



# THE NEXT BIG THING LATAM

Por Julia de Luca e Lucas Abreu



**READ.ME**

A verdade fundamental da existência humana é que tudo muda. Remontando a 500 a.C., o filósofo grego Heráclito observou que o mundo está em constante mudança. Suas palavras famosas, "Tudo muda e nada permanece imóvel", ainda ecoam hoje.

Pulando mais de dois milênios desde a sua frase, está claro que ela se aplica ainda mais ao mundo de hoje, para o bem, ou para o mal. Diante dessa verdade, novas perspectivas são bem vindas, especialmente com a velocidade de mudanças gerada pelos avanços tecnológicos. Sempre há algo novo no horizonte (ou uma next big thing).

Inspirados em viver e entender essas mudanças, criamos "The Next Big Thing LatAm" e estamos empolgados em apresentar a sua segunda edição. Entramos em contato com pensadores e líderes de tecnologia para completar a afirmação: "A próxima grande tendência em 2024 é..." Esta simples pergunta nos ajudou a compilar uma visão abrangente e perspicaz das principais tendências que moldarão o futuro da América Latina. Ao contrário do ano passado, deixamos os tópicos em aberto, permitindo que nossos convidados escolhessem suas áreas de interesse. O resultado é um relatório mais denso, mais dinâmico e mais diverso.


Este relatório se inspira na versão americana de "Next Big Thing" de Nikhil Basu. Temos orgulho de regionalizar este relatório, garantindo que perspectivas únicas dos pensadores de nossa região se espalhem pelo mundo. Afinal, América Latina é definitivamente 'The Next Big Thing' em muitos aspectos. Quanto mais compartilhamos as nossas ótimas ideias e pensadores, melhor. Então, se você gostar do que ler, compartilhe também! É um círculo virtuoso.

Como sempre, comentários, sugestões e perguntas são bem-vindos.

**Enjoy the ride.**

# SUMÁRIO

- **IN BUSINESSES**
- **IN GROWTH CAPITAL**
- **IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE**
- **IN FINANCIAL MARKETS**
- **IN THE ECONOMY**
- **IN EDUCATION**
- **IN CLIMATE TECH**
- **IN HEALTH**
- **IN GLOBAL EXPANSION**
- **IN CYBERSECURITY**
- **IN SAAS**
- **IN CREATORS**
- **IN RETAIL**
- **IN NEW AI USE CASES**
- **IN SOCIETY**
- **IN STARTUPS**
- **IN FINTECHS**



**A PRÓXIMA  
GRANDE  
TENDÊNCIA EM  
2024 NA AMÉRICA  
LATINA É...**

# IN BUSINESSES...

A próxima grande tendência é a democratização da portabilidade. No Brasil, tanto o Executivo quanto o Legislativo compreenderam os benefícios de permitir que cidadãos e empresas tomem decisões uma vez que possuam um ativo. O uso da portabilidade como ferramenta reduz enormemente as barreiras de entrada e, portanto, aumenta a concorrência, obrigando as empresas a investirem mais em UX e CX. A portabilidade já está presente nas indústrias financeira e de telecomunicações, entre outras. Benefícios de RH, mercados de capitais e fundos de investimento estão desenvolvendo seus conceitos e ferramentas. Mais setores, como a saúde, devem ser forçados a permitir a portabilidade de ativos.

**DIEGO BARRETO, IFOOD VP OF FINANCE E STRATEGY**

A próxima grande tendência é a transformação de empresas tradicionais com modelos de negócios sólidos à medida que aproveitam o poder da revolução de IA. O rápido avanço de Modelos de Linguagem de Grande Escala (LLMs), especialmente na implementação de agentes, capacitarão os times internos de tecnologia com habilidades para desenvolvimento em um nível de velocidade nunca visto antes. Os modelos de negócios estão ressurgindo como os principais impulsionadores da criação de valor, com a tecnologia desempenhando um papel de apoio.

