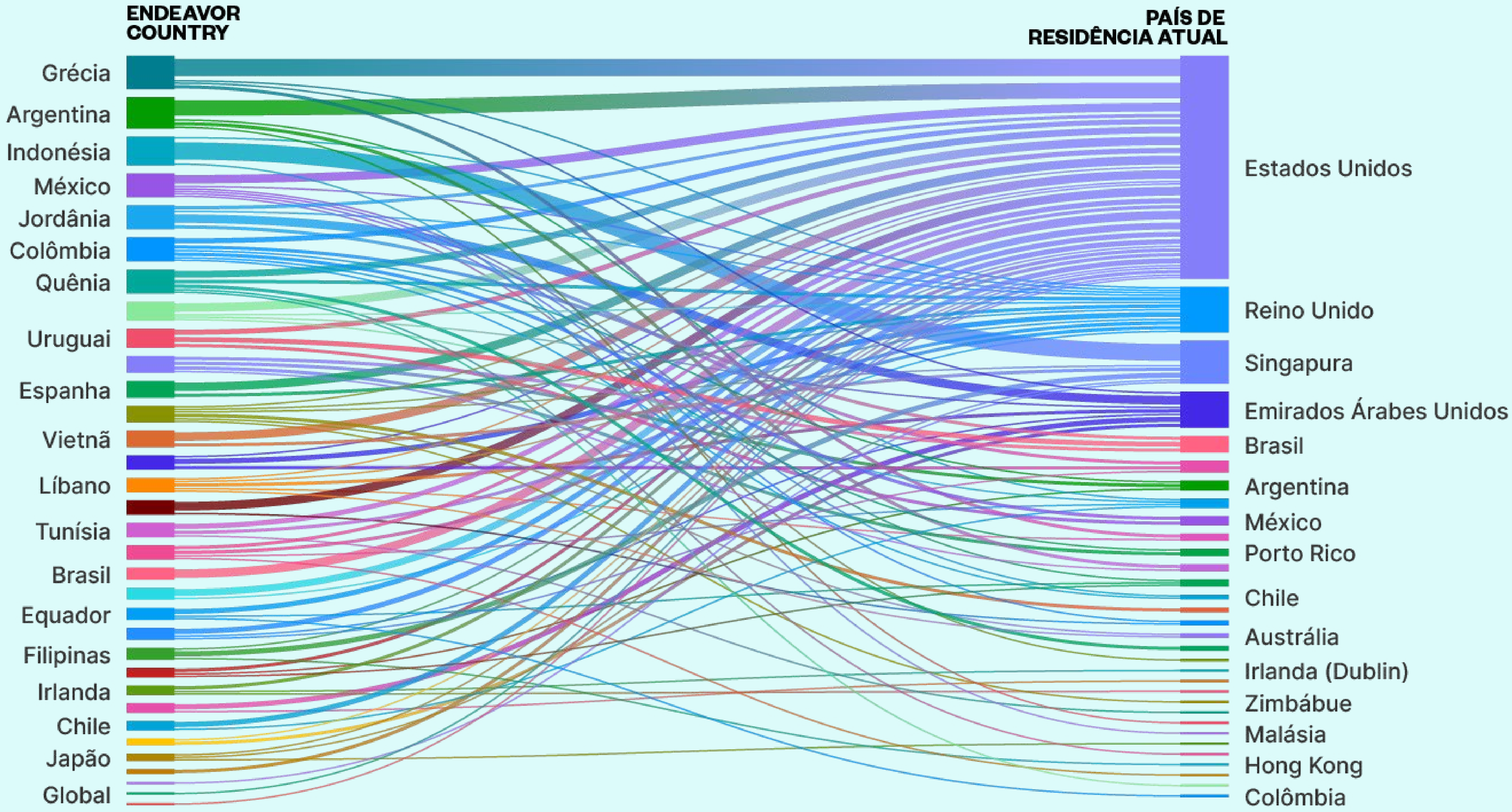
Estados Unidos	**49,4%**	Suiça	**3,7%**	Espanha	**1,8%**
Brasil	**18,8%**	Alemanha	**2,2%**	Itália	**1,8%**
Reino Unido	**7,0%**	Austrália	**2,2%**	Singapura	**1,1%**
Portugal	**4,1%**	Canadá	**2,2%**	México	**0,7%**

Fonte: Sede de 375 empresas de 397 executivos, empreendedores e investidores brasileiros; dados de Crunchbase, LinkedIn e Endeavor.

endeavor BRAZIL RESEARCH

Go big and go home: a Diáspora Endeavor

1 em cada 4 empreendedores Endeavor vive fora do seu país de origem



Fonte: Dados sobre Empreendedores Endeavor vivendo fora de seus países de origem, verificados pela Endeavor em 2024.

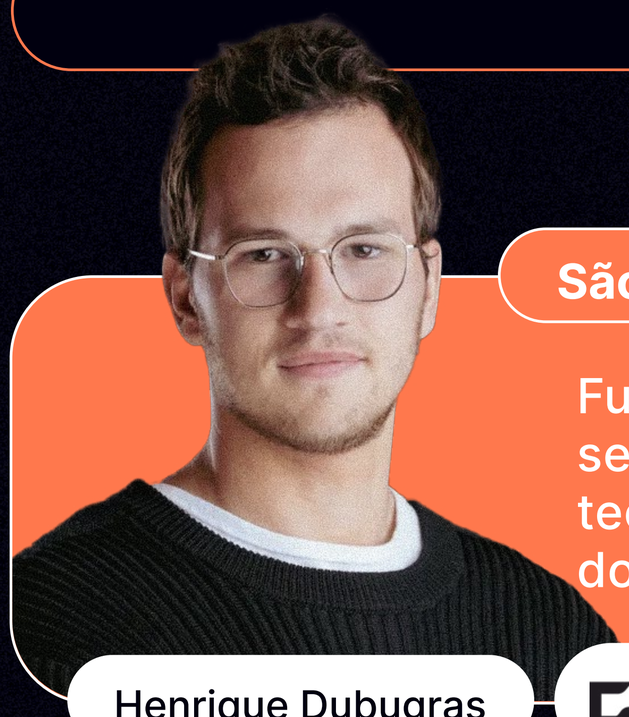
endeavor

A medida que o ecossistema brasileiro amadurece, é hora de incentivar mais empreendedores a pensar globalmente e fazer giveback para a próxima geração.

Empreendedores Endeavor em Diáspora

Globalmente, **1 em cada 4 Empreendedores Endeavor** constrói negócios fora do seu país de origem. Entre eles, **29 brasileiros** estão gerando impacto — da Califórnia à Europa.

CONSTRUINDO NEGÓCIOS



São Francisco

Fundada em 2017, a Brex oferece cartões de crédito corporativos e serviços financeiros personalizados para startups e empresas de tecnologia. Em 2023, foi eleita a segunda empresa mais disruptiva do mundo pela CNBC.

Henrique Dubugras — Brex

Nova York

A Wellhub é uma plataforma global que oferece soluções completas de bem-estar. Conecta milhões de colaboradores de mais de 15.000 empresas a uma rede de mais de 55.000 parceiros de fitness e saúde em todo o mundo.

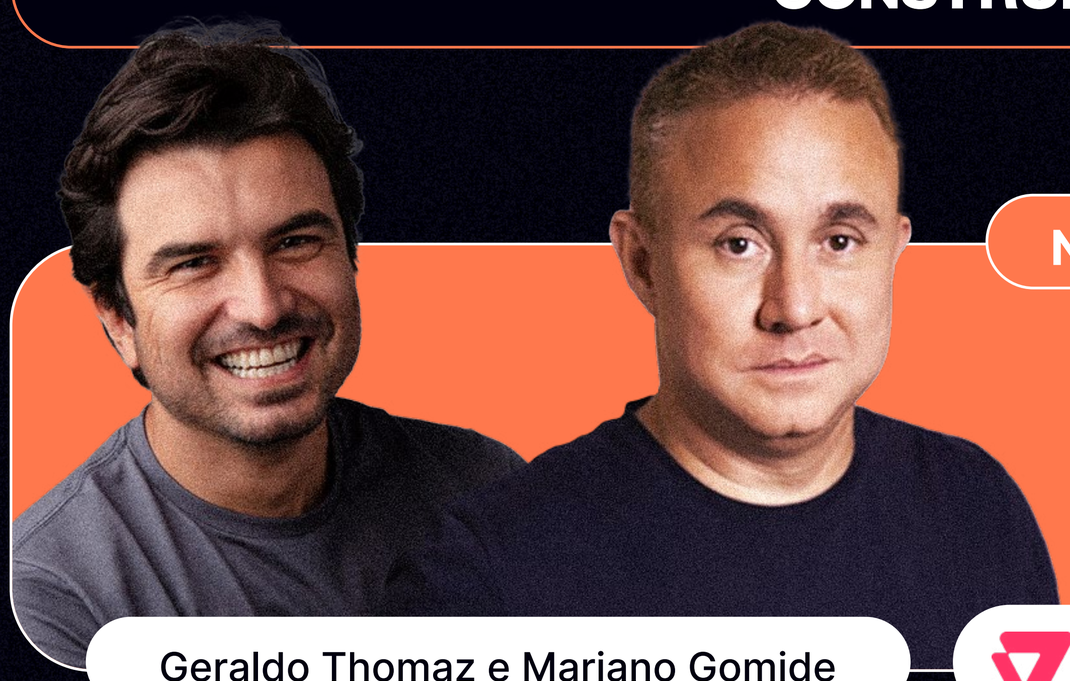
wellhub — Cesar Carvalho

Miami

A SellersFi ajuda negócios online a crescer por meio de serviços financeiros pensados para empreendedores de e-commerce, como capital de giro, processamento de pagamentos e ferramentas de gestão financeira.

Fabio Davi Knijnik — SellersFi

CONSTRUINDO NEGÓCIOS



Geraldo Thomaz e Mariano Gomide

VTEX

Nova York

Fundada em 2000, a VTEX é uma plataforma de comércio digital corporativo que atende mais de 3.200 clientes em 38 países, facilitando operações em múltiplos canais.

São Francisco

A OneSkin é uma empresa de biotecnologia pioneira que desenvolveu o OS-01, o primeiro peptídeo capaz de reverter a idade biológica da pele. Foi eleita uma das empresas mais inovadoras de 2024 pela Fast Company.

ONE SKIN

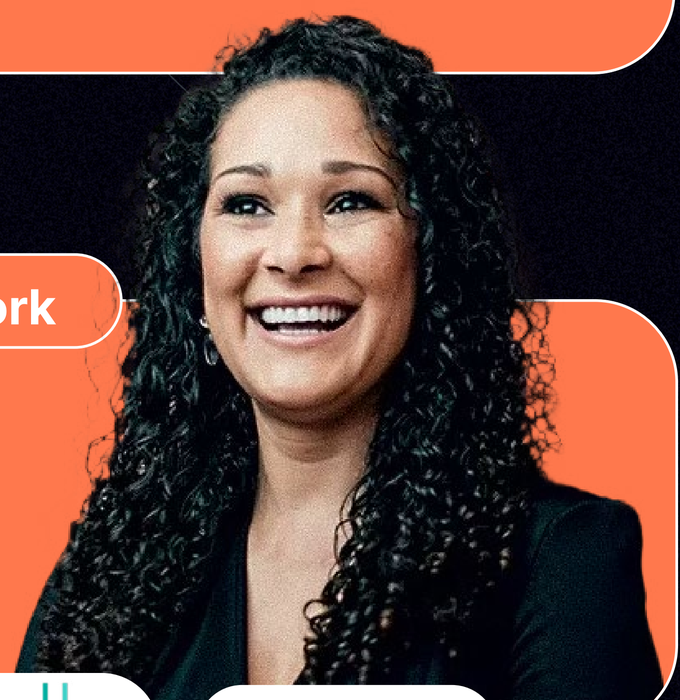
Alessandra Zonari e Carolina Reis Oliveira

Países Baixos

Após escalar o iFood como uma das maiores empresas da América Latina, Fabrício se tornou CEO da Prosus, grupo global de internet de consumo e um dos maiores investidores em tecnologia do mundo.

