

ARR Benchmarks: SaaS B2B Brasil vs. EUA

Por que benchmarks norte-americanos superestimam o desempenho esperado em mercados emergentes

Relatório nº 01 · Série Benchmarks LATAM

Publicado em: Abril de 2026 · Dados: 2022–2026

Fontes: IBGE/SIDRA · BCB · LAVCA · Crunchbase · Capital IQ · Daat AI Regional Engine

O problema do benchmark importado

A maioria dos memorandos de investimento em fundos de venture capital da América Latina utiliza, de forma implícita ou explícita, métricas de desempenho de SaaS derivadas do mercado norte-americano — benchmarks estabelecidos por firmas como Bessemer Venture Partners, Andreessen Horowitz e OpenView. Este relatório demonstra que a aplicação direta dessas referências ao contexto brasileiro produz viés sistemático de superestimação, com consequências diretas na avaliação de estágio, no dimensionamento de rodadas e na construção de casos de saída.

A partir de dados macroeconômicos oficiais (IBGE, Banco Central do Brasil) e de uma amostra de 147 empresas SaaS B2B brasileiras que levantaram rodadas entre 2019 e 2025, o Daat AI Regional Benchmarking Engine estabelece um conjunto de métricas calibradas para a realidade do mercado brasileiro — denominadas aqui como **LATAM-Adjusted Benchmarks (LAB)**.

<p>65% do ARR médio de Seed US</p> <p>Mediana ARR no Seed BR: R\$ 480k vs. ~US\$ 400k adj.</p>	<p>~22 meses CAC Payback mediano BR</p> <p>vs. 14–18 meses no mercado norte-americano</p>	<p>108% NRR mediano em SaaS B2B BR</p> <p>Abaixo do threshold de 120% comum nos EUA</p>
---	--	--

01 · ARR POR ESTÁGIO DE RODADA

Mediana de ARR no momento do levantamento

A tabela abaixo compara a mediana de ARR (Receita Recorrente Anual) no momento do fechamento de rodada entre empresas SaaS B2B norte-americanas (fonte: Bessemer/OpenView, Meritech Capital, SaaStr) e brasileiras (fonte: LAVCA, Crunchbase + dados do Daat AI Regional Engine, amostra 2019–2025).

Estágio	ARR Mediano EUA (USD)	ARR Mediano BR (BRL)	ARR BR adj. (USD)*	Razão BR/EUA
Pre-Seed	USD 0 – 100k	R\$ 0 – 80k	~USD 14k	—
Seed	USD 400k – 800k	R\$ 600k – 1,2M	~USD 260k	~65%
Série A	USD 2M – 4M	R\$ 4M – 8M	~USD 1,4M	~62%
Série B	USD 8M – 15M	R\$ 14M – 25M	~USD 4,8M	~58%
Série C+	USD 20M – 50M	R\$ 30M – 70M	~USD 12M	~52%

* ARR em BRL convertido pela taxa de câmbio média de 2025 (R\$ 5,80/USD), sem ajuste de poder de compra (PPP). A razão BR/EUA piora progressivamente nos estágios mais avançados, reflexo de compressão de múltiplos e menor liquidez de capital de crescimento no Brasil.

02 · CRESCIMENTO DE ARR — TAXA ANUAL

Crescimento YoY por estágio e vertical

O crescimento de ARR ano-a-ano (YoY) é a métrica mais frequentemente usada como threshold de avaliação de estágio. O benchmark T2D3 (triple-triple-double-double-double) difundido no ecossistema SaaS global pressupõe

mercados com alta penetração de pagamento digital, ciclos de venda curtos e baixa fricção regulatória — condições que não se reproduzem uniformemente no Brasil.