**FERSEN LAMBRANHO, PRESIDENTE DO CONSELHO DA G2D E GP INVESTMENTS**

# IN BUSINESSES...

A próxima grande tendência em 2024 será a diferenciação entre startups que se tornarão empresas viáveis em comparação com aquelas que ainda estão tentando encontrar um caminho para a lucratividade. O foco será um resultado financeiro positivo, mas os tópicos realmente importantes para se destacar são diversos e variados, como: criar uma cultura focada no cliente, inovação e resultados; reunir a equipe de gestão certa; implementar sistemas de desempenho para medir o progresso; ajustar o produto para se tornar "market fit"; reavaliar preços com uma nova perspectiva, mas, o mais importante, resolver o problema do cliente. Dado que uma startup está indo "a 200 km/h", ajustar ou mudar algumas dessas peças é muito mais uma arte do que uma ciência.

**THIBAUD LÉCUYER, CEO LOGGI**

# IN GROWTH CAPITAL...

A próxima grande tendência na tecnologia da América Latina é o aumento do interesse na consolidação horizontal, impulsionado por startups bem capitalizadas alocando recursos para oportunidades de crescimento inorgânico. A consolidação também representará uma oportunidade para as empresas já estabelecidas se associarem a talentos de alta qualidade e adquirirem tecnologias atraentes para complementar seus negócios principais, possibilitando potencialmente eventos de liquidez para investidores de estágio inicial em todo o ecossistema.

**CARLOS RAMOS DE LA VEGA, DIRETOR DE VENTURE CAPITAL LAVCA**

A próxima grande tendência para growth investing na América Latina em 2024 é um retorno aos fundamentos e ao crescimento sustentável dos negócios. Continuamos a acreditar que empresas lideradas por fundadores excepcionais, com mercados endereçáveis amplos e respaldadas por tendências de crescimento secular, têm o potencial de se tornarem líderes na América Latina e globalmente. A Riverwood tem buscado e continuará a apoiar esses líderes, como Vtex, Dock, 99, Omie e vários outros.

**JOAQUIM LIMA, PARTNER RIVERWOOD CAPITAL**



# IN GROWTH CAPITAL...

A próxima grande tendência é redefinir o que significa ser grande. O último ciclo idolatrou o crescimento e a escala, com quase nenhuma atenção à eficiência de capital, previsibilidade de unit economics ou estruturas organizacionais sólidas. A América Latina precisa de mais saídas para fazer a roda de startups girar, e não há saídas sem escala, mas os dias de "escala a qualquer custo" acabaram. O que as empresas precisam alcançar agora, o que é muito mais desafiador, é uma escala saudável.

**SHU NYATTA, FOUNDER AND MANAGING  
PARTNER BICYCLE CAPITAL**

# IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE..

A próxima grande tendência é a Inteligência Artificial Gráfica em sinergia com large language models (LLM). Os modelos "Knowledge Graphical Aware" (KGA) representam uma tendência transformadora na área da AI. Ao sintetizar com modelos de linguagem de grande porte (LLMs), eles superam limitações em interpretações e estruturas de dados complexas em áreas como finanças. Os modelos KGA têm a capacidade de estruturar dados contextualizados, capacitando os LLMs a analisar riscos e inovar em serviços financeiros com uma precisão sem precedentes e mínima alucinação, que é um problema fundamental dos LLMs. Essa integração marca uma nova era na tomada de decisões financeiras impulsionada por AI, alterando a forma como avaliamos riscos e estruturamos serviços financeiros.

**ALINE PEZENTE, CO-FOUNDER AND CPO TRAIVE FINANCE**

A próxima grande tendência em 2024 será no campo da Inteligência Artificial (IA). Até agora, a primeira geração de aplicações de IA tem sido de aplicativos plug-and-play que substituem a inteligência artificial pela capacidade cerebral humana para realizar tarefas específicas. Em 2024, a próxima geração de produtos de IA surgirá de startups que utilizam o first principle thinking para projetar sistemas inteiros com a IA como sua base, em vez de simplesmente como um substituto para os seres humanos. Esses sistemas terão uma aparência muito diferente de seus equivalentes atuais, mas serão mais rápidos, melhores e mais baratos.

**CHRIS YEH, GENERAL PARTNER BLITZSCALING VENTURES**

# IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE..

A próxima grande tendência são plataformas de conversação (como WhatsApp) potencializadas por AI como geradora de valor para as empresas.

Desde tempos remotos, as conversas têm sido uma ferramenta poderosa na humanidade, capaz de desencadear desde ações simples e afetivas entre duas pessoas até negócios e o início ou fim de guerras entre nações. Na Grécia Antiga, o mundo intelectual se destacava por seus grandes debates e indagações filosóficas. Atualmente, essa habilidade de questionar encontra paralelo na geração de “prompts” para soluções de inteligência artificial, demonstrando como as perguntas certas podem extrair o melhor das tecnologias emergentes.