Fabrício Bloisi

prosus



Nova York

Fundada por Leila Velez, a Curl Lab desenvolve soluções inovadoras para cuidados capilares, com produtos e tecnologias voltados para diferentes texturas e mais saúde para os cabelos.

curl lab

Leila Velez

CONSTRUINDO NEGÓCIOS

Alexandre Hadade

birdie

São Francisco

Após fundar a Arizona no Brasil, Alexandre cofundou a Birdie, empresa de inteligência do consumidor que captou US$ 7 milhões em rodada liderada pelo SoftBank para escalar sua plataforma de IA.

Rodrigo Bernardinelli

Digibee

Miami

A Digibee, plataforma brasileira de integração como serviço (iPaaS), levantou R$ 300 milhões em rodada Series B liderada pelo Goldman Sachs para expandir na América Latina e nos EUA.

Igor Marinelli

TRACTIAN

Atlanta

A TRACTIAN é especializada em soluções de monitoramento industrial com IA e foi reconhecida pela lista Forbes Under 30 por sua abordagem em manutenção preditiva.

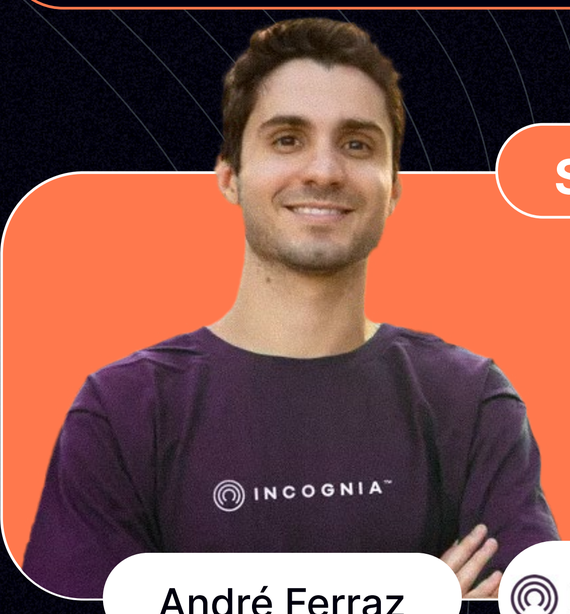
Marco Carvalho e Ivan Zorn

headoffice

São Francisco

A HeadOffice.ai é uma empresa que oferece soluções baseadas em inteligência artificial para aumentar a eficiência e a colaboração no ambiente de trabalho.

CONSTRUINDO NEGÓCIOS



São Francisco

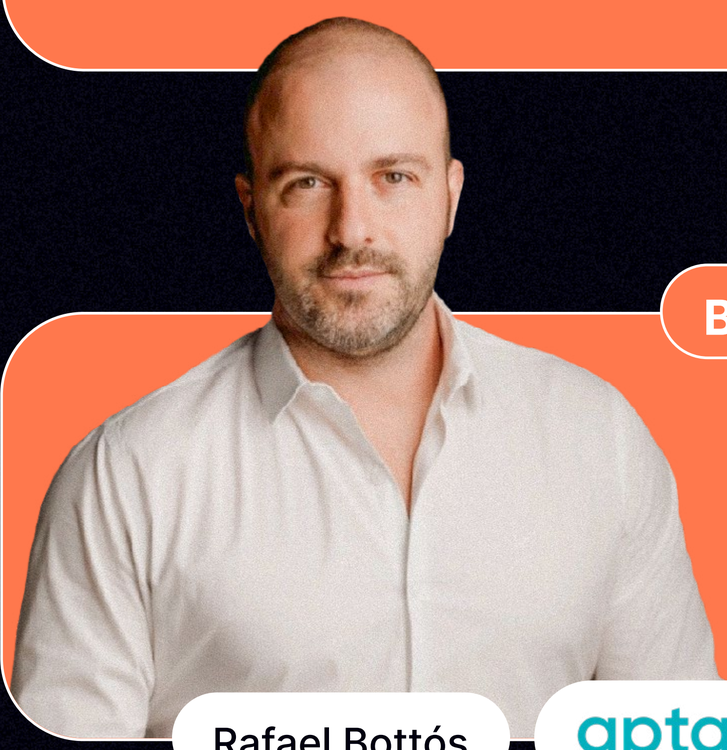
A Incognia é referência em identidade por localização, oferecendo verificação de usuários sem fricção e prevenção robusta contra fraudes, com mais de 400 milhões de dispositivos protegidos.

André Ferraz — INCOGNIA

Atlanta

Fundada no Vale do Silício em 2015, a Worthix é uma empresa SaaS criadora da primeira plataforma de pesquisa de experiência do cliente com IA, que identifica os fatores que impulsionam decisões de compra.

worthix — Guilherme Cerqueira



Boston

A APTAH Bio está desenvolvendo o primeiro composto capaz de modular a transcrição genômica de forma ampla para corrigir múltiplos RNAs mensageiros e proteínas tóxicas — com potencial de revolucionar o tratamento de doenças relacionadas à idade.

Rafael Bottós — aptah BIOSCIENCES

Nova York

A Descomplica oferece educação online acessível e de alta qualidade, atendendo de 4 a 5 milhões de alunos por mês. O fundador Marco Fisbhen está atualmente em Nova York, ampliando a presença global da empresa.

descomplica — Marco Fisbhen

INVESTINDO

São Francisco

Após cofundar a Rock Content, Ed lançou a Coeus Ventures, um venture studio focado na construção de empresas baseadas em inteligência artificial.

COEUS VENTURES

Edmar Ferreira

Miami

Ex-cofundadores da Méliuz e da Geekie S.A., Ofli e Eduardo fundaram o i4 Capital Group, especializado em investimentos orientados por dados ao longo do corredor em rápida expansão entre Orlando e Tampa, na Flórida.

Eduardo Bontempo e Ofli Guimarães

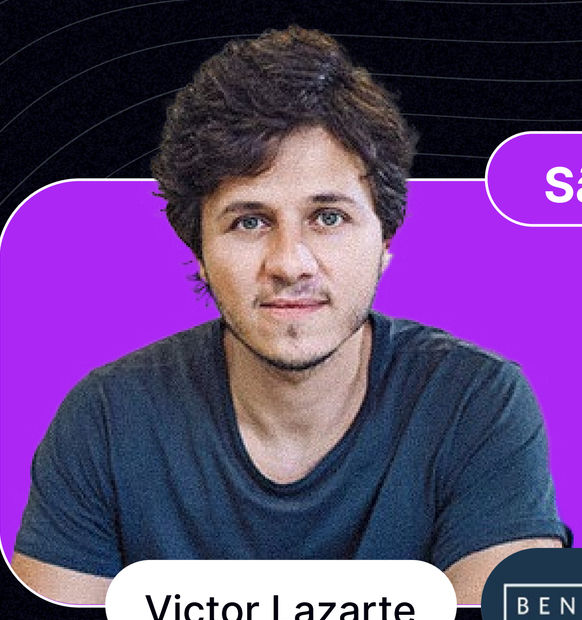
i4 CAPITAL GROUP

Miami

Após cofundar a Loft no Brasil, João Vianna lançou a Invisto, uma plataforma de investimentos imobiliários com sede nos EUA, que administra mais de R$ 1 bilhão em ativos.

invisto

João Vianna



São Francisco

Depois de fundar a Wildlife Studios, uma das maiores empresas de jogos mobile do mundo, Victor Lazarte se tornou sócio da Benchmark, fundo de venture capital referência no Vale do Silício.

Victor Lazarte

BENCHMARK

Fonte: Dados sobre Empreendedores Endeavor brasileiros que vivem fora do Brasil, verificados pela Endeavor até fevereiro de 2025.

O Brasil está se consolidando como uma potência global de empreendedores.

15 empresas de maior valuation fundadas por brasileiros em diáspora:

EMPRESA	CIDADE SEDE	ESTÁGIO	SETOR
Brex	**São Francisco**	**Pre-IPO/IPO**	**Fintech**
DataRobot	Boston	Series D+	B2B SaaS
Wellhub	**Nova York**	**Series D+**	**Healthcare**
YipitData	Nova York	Non-VC	B2B SaaS
SellersFi	**Nova York**	**Series C**	**Fintech**
VTEX	**Nova York**	**Pre-IPO/IPO**	**Retail & Consumer Tech**
Loadsmart	Chicago	Series C	B2B SaaS
Wildlife Studios	**São Paulo**	**Pre-IPO/IPO**	**Gaming**
Slope	São Francisco	Non-VC	Fintech
factory14	Luxemburgo	Undisclosed	B2B SaaS
ROME Therapeutics	Cambridge	Series B	Biotech
TRACTIAN	**Atlanta**	**Series C**	**B2B SaaS**
Character.AI	Menlo Park	Series B	B2B SaaS
Avenue	Miami	Series B	Fintech
Descomplica	**Rio de Janeiro**	**Series D+**	**Educação**

Fonte: Análise de 89 empresas fundadas ou co-fundadas por brasileiros, com avaliações da última rodada de investimento publicamente divulgadas no Crunchbase.

endeavor BRAZIL RESEARCH

EMPREENDEDOR ENDEAVOR

12 das 15 empresas estão **sediadas nos EUA,** com o Brasil abrigando duas (Wildlife Studios e Descomplica) e uma localizada em Luxemburgo, na Europa (factory14).

Nova York concentra quatro dessas empresas — Wellhub, YipitData, SellersFi e VTEX. A Califórnia abriga três, localizadas em São Francisco e Menlo Park.

6 das 15 empresas atuam no setor de **B2B SaaS,** seguido por fintechs, com quatro empresas.

7 das 15 empresas foram fundadas por Empreendedores Endeavor, incluindo duas das três com maior valuation.

Redobrando a aposta na jornada:

Como empreendedores brasileiros estão escalando seus negócios e reinvestindo seu sucesso

Fabrício Bloisi

CEO da Prosus e da Naspers

Desde os primeiros dias do iFood, Fabrício tinha um objetivo: construir uma empresa de classe mundial. À frente de uma das empresas de tecnologia mais bem-sucedidas da América Latina, ele provou que brasileiros podem competir em escala global. Sua chegada à Prosus marca uma nova fase — em que essa ambição pode ir ainda mais longe.

“Sempre sonhei em criar uma empresa líder global. Essa sempre foi a mentalidade do iFood. A Prosus é uma oportunidade de acelerar esse plano, com acesso a um portfólio global de empresas, talentos de primeira linha e capacidade de investimento numa escala que nos permite construir algo realmente grandioso.”

Sua missão na Prosus é criar uma Big Tech fora dos Estados Unidos e da China, impulsionando o crescimento em outras regiões.

“Quero criar uma Big Tech — inovadora, líder global, que ajude a moldar o futuro. Estamos construindo empresas globais no Brasil, na Índia, na África, no Oriente Médio e na Europa. Esses mercados têm um potencial enorme.”

A Europa trouxe desafios, mas também oportunidades. Ele percebeu que a região opera com uma mentalidade mais avessa ao risco do que a América Latina.

“A cultura é mais ‘madura’ em alguns aspectos — e isso significa que podemos nos mover mais rápido, assumir riscos maiores e levar a inovação mais longe.”

Fabrício reconhece que, apesar dos avanços do país, empreendedores brasileiros ainda enfrentam ceticismo no exterior. Mas ele acredita que o Brasil pode ganhar mais relevância no campo da inovação.

“Quando investidores e executivos globais falam sobre o futuro, mencionam os EUA, China, Índia e Europa. O Brasil ainda fica de fora. Precisamos criar mais histórias de sucesso para que o mundo volte a enxergar o Brasil como prioridade.”

Mesmo com a sede da Prosus na Europa, Fabrício enxerga o giveback ao Brasil como uma responsabilidade — não uma opção.