Vertical	Crescimento EUA (mediana)	Crescimento BR (mediana)	Gap	Fator principal
SaaS B2B Geral	120% – 200%	65% – 110%	~55 pp	Ciclo de venda mais longo
FinTech B2B	150% – 250%	80% – 140%	~70 pp	Regulação BCB + custo compliance
HRTech / BPO	80% – 150%	60% – 100%	~40 pp	Alta informalidade (~38% CLT)
EdTech B2B	70% – 130%	50% – 90%	~40 pp	Budget escolar comprimido
AgriTech B2B	100% – 180%	70% – 120%	~45 pp	Sazonalidade + ciclo de crédito
HealthTech B2B	90% – 160%	55% – 95%	~55 pp	Pagadores SUS/planos complexos

Nota metodológica

Crescimento YoY calculado como $(ARR_t - ARR_{(t-1)}) / ARR_{(t-1)}$. Amostra brasileira: 147 empresas com dados públicos de rodada (Crunchbase, LAVCA, relatos de fundadores via pesquisa direta Daat AI). Benchmark EUA: compilação Bessemer/OpenView SaaS Metrics 2024.

03 · CAC PAYBACK — CICLO DE RECUPERAÇÃO

Por que o payback demora mais no Brasil

O CAC Payback — tempo em meses para recuperar o custo de aquisição de um cliente — é significativamente mais longo no Brasil por três razões estruturais: (1) ciclos de decisão de compra mais longos em PMEs, onde o dono da empresa frequentemente acumula as funções de CEO, CFO e comprador de tecnologia; (2) maior churn nos primeiros 6 meses de contrato, relacionado à instabilidade financeira de PMEs em ambientes de juros altos; (3) custo de vendas presencial ou semi-presencial mais alto em regiões de baixa maturidade digital (Norte, Nordeste, interior).

Segmento de cliente	CAC Payback EUA	CAC Payback BR	Delta
Enterprise (500+ func.)	18 – 24 meses	24 – 36 meses	+8 meses
Mid-Market (50–500)	12 – 18 meses	18 – 28 meses	+8 meses
SMB (10–50)	6 – 12 meses	12 – 22 meses	+10 meses
Micro (< 10)	3 – 8 meses	8 – 16 meses	+8 meses

04 · NRR — RETENÇÃO LÍQUIDA DE RECEITA

O threshold de 120% e sua inaplicabilidade direta ao Brasil

Net Revenue Retention (NRR) de 120% é frequentemente citado como o limiar que separa empresas SaaS de alto crescimento das demais no mercado norte-americano. No Brasil, o NRR mediano de startups SaaS B2B na faixa de Série A situa-se entre 103% e 112% — estruturalmente abaixo do benchmark global, mas ainda indicativo

de expansão de receita por cliente. O Daat AI propõe a adoção de um limiar calibrado para o mercado brasileiro de **NRR ≥ 105%** como indicativo de product-market fit sustentável em SaaS B2B voltado a PMEs, e **NRR ≥ 115%** para enterprise.

Segmento	NRR Threshold EUA	NRR Mediano BR	LAB Threshold*
Enterprise	120% – 140%	112% – 125%	≥ 115%
Mid-Market	110% – 130%	105% – 118%	≥ 108%
SMB	100% – 115%	98% – 110%	≥ 103%
Micro/PLG	90% – 110%	88% – 102%	≥ 95%

* LAB Threshold = LATAM-Adjusted Benchmark. Proposta do Daat AI Regional Engine para avaliação calibrada de startups SaaS B2B brasileiras em análise de dealflow.

CONCLUSÃO

Implicações para análise de dealflow

Aplicar benchmarks norte-americanos sem calibração regional a startups SaaS B2B brasileiras produz dois erros sistemáticos opostos: (1) rejeição de empresas saudáveis cujas métricas são 'abaixo do benchmark' por razões estruturais de mercado, não por falha de execução; (2) aprovação de empresas cujo crescimento elevado mascara churn alto e payback longo incompatíveis com o capital disponível na rodada.

O conjunto de LATAM-Adjusted Benchmarks (LAB) proposto neste relatório não substitui a análise qualitativa do negócio, mas fornece um piso metodológico mais honesto para a avaliação quantitativa de empresas em contexto de mercado emergente.

Acesse os dados ao vivo em pulso.daatai.com · Plataforma de análise em daatai.com

Este relatório tem caráter informativo. Os benchmarks apresentados baseiam-se em dados públicos e amostragem própria do Daat AI. Não constitui recomendação de investimento. © 2026 Daat AI. Uso permitido com atribuição (CC BY 4.0).