Esses prompts estão evoluindo para um campo inovador conhecido como “engenharia de prompts”. Acreditamos que, em 2024, as plataformas de conversação, como o WhatsApp, potencializadas por inteligência artificial e copilotos, entre outras inovações, serão reconhecidas como geradoras dos ativos mais valiosos para empresas em termos de vendas, atendimento ao cliente e engajamento. Esta abordagem orquestra uma interação nunca antes vista, onde agentes ou “aplicativos conversacionais” quase autônomos podem gerenciar a jornada do cliente, desde o funil de vendas até meios de pagamento integrados, em um diálogo contínuo e altamente personalizado. Estes avanços atendem às necessidades mais urgentes das pessoas de maneira eficiente e inovadora.

**DANIEL COSTA, CO-FOUNDER E CHAIRMAN BLIP**

# IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE...

A próxima grande tendência são interfaces semelhantes a bots de Grandes Modelos de Linguagem (LLM), como GPT-4 e ChatGPT, direcionadas aos usuários finais, ou seja, consumidores, trabalhadores e empresas de pequeno a grande porte.

A disseminação da IA por todos os setores da sociedade e dos negócios parece ser apenas uma questão de tempo, medida em anos, não décadas. A IA já é amplamente utilizada em alguns setores, sendo o "targeting advertising" um bom exemplo. No entanto, veremos o crescimento de interfaces semelhantes a bots para Grandes Modelos de Linguagem (LLM), como GPT-4 e ChatGPT, para os usuários finais, ou seja, consumidores, trabalhadores e empresas de pequeno a grande porte. O setor financeiro e os pagamentos não sairão "ilesos".

Pense em educação financeira. Não é preciso ser visionário para imaginar que em breve a seguinte aplicação disponível: consumidores perguntando a uma interface semelhante a um bot - digamos, o "WhatsCheaper", usando um modelo especial - se é melhor aceitar um desconto de 2% para comprar um item usando um cartão platinum emitido pelo banco A ou optar por comprar agora e pagar depois em 4 parcelas. O consumidor poderia ainda perguntar ao bot como as parcelas afetariam seu fluxo de pagamentos nos próximos quatro meses; ou como cada escolha afetaria sua pontuação de crédito. O consumidor, ao escolher pagar no crédito, poderia pedir ao bot que encontrasse o uso mais adequado para as milhas acumuladas na transação, considerando seu histórico de compras. O bot "WhatsCheaper" é apenas uma das inúmeras possibilidades inimagináveis de IA para usos financeiros. A habilidade da computação permitirá que cada vez mais pessoas, sem treinamento específico em ciências da computação, utilizem a tecnologia em situações cotidianas. Minha visão é que esses usos produzirão um valor enorme.

Para os fins desta nota, utilizo o termo Inteligência Artificial para significar a crescente capacidade dos computadores de usar uma quantidade cada vez maior de dados para produzir informações cada vez mais úteis para fins práticos.

# IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE...

A próxima grande tendência para 2024 será a automação de processos por meio de IA generativa. No entanto, é crucial enfatizar a necessidade de desenvolvimento acelerado de produtos resilientes a ciberataques alcançados por meio da tecnologia de IA. À medida que as ameaças cibernéticas se tornam cada vez mais sofisticadas, há uma crescente competição para desenvolver novas soluções que possam criar barreiras antes que um ataque ocorra.

**MARTA CRUZ, GENERAL PARTNER E CO-FOUNDER NXTP**

# IN FINANCIAL MARKETS...

A Próxima Grande Tendência na América Latina para 2024 é a utilização estratégica de tecnologias emergentes, como blockchain, tokenização e inteligência artificial nos mercados financeiros. Esses avanços estão programados para transformar a forma como diferentes segmentos de mercado acessam e interagem com o capital. Para os investidores, a inteligência artificial abrirá portas para escolhas de investimento mais inteligentes, baseadas em dados, oferecendo um nível de personalização anteriormente indisponível. Pequenas e médias empresas (PMEs) têm a perspectiva de se beneficiar da blockchain e tokenização, que proporcionarão maneiras inovadoras e mais eficientes de obter financiamento e gerenciar ativos.