“Empreendedores que deram certo têm o dever de giveback à sociedade. Tivemos sorte de ter acesso à educação, sorte de construir empresas em ambientes incertos que mesmo assim prosperaram. Trata-se de compartilhar conhecimento, fazer mentoria e investir na próxima geração.”

César Carvalho

Fundador e CEO do Wellhub, membro do conselho da Endeavor Brasil

EMPREENDEDOR ENDEAVOR

Cesar se mudou para Nova York com um objetivo claro: acelerar a expansão global da Wellhub.

“O mercado é tão grande que pode parecer vantajoso operar exclusivamente no Brasil e nunca expandir internacionalmente. Mas isso nem sempre é verdade.”

Para ele, a internacionalização deveria ser mais acessível aos fundadores brasileiros.

“O empreendedor brasileiro é de classe mundial, nível global, com ambição, um mercado suficientemente grande e uma forte conexão com tecnologia. À medida que o mundo se torna cada vez mais incerto, os fundadores brasileiros têm a vantagem de saber navegar em tempos turbulentos.”

Estar em Nova York facilitou o recrutamento de talentos globais, a captação de investimentos internacionais, o fechamento de grandes contratos corporativos e a mudança de percepção externa. A Wellhub ganhou credibilidade como uma competidora global de peso. Ainda assim, Cesar admite que construir uma rede sólida fora do Brasil deveria ter sido uma prioridade desde o início.

Ele também destaca um desafio comum para fundadores latino-americanos: serem subestimados nos mercados desenvolvidos.

“Do ponto de vista do investidor, faltam exemplos de empreendedores e empresas da América Latina construindo negócios nos Estados Unidos e na Europa. Quanto mais histórias de sucesso existirem, maior será o apetite dos investidores por essas apostas. Como ainda há poucos precedentes, é fácil subestimar um empreendedor brasileiro.”

No entanto, à medida que mais empresas fundadas por brasileiros ganham o mundo, os investidores começam a reconhecer o potencial inexplorado da América Latina. A Wellhub já está presente em 11 países, com os EUA representando uma fatia significativa da receita.

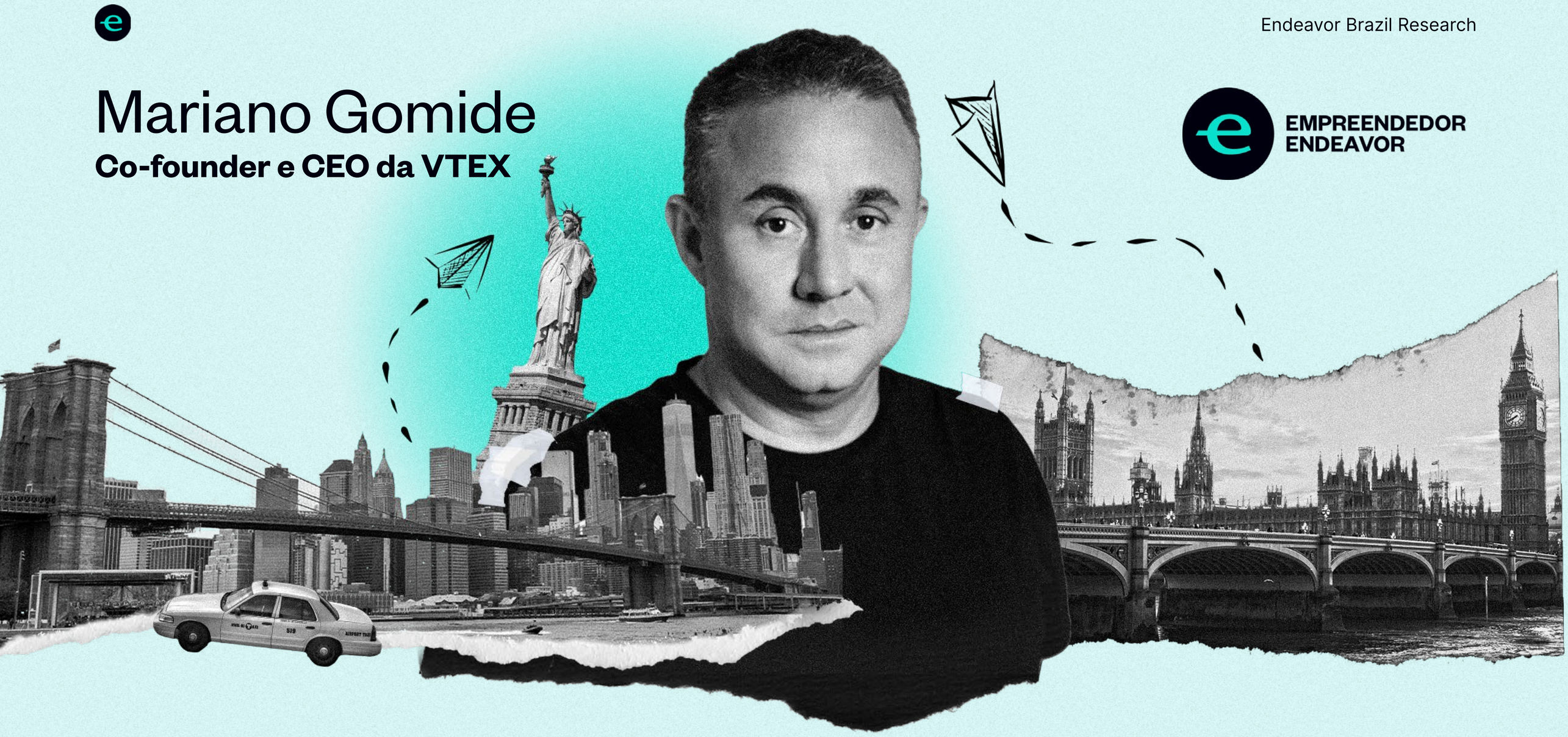
Apesar do sucesso internacional da Wellhub, Cesar mantém uma conexão profunda com suas raízes brasileiras. Ele vai ao país todos os meses, investindo e mentorando empreendedores, abrindo caminho para seu desenvolvimento.

“Escalar uma empresa globalmente não significa deixar o Brasil para trás — significa elevá-lo e também giveback à nova geração de fundadores.”

Mariano Gomide

Co-founder e CEO da VTEX

EMPREENDEDOR ENDEAVOR



Mariano se mudou para Londres com o objetivo de posicionar a VTEX como uma líder global em e-commerce.

Fundada em 2000, a VTEX já havia alcançado um crescimento significativo no Brasil, mas Mariano não quis esperar pela consolidação completa no mercado local. Para ele, o Brasil representa apenas uma pequena fração do PIB global.

Em 2012, a empresa começou a expandir para Argentina, Colômbia, Chile e Peru. Mariano acreditava que era essencial ter um sócio dedicado em cada mercado — líderes capazes de carregar o nome da VTEX e assumir o protagonismo.

“Não acredito no argumento de que é preciso conquistar o Brasil antes, por conta da sua pequena participação no PIB global. Para expandir, você precisa de pessoas a quem possa delegar seu nome, indivíduos que compartilhem o futuro com você.”

Em 2016, com o Brasil estabilizado e os primeiros mercados da América Latina validados, chegou a hora de ir para a Europa e os EUA. Mariano se mudou para Londres, enquanto o cofundador Geraldo foi para os Estados Unidos. A mudança da sede da VTEX de Miami para Nova York foi estratégica — e valeu a pena. Em 2021, a VTEX abriu capital na bolsa de Nova York (NYSE), cumprindo todas as promessas do IPO, mesmo diante de um mercado turbulento.

“Os mercados europeu e americano ainda veem a América Latina como um polo de commodities, não como um ecossistema de tecnologia. Tivemos que provar o contrário. O Brasil será próspero quando a alta tecnologia fizer parte da nossa identidade e quando empresas brasileiras exportarem para o mundo.”

Hoje, a VTEX está presente em 43 países, com 18 escritórios e um time de 1.400 pessoas. Mas Mariano reconhece os trade-offs. Mudar para fora não foi uma aposta de dois anos — foi um compromisso de dez.

Ele também reflete sobre o giveback. Para ele, a contribuição financeira vem antes do tempo. A maior parte dos esforços filantrópicos dele e de Geraldo se concentra no Brasil, principalmente na área de educação.

“Giveback não é opcional, é essencial. Mas ainda não está enraizado na cabeça dos executivos brasileiros. A sociedade brasileira tem potencial para aumentar suas doações de 0,2% para 3% do PIB.”

O playbook da VTEX também é público e acessível para inspirar outros empreendedores. Para Mariano, isso é só o começo.

“Se dermos certo, vamos ter construído uma marca que abre caminho para outras dez empresas. Vamos ter transformado a percepção global do Brasil — fazendo de ‘Made in Brazil’ e ‘Engineered in Brazil’ sinônimos de qualidade.”

EXECUTIVOS E INVESTIDORES

Lidiane Jones

Former CEO do Slack e Bumble Inc.

Crescendo em São Miguel, na zona leste de São Paulo, em uma família de imigrantes baianos, Lidiane foi criada por uma mãe faxineira e um pai mecânico.

Um encontro por acaso com uma família americana a ajudou a aprender inglês — e essa conexão acabou levando a uma bolsa na Universidade de Michigan. A transição não foi fácil: os invernos rigorosos de Michigan, a ausência de amigos e o alto custo das ligações para casa tornaram os primeiros anos desafiadores.

“Eu sabia que não podia desistir. Eu era uma entre milhares de crianças que tiveram essa chance — não ia abrir mão.”

Inicialmente, Lidiane planejava voltar ao Brasil, mas no início dos anos 2000, o mercado de tecnologia do país ainda carecia de inovação. Ela acabou ficando 13 anos na Microsoft, onde formou seu estilo de liderança. Em 2022, tornou-se CEO da Bumble Inc., sendo uma das poucas brasileiras em cargos de liderança global.

“Quando você começa a se enxergar como ‘brasileira’ antes de ‘líder’, isso se torna uma desvantagem. Os resultados falam mais alto. Eu não vejo nacionalidade; vejo impacto. Vejo o trabalho e o impacto por trás de negócios liderados por brasileiros.”

Apesar de décadas fora, Lidiane mantém uma conexão forte com o Brasil. Para ela, o giveback passa por construir pontes.

“Muitas empresas crescem por causa das redes a que têm acesso — empreendedores que conhecem investidores, e por aí vai. Como podemos colocar uma grande empresa brasileira na frente de investidores internacionais?”

Para ela, o próximo passo é claro: apoiar a próxima geração de líderes brasileiros a sonhar mais alto, se conectar globalmente e entregar resultados que falem por si.

EXECUTIVOS E INVESTIDORES

Hugo Barra

Co-founder /dev/agents

Investidor Anjo

Hugo Barra atravessou os principais pólos de tecnologia do mundo, passando pelo MIT, Google, Xiaomi e o Vale do Silício.

Insatisfeito com o currículo defasado da engenharia no Brasil, ele foi estudar no MIT, onde lançou uma startup em Boston antes de migrar para o setor de big tech. Construiu sua trajetória no Google, em Londres e na Califórnia, e depois passou quatro anos na China liderando a expansão internacional da Xiaomi.

"O Brasil tem algum reconhecimento nos EUA, mas ainda é pouco. O Nubank é uma das poucas empresas que as pessoas no Vale do Silício e nos círculos globais de tecnologia conhecem — precisamos multiplicar esses exemplos."

Como empreendedor, investidor e conselheiro, Hugo é um defensor do protagonismo brasileiro no cenário global. O desafio está posto: o Brasil precisa promover uma transformação empreendedora mais profunda.

"Precisamos fomentar o empreendedorismo no Brasil de forma muito mais radical."

Renata Quintini

Co-founder e MD, Renegade Partners

Renata Quintini foi uma das primeiras mulheres brasileiras no venture capital a conquistar seu espaço no Vale do Silício.

Formada originalmente em Direito, mudou-se para Stanford atraída pelo ecossistema de tecnologia, mas logo migrou para o mundo dos investimentos. Ao longo dos anos, apoiou startups de alto crescimento e co-fundou a Renegade Partners, fundo que investe em empresas early stage com potencial global.

Sua trajetória reflete uma mudança fundamental: nos EUA, as carreiras evoluem com base em habilidades, e não em caminhos fixos — uma mentalidade que, segundo ela, os empreendedores brasileiros deveriam adotar.

"Os brasileiros são otimistas por natureza, mas podem sonhar ainda mais alto — especialmente aqueles que querem construir algo grandioso e global. O próximo Google pode vir do Brasil."

Para Renata, a força do Brasil está na execução, na criatividade e na resiliência. Mas, para vencer, os empreendedores precisam pensar desde o início com uma mentalidade global.

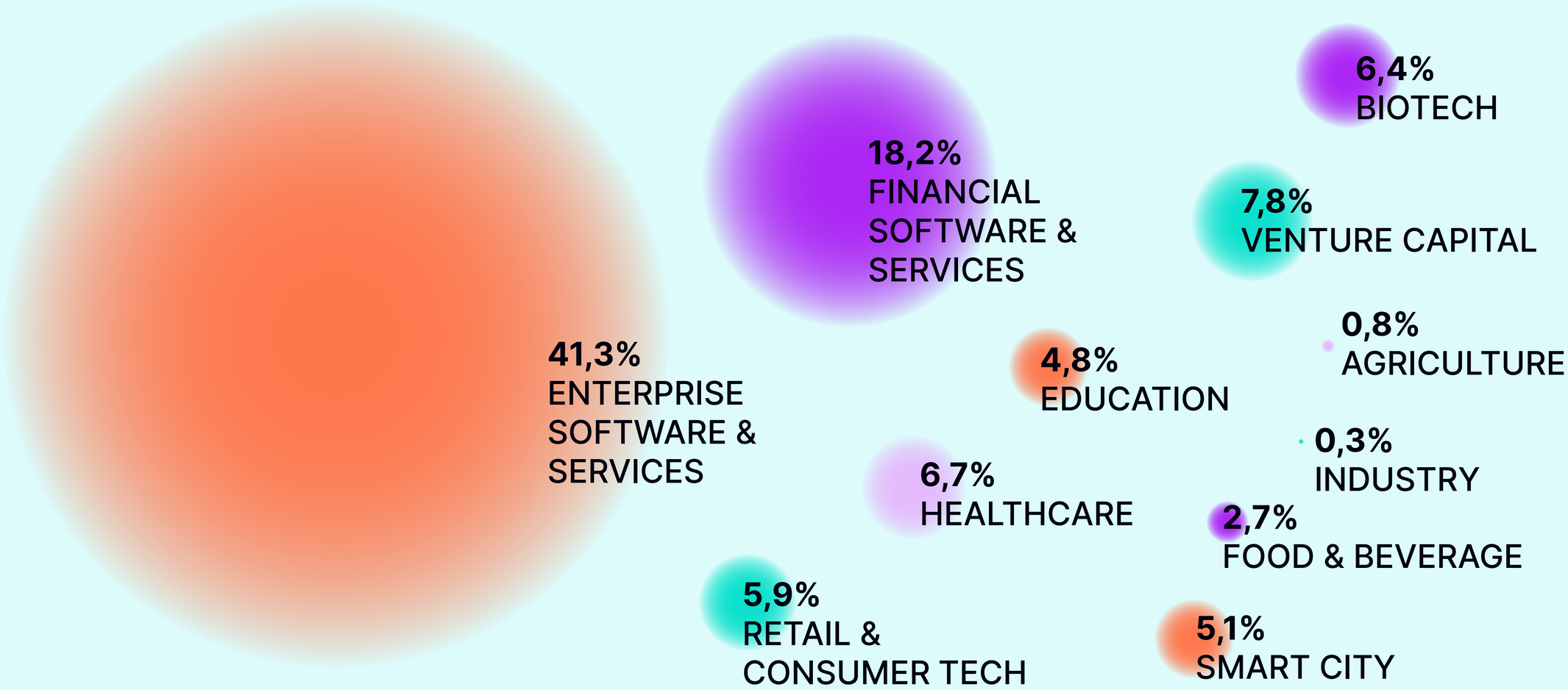
Empreendedores brasileiros estão destravando nosso potencial ao redor do mundo, atuando em diversas verticais.

Empreendedores da diáspora aproveitam seus laços culturais, sociais e econômicos com o país de origem para criar oportunidades de negócio nos países onde vivem. Sua experiência, conhecimento e rede de contatos fortalecem sua capacidade de liderar negócios altamente técnicos e globais.

Empreendedores brasileiros estão exportando sua expertise para mercados com sistemas bancários menos desenvolvidos, como os EUA e Singapura, aproveitando um alto potencial de distribuição. Graças a empresas como Nubank e Creditas, o Brasil consolidou sua posição como player global em fintech. Apesar de representarem apenas 17% das empresas fundadas por brasileiros no exterior, **as fintechs captaram US$ 4,45 bilhões** (44% do capital total), puxadas principalmente pelas r**odadas late-stage da Brex**.

O setor de B2B SaaS lidera em concentração de empresas (45%), atraindo 35% do capital total e investimentos relevantes em estágios mais avançados. Biotech e saúde representam uma fatia mais modesta tanto em número de empresas quanto em volume de investimento, ambos abaixo de 10%.

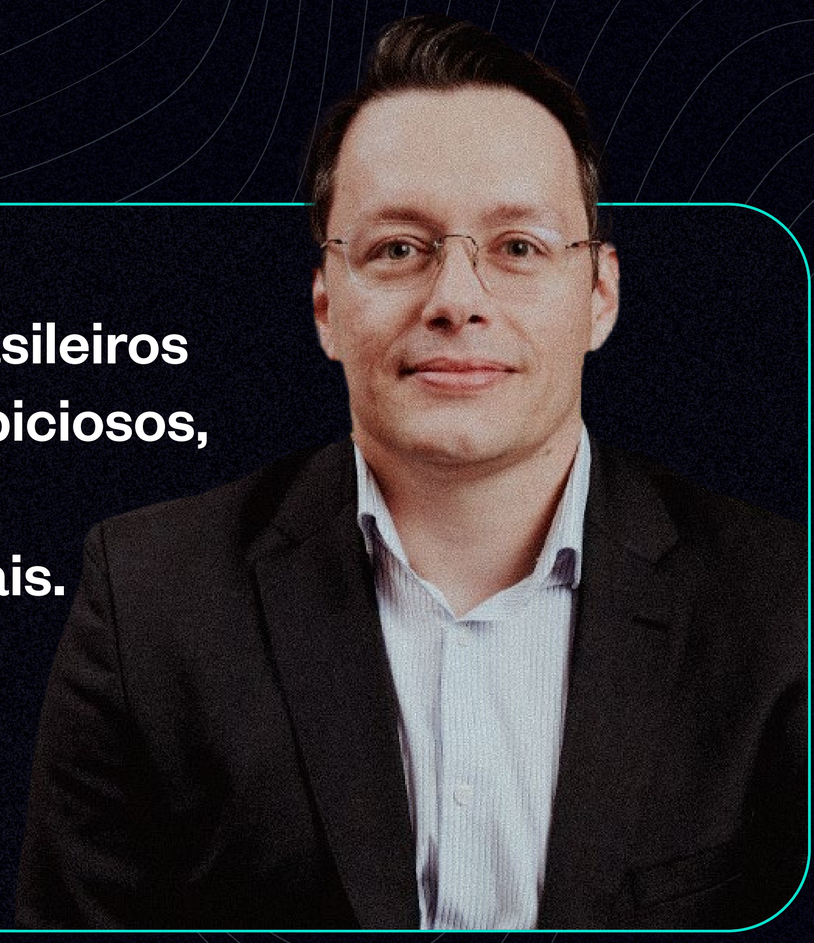
Empresas brasileiras internacionais por setor



Fonte: Com base em 375 empresas, classificadas a partir da descrição de cada uma; dados do Crunchbase, LinkedIn e Endeavor.

endeavor BRAZIL RESEARCH

Embora os EUA **liderem como sede em 9 dos 10 setores analisados,** o Brasil ainda mantém uma participação relevante entre as empresas fundadas por empreendedores da diáspora, especialmente em Fintech (27%) e B2B SaaS (18%). A Europa vem se consolidando como um hub alternativo para Biotech (39%), com destaque para Alemanha e Suíça.



“Ainda somos a primeira geração de fundadores brasileiros levando empresas para o mundo — mas somos ambiciosos, conectados com tecnologia e acostumados à volatilidade, algo que o mundo enfrenta cada vez mais. Está no nosso DNA.”

César Carvalho
Wellhub (Nova York)

“Crescendo no Brasil em períodos de instabilidade econômica, vi de perto como tecnologias de movimentação de dinheiro eficientes prosperaram por necessidade. Essa vivência me deu uma visão única sobre sistemas de pagamento — e revelou um contraste gritante quando cheguei aos Estados Unidos. Ver como os EUA estavam atrasados em infraestrutura de pagamentos me inspirou a fundar a Papaya.”

Patrick Kann
Papaya (Los Angeles)

Fundadores brasileiros estão bem posicionados para escalar globalmente, se tiverem acesso a mais capital.

O Brasil tem um papel relevante no early-stage, mas ainda perde tração no late-state. A maioria das startups lideradas por brasileiros no exterior está nos estágios iniciais de captação, com destaque para as rodadas Seed (28%) e Anjo/Pre-Seed (22%). Embora as Series A e B representem 12% cada, apenas 3% das empresas chegaram às etapas de Pré-IPO/IPO.

Os **EUA dominam todas as rodadas de investimento**, especialmente em capital de crescimento: Series A e B (69%), Series C (100%) e Series D+ (75%). Sozinhos, representam **91% de todo o capital captado**, com os três principais estados sendo Califórnia (48% | US$ 4,44 bilhões), Nova York (25% | US$ 2,3 bilhões) e Massachusetts (15% | US$ 1,37 bilhão). Embora ainda atrás dos EUA, a Europa mostra potencial para investimentos em estágio inicial, com a Suíça respondendo por 21% do funding Anjo/Pré-Seed e o Reino Unido por 11%.

“Ser um imigrante de primeira geração nos EUA é desafiador — sua trajetória anterior vale pouco. Mas basta uma conexão, uma pessoa que enxergue seu potencial. Vim para mostrar aos empreendedores brasileiros que é possível pensar grande — nós somos os Davi Vélez e Sérgio Furios de outros países.”

Alexandre Hadade
Birdie
(Vale do Silício)

O Brasil forma grandes empresas, mas escalar muitas vezes exige presença internacional.

Tornar-se um empreendedor em diáspora significa:

MOVER O CENTRO DE GRAVIDADE DO NEGÓCIO.

“Expandir para fora facilita a contratação e muda a forma como a empresa é percebida. **Quando o fundador está presente no novo mercado, isso sinaliza importância** e impulsiona a estratégia para fora.”

César Carvalho
Wellhub
(Nova York)

“**A empresa cresceu muito porque eu não estava lá.** O papel do fundador de uma empresa de capital aberto pode beirar a idolatria, mas ao me afastar, dei mais poder ao time.”

Mariano Gomide
VTEX
(Nova York)

MOBILIZAR INVESTIDORES PARA APOIAR A EXPANSÃO GLOBAL.

“Embora o tamanho do mercado brasileiro permita que certas empresas cresçam localmente, outras precisam olhar para fora para escalar. **O brasileiro é naturalmente otimista, mas deveria sonhar mais alto.”**

Renata Quintini
Renegade Partners
(Vale do Silício)

“Se nos anos 2010 era conveniente ficar no Brasil porque poucos investidores apoiavam a expansão global, os anos 2020 são sobre os brasileiros que estão **incentivando mais investidores a apoiar esse caminho.”**

César Carvalho
Wellhub
(Nova York)

ELEVAR A REPUTAÇÃO DO BRASIL.