Além disso, o papel dos dados nessa evolução não pode ser subestimado. Eles serão fundamentais no desenvolvimento de soluções financeiras personalizadas para todos os tipos de clientes, garantindo que as necessidades e metas únicas de cada investidor sejam atendidas com precisão.

**CRISTIANO GUIMARÃES, HEAD OF CORPORATE E INVESTMENT BANKING**

# IN FINANCIAL MARKETS...

A próxima grande tendência é que em 2024, os bancos estarão acelerando as substituições de núcleo em suas infraestruturas tecnológicas para se manterem competitivos. A maioria das plataformas de processamento de pagamentos e bancos de instituições financeiras não está pronta para aproveitar as capacidades de novas tecnologias vitais, como a inteligência artificial. Os recentes erros públicos causados por plataformas legadas têm um peso mais significativo do que nunca, incentivando-os a substituir sua infraestrutura prontamente.

**DANIELA BINATTI, CO-FOUNDER E CTO PISMO**

# IN ECONOMY...

A próxima grande tendência para o desenvolvimento do nosso país é torná-lo auto suficiente de fertilizante. Isso é uma questão de segurança nacional. Não faz sentido sermos um grande produtor de alimentos, mas dependente de fertilizantes importados.

Para resolver esse problema, está em pauta no congresso nacional o Profert (Programa de Desenvolvimento da Indústria de Fertilizantes) que assegura incentivos para os investimentos em projetos de implantação, ampliação ou modernização de infraestrutura para produção de fertilizantes e seus insumos. A iniciativa foi baseada no Plano Nacional de Fertilizantes e busca diminuir a dependência externa, melhorar o ambiente de negócios e atrair investimentos para o setor.

**LAERCIO OLIVEIRA, SENADOR DA REPÚBLICA**



# Está gostando?

Assine as newsletters  
e fique por dentro!



# IN ECONOMY...

A próxima grande tendência são as IPOs Exits! Arm, Instacart e Klaviyo precificaram suas ofertas públicas no Q3 de 2023, marcando o início de IPOs notáveis por empresas de tecnologia nos últimos anos. À medida que as condições macroeconômicas e o sentimento do mercado parecem se estabilizar, sussurros sobre o potencial de IPO começaram a surgir nas salas de reuniões de empresas privadas em estágio avançado. Após um longo período de quietude, finalmente há sinais de vida. Diversas startups latino-americanas têm recebido considerável atenção de investidores e observadores do setor, com expectativas de que possam considerar IPOs em 2024. Nossa melhor suposição é que as melhores startups, que receberam financiamento significativo e demonstraram crescimento sustentável, estejam entre as candidatas - embora possa haver algumas exceções se preparando também. Com o mercado de IPO mostrando sinais de ressurgimento, as empresas devem agir para maximizar suas chances de tirar o máximo proveito da sua janela de IPO ideal quando ela se abrir, marcando um evento de saída notável para seus stakeholders.

**VANESSA JACOB, OF COUNSEL AT WILSON SONSINI GOODRICH & ROSATI**

# IN EDUCATION...

A próxima grande tendência é que o mercado de educação corporativa se abrirá. Novos participantes perceberão que os incumbentes oferecem um produto medíocre e começarão a oferecer produtos mais personalizados, mais escaláveis e mais baratos que atendam às necessidades das empresas de capacitar e atualizar as habilidades de seus funcionários de maneira mais rápida. O nome do jogo será personalização a um preço justo, e os vencedores serão aqueles que desenvolverem o produto e o levarem ao mercado JUNTOS. Novidade não é suficiente; melhor e mais acessível é o caminho a seguir.

**AMARAL MEDEIROS, OBAMA SCHOLAR**

A próxima grande tendência é que a inteligência artificial reduzirá os custos iniciais de desenvolvimento de conteúdo e distribuição, minando os incumbentes que dependem principalmente de escala, padronização e baixos custos para oferecer educação baseada em "graus". O conteúdo não será mais o principal diferencial na educação online, mas sim a capacidade de aumentar a personalização, criar sistemas de suporte para os alunos e incentivar a reflexão e prática ativa. Agora, mais do que nunca, os incumbentes estão vulneráveis a novos players disruptivos na educação que podem oferecer isso a custos acessíveis por meio da IA, enquanto se concentram em habilidades empregáveis.