“Estar exposto a uma moeda forte e competir globalmente eleva o que uma empresa brasileira de software pode representar.”

Rodrigo Bernardinelli
Digibee
(Miami)

“Se tivermos sucesso, vamos criar uma marca que ajude outras dez empresas a seguir o mesmo caminho. Quando cem empresas brasileiras derem certo lá fora, vamos mudar a vida de milhões de pessoas. Quando ‘made in Brazil’ ou ‘engineered in Brazil’ se tornar nossa assinatura, isso será transformador para o país.”

Mariano Gomide
VTEX
(Nova York)

Brasileiros estão partindo para jornadas globais, seja por oportunidade ou necessidade.

A decisão de migrar reflete tanto os desafios enfrentados no Brasil quanto às oportunidades que se abrem no mundo.

Nos anos 2000, o Brasil viveu um período de rápido crescimento econômico, estampando capas de revistas como uma economia emergente promissora. Ainda assim, o país carecia de um ecossistema de inovação robusto, o que levou muitos executivos e empreendedores a buscar oportunidades no exterior.

Sobre a migração brasileira

A diáspora brasileira cresceu 47% na última década, enquanto a população residente no país aumentou apenas 7%.

A fuga de talentos não é apenas um fenômeno Brasil-EUA, mas parte de uma tendência global de migração em direção aos Estados Unidos.

Duas grandes ondas migratórias ocorreram em 2013 e 2020, ambas impulsionadas por crises políticas e econômicas.

Dos 4,5 milhões de brasileiros vivendo legalmente fora do país, 45% estão na América do Norte, 32% na Europa e 14% na América do Sul.

Alguns destinos ganham popularidade não só pelas condições econômicas do Brasil na época, mas também por meio da chamada **“migração em rede”, em que conexões já estabelecidas criam um efeito de reforço contínuo.**

Entrevistas com **58 brasileiros** revelaram dois principais motivadores de migração: **fatores pessoais** e **fatores ligados a oportunidades**.

Embora a maioria (53%) tenha migrado principalmente por razões profissionais ou de negócio, 44% citaram ao menos um fator pessoal em sua decisão.

FATORES DE OPORTUNIDADE

Carreira	**81%**
Expansão de negócios	**32%**
Educação	**19%**

MOTIVAÇÕES PESSOAIS

Família	**21%**
Segurança pública no Brasil	**18%**
Evento de liquidez ou exit	**12%**

FATORES DE OPORTUNIDADE

Brasileiros que migram por oportunidade buscam ecossistemas com maior suporte à inovação, crescimento de carreira e escala global — preenchendo lacunas que ainda persistem no Brasil.

Entre os 28 empreendedores entrevistados, 11 adquiriram alguma experiência executiva fora do país antes de fundar seus negócios, enquanto 17 partiram diretamente para a jornada empreendedora no exterior.

Expansão

Para investidores e founders com foco em crescimento global, o Brasil pode parecer um teto.

"O Brasil tem um limite de tamanho; a economia da Califórnia é quase duas vezes maior que a do Brasil."

Alex Hadade
Birdie
(Vale do Silício)

Tecnologia

O investimento do Brasil em P&D e infraestrutura segue baixo em áreas como biotech e inteligência artificial, se comparado a grandes mercados.

Empresas locais tendem a licenciar tecnologias internacionais em vez de desenvolver as suas próprias. Negócios baseados em IA geralmente prosperam com soluções orientadas a produto.

O Brasil continua priorizando a distribuição em detrimento da inovação, o que limita seu alcance global.

Carreira

Como as subsidiárias de big tech no Brasil atuam principalmente em vendas e marketing, construir uma carreira de longo prazo no país pode levar à estagnação.

"Tudo o que tínhamos em Belo Horizonte era o Google. Eu podia ficar ali para sempre ou buscar outras opções."

Koji Pereira
Sigma
(Vale do Silício)

MOTIVAÇÕES PESSOAIS

Segurança pública

Ambientes mais seguros oferecem às famílias mais independência, menos isolamento social e liberdade para circular pelas cidades.

"Vi a escalada da violência em São Paulo. Vivia numa bolha de vidro, sempre num carro blindado."

Colin Butterfield
Solum Partners
(Boston)

Saúde mental

Após um exit, muitos empreendedores passam a refletir sobre seu estilo de vida e rotina de trabalho.

"Foram 12 anos de Geekie, 12 anos de sobrevivência. Passei por muita coisa, quebrei várias vezes. Era exaustão — uma mistura de burnout empreendedor com os desafios do Brasil. Mudar para fora foi quase um pedido de socorro."

Eduardo Bontempo
i4 Capital
(Miami)

Motivações financeiras

Empreendedores também apontaram fatores financeiros, como:

- A instabilidade econômica no Brasil, cuja volatilidade dificulta o foco nas prioridades estratégicas dos negócios;
- A disparidade cambial crescente entre o real e o dólar, tornando o retorno ao Brasil menos atrativo;
- A carga tributária, especialmente sobre a repatriação de recursos.

Para a maioria dos brasileiros no exterior **(81%)**, voltar ao Brasil **não está nos planos —** reflexo de uma integração profunda e de uma vida consolidada fora do país.

A maioria dos entrevistados enxerga **o marco de 2 a 3 anos** como decisivo: esse período costuma ser suficiente para criar vínculos locais e amizades sólidas — o que torna o retorno mais difícil.

“Considerei voltar para o Brasil depois de sair do Beleza Natural, mas meus filhos não queriam sair do ensino médio e meu marido já estava empregado em uma empresa americana.”

Leila Velez
Curl Lab (Nova York)

A decisão de retornar também pode depender de fatores familiares, como a saúde dos pais ou o desejo de manter os filhos conectados à cultura brasileira e fluentes em português.

Para as empresas, 2 a 3 anos de operação internacional e estruturas societárias complexas muitas vezes tornam o retorno ao Brasil inviável.

Brasileiros encontram desafios ao emigrar, mas também oportunidades únicas.

Embora o Vale do Silício continue sendo um grande polo de capital e talento, a demanda por empreendedorismo de alto crescimento está impulsionando a expansão da Endeavor para onde quer que empreendedores desejem estar — **88%** dos brasileiros em diáspora estão em outras regiões, explorando oportunidades em ecossistemas avançados ou emergentes.

Empreendedores em diáspora enfrentam obstáculos ao navegar entre os contrastes institucionais, culturais e de negócios entre o país de origem e o país de residência.

Os entrevistados compartilharam percepções sobre oportunidades e desafios, refletindo sobre o quanto suas expectativas se confirmaram na experiência como emigrantes.

Escritórios locais da Endeavor

DESAFIOS E OPORTUNIDADES ENFRENTADOS PELA DIÁSPORA BRASILEIRA

Networking (81%)

Construir conexões significativas em um novo ecossistema impacta diretamente o acesso a oportunidades de negócios, clientes e investimentos.

“Eu deveria ter investido fortemente na construção de uma rede com outros executivos, como fiz no Brasil, na Espanha e na Alemanha. Poderia ter aproveitado organizações como a Endeavor e as empresas investidas pelos nossos fundos.”

César Carvalho
Wellhub
(Nova York)

Acesso a Capital (37%) e a Mercados (23%)

Mesmo empreendedores de segunda jornada encontram dificuldades para entender o mercado e captar recursos no exterior.

“Investidores começam apoiando fundadores locais, mas olham para todos os mercados. AEvite pensar que ‘brasileiros são A’, ‘mexicanos são B’. Se você captou investimento no seu país, pode fazer isso de novo lá fora.”

Nitin Pachisia
Unshackled Ventures
(Vale do Silício)

Cultura (74%)

Adaptar-se às normas sociais e profissionais influencia tanto a vida cotidiana quanto a operação do negócio.

Reconhecimento (12%)

Muitos precisam provar sua credibilidade e valor ao entrar em ecossistemas internacionais.

“Comece falando da empresa, e as pessoas vão te enxergar de forma diferente. No Slack, fui escolhida porque era a pessoa certa para o time. Não quero ser julgada como brasileira, quero ser julgada pelo meu trabalho.”

Lidiane Jones
Former CEO of Slack e Bumble Inc.
(Cambridge)

02

GIVEBACK

O poder do giveback da diáspora brasileira para o avanço do ecossistema empreendedor do país

Ser global não significa deixar o Brasil para trás. A maioria dos brasileiros permanecem ativamente conectados ao país e contribuem com o ecossistema local de diversas formas.

Brasileiros que vivem no exterior compartilham um forte sentimento de nostalgia e conexão com sua terra natal — frequentemente formam comunidades ativas e redes de apoio robustas.

A comunidade internacional da diáspora brasileira é um ativo estratégico para as scale-ups do país.

Diásporas ao redor do mundo impulsionam o crescimento dos ecossistemas locais ao combinar experiência internacional com laços profundos com o país de origem. Brasileiros estão apoiando e investindo em novos empreendedores, defendendo pautas econômicas relevantes e liderando iniciativas filantrópicas.

93% dos brasileiros em diáspora querem prestar giveback para o ecossistema brasileiro.[2]

Giveback é um ciclo sem fim.

“Quanto mais você contribui, mais valor você gera — não só para os outros, mas para você também. Extrair valor sem retribuir não funciona no longo prazo.”

Felipe Lamounier
Hyperplane
(Vale do Silício)

Não é um esforço extra. É uma obrigação.

“Giveback não é um esforço extra ou um ato excepcional. Deveria ser uma obrigação diária, como escovar os dentes. Você acorda e faz.”

Mariano Gomide
VTEX
(Nova York)

Não existe hora certa para o giveback.

“Entrei no conselho da Endeavor há três anos, mas já investia e mentorava empreendedores brasileiros muito antes disso. O playbook é simples: sempre reserve tempo para isso. Sempre.”

César Carvalho
Wellhub
(Nova York)

[2] Baseado em entrevistas com 58 brasileiros em diáspora.

Empreendedores brasileiros apoiam o ecossistema local gerando empregos no Brasil e empregando imigrantes brasileiros nos países onde atuam.

Empreendedores, investidores e executivos da diáspora também têm um papel vital no desenvolvimento econômico e na inovação, ao buscarem oportunidades de mercado e facilitarem o fluxo de recursos e conhecimento entre os países de origem e residência.

“Quero gerar empregos no Brasil e investir em pequenos negócios, especialmente os liderados por mulheres negras.”

Leila Velez
Curl Lab
(Nova York)

“Meu mercado inicial foi o Brasil, para ganhar tração. Um mercado grande, que conheço bem, com uma única língua e moeda. É uma forma de me manter conectada.”

Fernanda Weiden
Alfredo
(Zurique)

Brasileiros investem no Brasil pelo seu conhecimento único no mercado e desejo de gerar impacto.

Investir em negócios fundados pela nova geração de empreendedores promove o fluxo de capital para o país e o desenvolvimento de novas tecnologias.

Muitos entrevistados investem em setores nos quais têm expertise, aproveitando sua compreensão profunda da dinâmica econômica brasileira. As motivações também incluem um senso de responsabilidade em contribuir para o desenvolvimento do país de origem.

58%

já investem na próxima geração

61%

gostariam de investir ainda mais em fundadores brasileiros

INVESTINDO

“Criamos um pequeno fundo de deep tech, apenas entre amigos, para apoiar startups que precisam de ajuda. Hoje, investimos em 10 empresas — seis delas no Brasil — com o objetivo de facilitar a entrada de startups brasileiras em Singapura”

Ricardo Oliveira
NanoBusiness
(Singapore)

“Continuo investindo em agricultura no Brasil por afinidade e conhecimento geográfico.”

Colin Butterfield
Solum Partners
(Boston)

DOANDO

“A sociedade brasileira pode aumentar a taxa de doação de 0,2% para 3%. A vontade de fazer giveback existe, mas muitos não sabem como. Endowments são instrumentos excelentes de transformação.”

Mariano Gomide
VTEX
(Nova York)

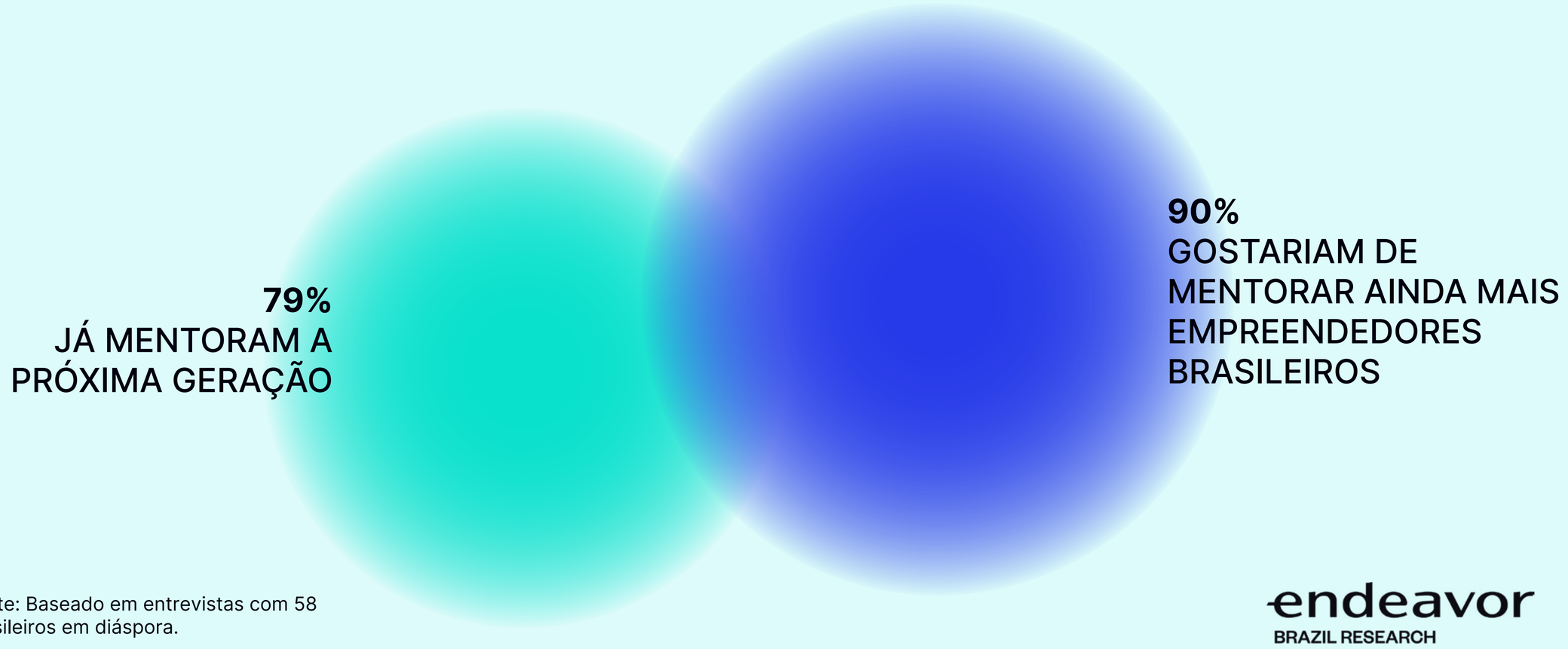
Brasileiros em diáspora têm a expertise necessária para apoiar scale-ups brasileiras em nível global.

Brasileiros mentoram com uma perspectiva global como parte de um giveback orientado por rede. Mentores da diáspora oferecem visões únicas por terem atuado tanto no mercado brasileiro quanto no internacional.

Empreendedores em late-stage e executivos se conectam com o ecossistema brasileiro compartilhando seu conhecimento com a nova geração. Como mentores e advisors, esses profissionais trazem uma liderança sênior que pode acelerar estratégias de go-to-market, lançamentos de produtos e esforços de escala internacional.

Esse papel é fundamental para reverter a fuga de talentos, conectando o país de origem e o de residência por meio de conhecimento e expertise compartilhados.

Brasileiros em diáspora prestam giveback de alto nível



Fonte: Baseado em entrevistas com 58 brasileiros em diáspora.

endeavor
BRAZIL RESEARCH

“Muitos frameworks dos EUA são tratados como evangelho no Brasil, mas já vi muita ideia mal escrita. Os brasileiros precisam acreditar na sua capacidade de criar seus próprios modelos.”

Koji Pereira
Sigma
(Vale do Silício)

“Já mentorei empreendedores gregos e espanhóis sobre o setor de saúde no Brasil — são insights únicos e insubstituíveis.””

Fabiana Salles
Empreendedor Endeavor
(Miami)

Brasileiros em diáspora podem se conectar e aprender ainda mais em comunidade.

Membros da diáspora seguem envolvidos ativamente com o Brasil por meio de visitas, conexões e participação no ecossistema.

51% visitam o Brasil com regularidade, sendo 35% anualmente, 5% a cada trimestre e 11% mensalmente. Essas viagens geralmente são motivadas por eventos do ecossistema, reuniões de conselho e operações de negócios[3].

Embora 60% dos respondentes participem de iniciativas comunitárias com outros brasileiros, **65% sentem que essas comunidades poderiam ser mais bem desenvolvidas.**

“Ser estrangeiro pode ser uma vantagem, mas o que falta é rede. As pessoas investem em pessoas, e sem as conexões certas, é muito mais difícil. Precisamos romper a barreira — um brasileiro puxando o outro.”

Michele Levy
Melissa Shoes USA e Costa Brazil
(Nova York)

Apesar dos EUA serem o principal destino da diáspora, **apenas 34% sentem que existe uma comunidade brasileira estruturada no país.**

Na **Califórnia**, 53% demonstram interesse em se conectar com outros brasileiros, mas só 21% percebem uma comunidade organizada. Essa mesma sensação se repete da

Massachusetts, lar de uma grande população brasileira, apresenta um senso mais forte de comunidade (60%).

Na Singapura, Austrália e Oriente Médio, comunidades brasileiras ainda estão em formação.

[3] Baseado em entrevistas com 58 brasileiros em diáspora.

03

HUBS GLOBAIS DE DIÁSPORA

Pelo olhar dos entrevistados:

como eles chegaram aos principais hubs do mundo?

Embora não exista um modelo único a ser seguido, a Endeavor perguntou aos entrevistados sobre as oportunidades e desafios que encontraram — e se suas expectativas se alinharam à realidade de cada local.

Cada mercado tem seu próprio conjunto de complexidades — sejam elas culturais ou relacionadas à dinâmica de mercado. **A missão da Endeavor é criar um segundo lar** que dê suporte à jornada desses empreendedores, cultivando uma **rede sem fronteiras** e ajudando-os a ampliar seu Multiplier Effect™ a nível global.

Estados Unidos

☆ **59%** da diáspora brasileira (58% dos empreendedores)

☆ **+3.000 fundos de Venture Capital** (NVCA)

☆ **9 escritórios da Endeavor**

Alta competitividade

Prepare-se para um mercado muito maior e mais competitivo. Enquanto no Brasil ser líder de mercado pode significar faturar R$ 50 milhões, nos Estados Unidos o benchmark está mais próximo de US$ 2 bilhões.

O nível de exigência em inovação é elevado. Startups que apostam apenas em modelos replicados (“copycats”) enfrentam grandes dificuldades diante da forte concorrência e da saturação de mercado.

“Consideramos os EUA desde o início — eles concentram 55% do market share global de software. **É o quintal dos meus concorrentes.**”

Rodrigo Bernardinelli
Digibee
(Miami)

Um ecossistema em cada estado

O cenário varia entre os estados, cada um com uma economia comparável à de países inteiros. Califórnia e Nova York atraem quem busca investimento, IPOs e expansão tecnológica, enquanto Miami vem se consolidando como novo polo, rompendo com a imagem de destino de aposentadoria.

“No Brasil, você conhece todo mundo. Nos EUA, você foca em um setor específico — só o varejo do Nordeste dos EUA, acima de US$ 1 bi, tem mais de 3.000 empresas. O mercado da Flórida é equivalente ao do Brasil inteiro.”

Rodrigo Bernardinelli
Digibee
(Miami)

Inovação e crescimento no centro

A maioria dos entrevistados destacou o ambiente de negócios norte-americano como mais favorável ao crescimento e à inovação. A cultura americana entende o fracasso como parte do aprendizado, encorajando ajustes até encontrar o modelo ideal.

“Minha intenção era voltar ao Brasil, mas entre 2000 e 2002 havia pouca inovação — só vagas para implementar software. **Eu não queria implementar, queria criar.** A Microsoft era a melhor opção naquela época.”

Lidiane Jones
Former CEO of Slack e Bumble Inc.
(Cambridge)

“No Brasil, ter sucesso é remar contra a maré; nos EUA, o empreendedor sobe pela escada rolante do lado certo.”

Guilherme Cerqueira
Worthix
(Atlanta)

“Você vai pivotando, pivotando, e eventualmente encontra sua direção.”

Fabio Davi K.
SellersFi
(Miami)

Onde as decisões e deals acontecem

Com grande parte do mercado global de software e a presença de sedes multinacionais, os EUA funcionam como plataforma de lançamento para a expansão global.

“Muitas sedes globais estão nos EUA, o que facilita fechar clientes e assinar contratos internacionais. Você está mais próximo dos tomadores de decisão.”

César Carvalho
Wellhub
(Nova York)

TAKEAWAYS PARA EMPREENDEDORES NOS EUA

Monte operações perto dos investidores.

Isso facilita o networking e evita o isolamento em regiões com menor densidade de capital e conexões. Além disso, contrate executivos locais ou transfira sócios para acompanhar de perto as operações e fortalecer a presença no mercado.

“Ser bom de networking em Atlanta não garante sucesso no Texas ou na Califórnia.”

Guilherme Cerqueira
Worthix
(Atlanta)

Valide o modelo de negócios nos estados antes de expandir.

“Esses estados são tão grandes que você consegue testar um proof of concept em apenas um. Para alguns modelos, isso é uma solução acessível.”

Luciano Snel
Icatu
(Vale do Silício)

Priorize uma comunicação direta.

“O networking no Brasil é mais informal — você se conecta pensando no valor de longo prazo. Nos EUA, é mais imediato e transacional: para se conectar de forma eficaz, é importante pensar no que você pode oferecer para aquela pessoa naquele momento.”

Felipe Lourenço
Stanford Sloan Fellow
(Vale do Silício)

Califórnia

☆12% da diáspora brasileira (**22%** dos empreendedores)
☆**+47.000** brasileiros
☆Foco em **inteligência artificial e deep tech**
☆ **Sede do Endeavor Catalyst**

VALE DO SILÍCIO

O Vale do Silício sempre prosperou com base em efeitos de rede. Executivos e empreendedores criam raízes de longo prazo na região — seja por aquisição de imóveis ou vínculos familiares — o que reforça seu status como um ecossistema denso e altamente interconectado.

O hub global de IA desde 2022

Empresas líderes em inteligência artificial, como Anthropic e OpenAI, surgiram no Vale do Silício.

A região também abriga os principais laboratórios de pesquisa do mundo, além de se destacar em biotech e grandes farmacêuticas.

“As tecnologias que vão chegar a outros mercados em 1 a 3 anos já estão acontecendo aqui.”

Felipe Lourenço
Stanford Sloan Fellow
(Vale do Silício)

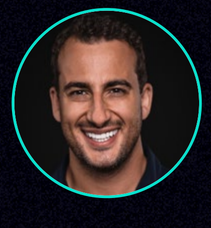
Talento

O Vale do Silício continua atraindo talentos de ponta de todo o mundo.

“Você está o tempo todo cercado pelos melhores tecnólogos, investidores e designers — é uma visão completa e detalhada do mundo tech.”

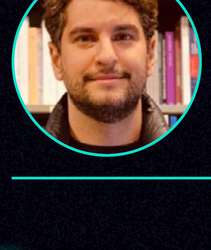
Hugo Barra
/dev/agents
(Vale do Silício)

“Se você precisa de um CFO com experiência pós Series B em B2B SaaS e contratos grandes, na Califórnia você encontra uma lista com 25 nomes. Em Miami, talvez um.”



Pedro Sorrentino
Atman Capital
(Vale do Silício)

“Para um formado em ciência da computação, o Vale do Silício é a Champions League. Eu queria jogar com os melhores empreendedores. ”



Felipe Lamounier
Hyperplane
(Vale do Silício)

Alta performance com alto custo

O alto custo de vida é um trade-off inegável para quem busca acesso aos melhores investidores, talentos e centros de inovação.

Desde a pandemia, tornou-se possível captar investimentos de fundos do Vale sem presença física — mas relacionamentos presenciais ainda fazem diferença.

“Ao contrário de muitas cidades densas, onde é preciso escolher entre inovação e qualidade de vida — como São Paulo, Nova York ou Xangai — a Bay Area oferece os dois.”

Felipe Lourenço
Stanford Sloan Fellow
(Vale do Silício)

Ecossistema baseado em mérito

Empreendedores são avaliados por suas ideias e capacidade de execução — não por nacionalidade ou origem.

Fundadores de mercados emergentes costumam ser vistos como resilientes — uma qualidade valorizada pelos investidores.

“O Vale do Silício é um acelerador de carreira. Trajetórias são construídas com base em habilidades, não apenas em diplomas.”

Renata Quintini
Renegade Partners
(Vale do Silício)

LOS ANGELES

Embora significativamente menor que São Francisco, Los Angeles tem seu próprio ecossistema de tecnologia — embora a maioria dos investidores ainda esteja baseada no Vale do Silício.

- Sua proximidade com São Francisco — apenas quatro horas de carro ou uma hora de voo — facilita o acesso aos investidores.
- O custo de vida é comparável ao de São Francisco, mas com um mix de indústrias mais diverso, incluindo mídia, entretenimento e games.

DESAFIOS

Brasileiros ainda são sub-representados em posições de liderança.

"Latinos são cerca de 24% da população da Bay Area, mas apenas 6% no setor de tecnologia."

Koji Pereira
Sigma
(Vale do Silício)

Para empreendedores focados na América Latina, o Vale do Silício pode não ser a melhor base, devido à necessidade de proximidade com os clientes da região.

Flórida

☆**10%** da diáspora brasileira (14% dos empreendedores)

☆**+300,000** brasileiros – 22% da população brasileira nos EUA

☆**Real estate** e **finance.**

☆ **Escritório Endeavor Miami**

Porta de entrada para a América Latina

Conhecida como a "Capital da América Latina", Miami atrai empreendedores e investidores com forte foco regional. O ecossistema é fortemente influenciado por profissionais hispanohablantes e por eventos centrados em LATAM.

"Miami tem mais foco na América Latina. A Califórnia, por exemplo, ainda olha prioritariamente para o México."

Gui Santa Rosa
(Miami)

Nearshore outsourcing

Times de tecnologia na América Latina oferecem custos menores do que os profissionais dos EUA, operando em fuso horário semelhante — o que torna Miami uma alternativa competitiva a destinos como Índia ou China para outsourcing de talentos.

A proximidade com o Brasil também facilita o deslocamento — ao contrário da Califórnia, onde os voos são longos (cerca de 15 horas, muitas vezes com escalas).

Antes da pandemia, Miami era vista como uma cidade de "segunda linha", atraindo principalmente aposentados ("snowbirds") em busca de clima mais quente. Hoje, **a cidade vive uma das taxas de crescimento mais aceleradas dos EUA, com mais de 1.000 novos moradores chegando por dia —** muitos vindos de grandes centros dos EUA.

Assim como Dubai, Miami tornou-se um hub global para expatriados e empreendedores brasileiros de segunda jornada, que já fizeram um exit e agora buscam alocar seus recursos e estabelecer uma base nos EUA.

Incentivos locais e benefícios fiscais

O governo da Flórida e a prefeitura de Miami implementaram isenções fiscais e programas de incentivo para atrair startups. **Sem imposto estadual sobre renda** — um grande atrativo quando comparado à Califórnia, onde as alíquotas podem chegar a 20%.

Nova York

☆ 6% da diáspora brasileira (**9%** dos empreendedores)
☆ **AI, finance** e **consumer goods**
☆ **Sede da Endeavor Global**

Nova York é uma potência financeira global, oferecendo acesso incomparável a capital e a clientes. No entanto, não costuma ser a primeira escolha para empreendedores brasileiros em sua primeira jornada, principalmente devido ao alto custo de vida e ao ambiente urbano intenso.

Oportunidades

AI – **Instituições de pesquisa** de ponta e forte presença corporativa.

Finance – Proximidade com as **sedes dos grandes bancos** facilita o acesso direto aos mercados de capitais.

Consumer Goods – **A alta densidade populacional** permite testar produtos em escala.

Prepare-se para custos altos

Planeje bem o orçamento para estender o runway da startup. Além do custo de vida, contratar em Nova York é caro — os altos encargos salariais geram pressão sobre empresas em estágio inicial.

“Você está sempre tentando economizar. É caro e apertado. Fundadores já estão assumindo grandes riscos — precisam mitigar os custos de vida.”

Cassio Domingues
(Nova York)

Cultura transacional

Fazer networking em Nova York é desafiador, mas valioso — exige conexões intencionais e orientadas por objetivos.

Espere um ritmo intenso: os primeiros 2 a 3 anos exigem sacrifícios, jornadas longas e retorno financeiro adiado.

DESAFIOS

- **Dinâmica urbana:** Viver longe do centro pode significar deslocamentos de 1 a 2 horas — diferente de São Francisco, onde a proximidade é mais fácil de administrar.
- **Comunidade:** Há menos fundadores em comparação com outros hubs, o que reduz o efeito rede e a existência de um ecossistema empreendedor centralizado.
- **Sensação de isolamento:** Apesar de ser uma “cidade de migrantes” com uma comunidade brasileira em crescimento, a cultura acelerada de Nova York favorece relações individualistas, dificultando conexões orgânicas. Diferente do clima de “cidade pequena” do Vale do Silício, a densidade populacional de NYC pode atrapalhar a construção de redes entre empreendedores.

“É uma cidade paradoxal — diversa, mas solitária. As pessoas vêm com objetivos muito claros e permanecem nos seus próprios grupos.”

Leila Velez
Curl Lab
(Nova York)

“Você precisa ser um pouco egoísta, estar disposto a abrir mão de conforto para buscar algo novo.

Cassio Domingues
(Nova York)

Geórgia

☆ **2%** da diáspora brasileira (2% dos empreendedores)

☆ **Escritório Endeavor Atlanta**

Grandes clientes B2B

Apesar de muitas vezes ser negligenciada como hub de startups, Atlanta abriga grandes corporações globais como Coca-Cola e Delta Airlines, sendo um local estratégico para empresas B2B que buscam proximidade com grandes clientes.

Proximidade geográfica

Sua localização central permite voos de até duas horas para cidades-chave dos EUA como Miami, Orlando, Nova York, Houston e Filadélfia — facilitando o acesso a clientes e parceiros.

'Old money'

A atividade de venture capital é mais limitada, com o ecossistema de investimento local ainda influenciado por uma mentalidade tradicional.

A mentalidade da Costa Leste ainda valoriza mais a estabilidade de carreira do que investimentos de alto risco, o que torna o acesso a capital mais difícil para startups em estágio inicial.

Massachusetts

☆ 2% da diáspora brasileira

☆ Deep tech, biotech, edtech

Boston e Cambridge se consolidaram como potências em deep tech e biotech.

Forte colaboração entre academia e indústria

+50 universidades—incluindo MIT e Harvard. O estado oferece proximidade com investidores de ponta, laboratórios de pesquisa e líderes da indústria.

A densidade acadêmica e a rede hospitalar local criam oportunidades em deep tech, edtech e healthtech.

"Investidores chegam a investir com base no ZIP Code. Em biotech, você precisa estar em Cambridge — se nem tudo estiver perfeito, pelo menos esteja no lugar certo."

Rafael Bottós
Aptah Bio
(Boston)

"É uma cidade neutra. Boston aprendeu a ganhar dinheiro com coisas que normalmente são custo — como educação e saúde

Rogério Vivaldi
Viatris, Crinectis e Vesper Bio
(Boston)

Network Effect

Massachusetts abriga uma das maiores comunidades brasileiras fora do Brasil, com estimativas acima de 130.000 pessoas — o que cria um efeito rede, com pessoas atraindo mais pessoas.

Europa

☆**30%** da diáspora brasileira (22% dos empreendedores)
☆ Oportunidades em **deep tech**, **clean tech**
☆ **9 escritórios Endeavor**

A Europa atrai empreendedores globais em busca de oportunidades em setores regulados e de alta tecnologia. Cada país tem suas especificidades — desde incentivos fiscais até desafios culturais e de escalabilidade.

PORTUGAL

☆ Endeavor Portugal (Lisboa)

O ecossistema de startups em Portugal vem crescendo rapidamente. O governo apoia ativamente o empreendedorismo, com novos hubs tecnológicos emergindo e fortes oportunidades em clean tech.

Lisboa e Porto seguem como centros principais, mas outras cidades como Fundão e Barreiro começam a se consolidar como pólos de inovação.

Porta de entrada para a União Europeia

Portugal funciona como porta de entrada para o mercado europeu — com moeda comum e facilidade para operar em todos os países da UE.

Para brasileiros, o idioma compartilhado facilita a expansão dos negócios.

Um ritmo diferente

Startups costumam operar com agilidade, mas grandes organizações ainda seguem estruturas corporativas mais tradicionais.

A cultura profissional portuguesa valoriza o equilíbrio entre vida pessoal e trabalho — o que pode ser um choque para fundadores acostumados à mentalidade de disponibilidade constante de outros mercados.

Um pool de talentos em crescimento

Embora Portugal tenha um mercado de talentos menor que os dos grandes países europeus, o custo de vida é mais baixo.

O país possui uma população altamente educada, com forte **proficiência em inglês** — uma lacuna que ainda persiste no Brasil — e um percentual significativo de **graduados em STEM**, alinhado à média da UE.

Apesar de ainda haver escassez de talentos em algumas áreas, o ecossistema se beneficia da chegada constante de profissionais internacionais e de uma rede crescente de trabalhadores remotos.

REINO UNIDO

☆ Hub Global da Endeavor (Londres)

O Reino Unido é um dos países mais favoráveis aos negócios na Europa e oferece amplo acesso a capital. No entanto, o alto custo de vida e os desafios de adaptação cultural podem ser barreiras significativas.

Incentivos

O governo do Reino Unido apoia ativamente empresas nacionais e estrangeiras.

“O ecossistema inglês combina apoio público e privado para atrair e desenvolver startups de alto crescimento.”

Fersen Lambranho
GP Investments
(Londres)

Operações no UK têm prioridade

Investidores tendem a priorizar empresas estabelecidas no Reino Unido, o que dificulta a captação para operações estrangeiras. Por isso, muitos empreendedores internacionais optam por abrir suas empresas no Reino Unido para acessar esses benefícios.

SUIÇA

Com uma população de apenas 9 milhões, a Suíça oferece alta qualidade de vida e baixos níveis de desigualdade. Seu ecossistema local é altamente estruturado nas áreas de deep tech, finanças e biomedicina.

Muitas startups nascem de pesquisas acadêmicas e frequentemente resultam em tecnologias patenteadas — evidenciando a forte conexão entre universidades, inovação e o ecossistema empreendedor.

Deep Tech

A Suíça dá grande ênfase à deep tech, especialmente em tecnologias de precisão, finanças e biomedicina.

“A Suíça figura consistentemente entre os países mais inovadores do mundo, graças também ao papel estratégico das universidades no empreendedorismo.”

Fernanda Barrence Mutz
The Trip Boutique AI
(Zurique)

B2C Tech

Diferenças linguísticas e culturais representam desafios para escalar empresas B2C. Para crescer, as startups precisam buscar internacionalização e adaptar-se ao contexto de cada país.

Travel

O setor de travel tech também está presente na Suíça, em parte devido à tradição do país em hospitalidade e ao seu setor robusto de turismo e viagens.

Embora não seja tão proeminente quanto outras verticais de startups, a presença de empresas de travel tech reflete as forças amplas da Suíça em turismo, tecnologia e inovação em serviços.

Singapura

☆ **2%** da diáspora brasileira
☆ **1.700** brasileiros
☆ Oportunidades em **deep tech** e **fintech**

☆ **Futuro hub global da Endeavor**

Altamente internacional e bem governada, Singapura é conhecida por seus baixos níveis de corrupção e por instituições de pesquisa de classe mundial. A região tem forte foco em setores de deep tech, incluindo materiais, eletrônicos e terapias. As oportunidades em fintech vêm crescendo devido ao sistema financeiro relativamente subdesenvolvido do país.

Acesso ao Sudeste Asiático

Desde que a China aumentou o controle sobre Hong Kong, Singapura se consolidou como principal destino da Ásia para venture capital, abrigando grandes fundos com mais de US$ 17 bilhões sob gestão.

Oferece acesso facilitado a mercados-chave como Índia, China e Indonésia.

“Singapura é altamente internacional, com corrupção muito baixa e instituições educacionais e de pesquisa de altíssimo nível. Tem acesso fácil a toda a Ásia.”

Patrick Teyssonneyre
Xinterra
(Singapore)

Cautela do investidor

Levantar US$ 10 milhões pode ser mais fácil do que levantar US$ 1 milhão — o que conta é a tração, mais do que promessas em estágio inicial.

Empresas com 3 a 4 clientes pagantes conquistam rapidamente a confiança dos investidores.

Relacionamentos de confiança

Em Singapura, os negócios são conduzidos, em sua maioria, dentro de redes já estabelecidas e com conexões de confiança.

“Até fazer entrevistas com usuários desconhecidos pode ser difícil.”

Leonardo Oliveira
Trivium Capital
(Singapura)

TAKEAWAYS PARA EMPREENDEDORES EM SINGAPURA

- Embaixadas e câmaras de comércio são fundamentais para navegar nos mercados asiáticos, onde culturas de negócios — como na China, Coreia e Japão — são altamente hierárquicas.
- Apesar da cautela, a comunidade de negócios em Singapura é aberta, com eventos diários que oferecem oportunidades de conexão.
- Em vendas B2B, é essencial identificar quem é o tomador final de decisão (como CEOs ou fundadores) e falar diretamente com essas pessoas — middle management tem menor influência.
- A aversão ao risco é alta: o fracasso acarreta grande responsabilidade, enquanto o sucesso costuma trazer pouco ganho pessoal.
- Relacionamentos regulatórios são cruciais — cultivar boas conexões com reguladores locais facilita operações e liberações.

Oceania

☆ **4%** da diáspora brasileira (3% dos empreendedores)
☆ Oportunidades em **Fintech, B2B SaaS, Cleantech & Agritech**
☆ **Futuro escritório Endeavor na Nova Zelândia**

Devido à facilidade de **acesso a vistos**, a Austrália pode ser uma boa opção para brasileiros em busca de oportunidades globais. O programa migratório australiano é mais acessível do que os dos EUA ou do Canadá. O país também é conhecido pela alta qualidade de vida e segurança.

Tradicionalmente, brasileiros na Austrália atuavam no setor de hospitalidade, mas nos últimos anos o interesse tem migrado para áreas de venture capital e tecnologia, especialmente em serviços de nuvem.

Incentivos para estágio inicial e P&D

A Austrália apresenta forte demanda e potencial de crescimento em **fintech** e **B2B SaaS**, com interesse crescente em **cleantech** e **agritech**, refletindo o compromisso do consumidor local com a sustentabilidade.

Os investidores tendem a ser mais conservadores, impulsionados pelo bom desempenho da bolsa australiana (ASX) nas últimas duas décadas.

Startups em Sydney e Melbourne podem receber até 50% de reembolso sobre seus investimentos, com processos de solicitação ágeis e possibilidade de extensão por mais de seis meses.

Acesso à Ásia-Pacífico e ao Reino Unido

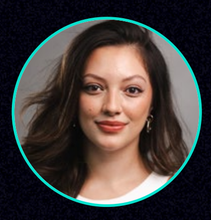
Embora seja possível captar em pré-seed e seed dentro da Austrália, o país está estrategicamente posicionado para acesso aos mercados de China, Japão e Singapura nas fases mais avançadas.

O ambiente de negócios australiano reflete a estrutura regulatória britânica (legado da colonização), o que facilita a expansão entre os dois mercados.

Ir além da Austrália

Com cerca de 5 milhões de habitantes cada, Sydney e Melbourne oferecem mercados relevantes, mas limitados — escalar para fora da Austrália é essencial para empresas com ambições maiores.

“O tamanho do mercado australiano permite testar produtos e escalar rapidamente o que funciona.””



Leila Oliveira
Antler
(Melbourne)

“Sydney e Melbourne têm cerca de 5 milhões de habitantes cada — é um mercado significativo, mas não se compara a São Paulo. Toda empresa que quer ser grande vai precisar expandir para além da Austrália.”

Juliano Bersano
Pragmateam

TAKEAWAYS PARA EMPREENDEDORES NA OCEANIA

- Ideal para testar e validar produtos em um mercado menor.
- O know-how do Brasil pode ser valioso, dado o interesse australiano em cleantech e agritech.
- Planeje desde a Series A uma expansão regional além da Austrália.
- Aproveite os eventos semanais gratuitos de networking para se conectar com fundadores e o ecossistema local.

Oriente Médio

☆ **2% da diáspora brasileira (1% dos empreendedores)**
☆ **Real estate**, **fintech**, e AI
☆ **5 escritórios da Endeavor**
☆ **Hub Global da Endeavor (Dubai)**

DUBAI (EMIRADOS ÁRABES UNIDOS)

Diz-se que o ecossistema de startups de Dubai reflete o **Brasil de 5 a 10 anos atrás** — com abundância de capital, mas ainda em processo de amadurecimento das teses de investimento. **Brasileiros se destacam**, muitas vezes conquistando respeito pela experiência e pela força de seus passaportes.

Importação de talento e inovação

O ecossistema de startups em Dubai é dominado por empresas fundadas por expatriados, que introduzem modelos de negócio bem-sucedidos internacionalmente.

Empreendedores e executivos brasileiros são procurados por headhunters para ocupar cargos de alta remuneração.

Sociedade de castas

Relacionamentos interpessoais são limitados por uma cultura de transitoriedade e individualismo — muitos residentes permanecem por menos de dois anos.

A população expatriada é organizada em camadas sociais, o que dificulta a formação de famílias e de conexões de longo prazo.

ARÁBIA SAUDITA

Com um cenário político estável e o ambicioso **plano 2030**, a Arábia Saudita está reduzindo sua dependência do petróleo ao investir fortemente em tecnologia e inovação.

Alternativa ao Venture Capital

O fundo soberano saudita apoia diversos setores — com preferência por projetos alinhados aos objetivos de desenvolvimento nacional.

Construir relacionamentos no país exige paciência e envolvimento de longo prazo.

Talento

O governo é o principal empregador, especialmente em cargos de média gerência, o que dificulta a atração de talentos de alto nível pelo setor privado.

Metodologia

ENTREVISTAS

Conduzimos entrevistas aprofundadas com **58 brasileiros** notáveis em diáspora: 28 empreendedores, 21 investidores e 8 executivos. Dentre eles, **16 são Empreendedores Endeavor**. As entrevistas semi-estruturadas abordaram temas como os motivos para deixar o Brasil, interesse em giveback, verticais prioritárias, destinos dos brasileiros, conexões, entre outros.

Além disso, entrevistamos **cinco stakeholders-chave**: três fundos de investimento com sede nos EUA — Vale do Silício Bank, Unshackled Ventures e One Way Ventures —, um representante da embaixada em Singapura e um hub de ecossistema (BayBrazil).

TAMANHO DA AMOSTRA

Nossa pesquisa identificou **397 indivíduos** ligados a **375 empresas**, distribuídos da seguinte forma:

- **Empreendedores: 289 (72,8%)**
- **Executivos: 79 (19,9%)**
- **Investidores: 29 (7,3%)**

CRITÉRIOS PARA INDIVÍDUOS

Mapeamos CEOs, fundadores e investidores brasileiros que vivem fora do país, com dados atualizados até janeiro de 2025.

- As principais fontes de coleta foram **Crunchbase e LinkedIn.**
- A base inclui **Empreendedores Endeavor, participantes do programa Scale-Up dos últimos dois anos, mentores e embaixadores.**
- Empreendedores incluem fundadores e co-fundadores. CEOs e executivos C-level que não são fundadores foram categorizados como “executivos”.

CRITÉRIO PARA EMPRESAS

A categorização por vertical de atuação, localização, estágio e valuation segue dados do Crunchbase, com apoio do Slinghub para empresas LATAM. Critérios de inclusão:

- Foram incluídas **startups tech-driven** e empresas de grande impacto de mercado, mesmo que não sejam de tecnologia (com base no perfil do executivo).
- Atuar em setores apoiados pela Endeavor (excluídos: armamentos, jogos de azar, ONGs, agências de comunicação, escritórios de advocacia e negócios de lifestyle).
- Prioridade para o empreendimento mais recente ou com maior envolvimento ativo do indivíduo — salvo casos em que negócios anteriores tiveram maior impacto ou captação.
- Empresas adquiridas ou com exit recente também foram consideradas.
- Para pessoas com múltiplos cargos (ex: CEO e conselheiro), consideramos o de maior duração.

CRITÉRIOS DE VALUATION

Valuations foram consideradas apenas quando o indivíduo havia atuado como fundador ou CEO por pelo menos dois anos. A análise inclui **89** empresas fundadas ou co-fundadas por brasileiros, com valuations e valores publicamente divulgados referentes às rodadas de investimento mais recentes no Crunchbase. Todos os valores estão atualizados até janeiro de 2025. As empresas foram agrupadas de acordo com o estágio de investimento da seguinte forma:

- Angel - Pre-Seed: $0K - $2M
- Seed - Series A: $2M - $15M
- Series B - Series C: $15M - $80M
- Series D+: $80M - $300M
- Pre-IPO/IPO: +$300M

SOBRE A ENDEAVOR

Somos a principal comunidade global de, por e para empreendedores de alto crescimento — aqueles que sonham alto, escalam rápido e fazem giveback ao ecossistema. Movida pela convicção de que empreendedores de alto crescimento transformam economias, a Endeavor atua desde 1997 com a missão de construir ecossistemas empreendedores prósperos em mercados emergentes ao redor do mundo.

Endeavor Brazil Research produz **estudos com dados e cases práticos sobre os fatores que impulsionam o ecossistema empreendedor brasileiro.** Combinando a expertise global da nossa rede, nossas análises oferecem conhecimento estratégico para ajudar fundadores a escalar e fortalecer o ambiente de inovação no país. Para mais informações, entre em contato pelo e-mail karina.almeida@endeavor.org.br

AUTORES

Karina Almeida - Head of Network and Research
Juan Perroni - Research and Network Associate
Gustavo Cruz - Capital and Network Director
Maria Fernanda Musa - Business Growth Director
Anderson Thees - Managing Director

SOBRE O GOOGLE CLOUD

O Google Cloud acelera a capacidade de todas as organizações de transformar seus negócios digitalmente. Oferecemos soluções de nível empresarial que utilizam a tecnologia de ponta do Google, tudo na nuvem mais limpa do setor. Clientes em mais de 200 países e territórios usam o Google Cloud como seu parceiro de confiança para permitir o crescimento e resolver seus problemas de negócios mais críticos.

ESTA PESQUISA FOI POSSÍVEL GRAÇAS AO APOIO DO Google Cloud

endeavor

endeavor.org.br