**ESTEBAN SOSNIK, MANAGING PARTNER E ENZO CAVALIE, PRINCIPAL DA REACH CAPITAL**

# IN CLIMATE TECH...

**A próxima grande tendência é o aumento nos investimentos em climate tech.**

Em 2023, o mundo testemunhou desastres naturais sem precedentes, desde incêndios em Maui e na Grécia até um céu alaranjado assustador em Nova York e ondas de calor mortais na Índia. A América Latina enfrentou seus próprios desafios, incluindo secas históricas no Norte do Brasil e inundações sem precedentes em Jalisco/México e Porto Alegre/Brasil. Essas adversidades impulsionaram uma mudança positiva, marcada por uma vontade coletiva mais forte de abordar as mudanças climáticas, com a inovação desempenhando um papel crucial. Embora as tecnologias climáticas tenham ganhado atenção global, a América Latina permanece relativamente inexplorada.

Olhando para 2024, espera-se um aumento nos investimentos em tecnologias climáticas. Para atender aos objetivos globais acordados, os investimentos, variando de 7-19% do PIB anualmente (~USD 470 bilhões a USD 1,3 trilhão até 2030), representam um ponto de virada crucial para as tecnologias climáticas na América Latina. Prevê-se que esse aumento atraia talentos de alto nível, impulsionados não apenas por sacrifícios pessoais, mas também reconhecendo o imenso potencial de carreira nessa indústria em crescimento. Essa mudança acelerará o desenvolvimento de novas soluções de software para mitigar e se adaptar às mudanças climáticas. Podemos esperar interrupções na desflorestação, melhores ferramentas de relatórios, mudanças no uso da terra e a promoção de práticas de economia circular. O foco inclui prolongar a vida útil dos produtos e implementar estratégias inovadoras de reciclagem e gestão de resíduos para reduzir as pegadas ambientais. A otimização da rede também é obrigatória para absorver o impulso no desenvolvimento de energia solar e eólica nos últimos anos.

**GUILHERME PENNA, INVESTOR SILENCE VC**

# IN CLIMATE TECH...

A próxima grande tendência em 2024 é que a inovação climática gerará resultado financeiro. Empreendedores que atuam em áreas como energia renovável, deeptech, agtech e foodwaste verão seu trabalho orientado por missão se traduzir em uma criação de valor econômico excepcional.

**LUISA SUCRE, PRINCIPAL COLLABORATIVE FUND**

# IN HEALTH...

A próxima grande tendência serão parcerias estratégicas entre fontes pagadoras e prestadoras da saúde.

Com o setor de saúde cada vez mais encruzilhado em meio a grandes prejuízos financeiros junto com insatisfação generalizada de quase todos os stakeholders, a tendência serão parcerias estratégicas entre fontes pagadores e prestadores, com destaque para os que conseguirem alinhar experiência e eficiência, com uso de dados e tecnologia. Talvez mais do que tendência, será questão de sobrevivência.

**CLAUDIO MIFANO, CO-FOUNDER E CEO LIVANCE**

A próxima grande tendência é a utilização de IA na detecção de fraudes em saúde, que se apresenta como a maior oportunidade para redução de custos. Os gastos com saúde no Brasil aumentaram 20% ao ano, e as fraudes representam 10% desse montante. Além disso, está em curso uma mudança cultural, com um foco crescente na penalização de práticas fraudulentas por parte de beneficiários e prestadores de serviços, criando o momento perfeito para a mudança.

**MANOELA MITCHELL, CO-FOUNDER E CEO PIPO SAÚDE**

# IN HEALTH...

A próxima grande tendência em 2024 no setor da saúde são soluções que visem tornar o sistema mais eficiente. No complexo cenário atual, com operadoras registrando prejuízos bilionários e prestadores sufocados por longos prazos de recebimento, a palavra chave é redução de custo. De maneira geral, a saúde ainda é um setor que roda com muitas ineficiências, e precisará se adaptar a um contexto de margens mais apertadas. Soluções que visem automatizar processos, auxiliar no processo de compras ou reduzir a sinistralidade são exemplos de soluções que têm grande potencial de expansão se comprovadamente proporcionarem economia de custos. No âmbito de redução de sinistralidade vale mencionar tendências como a desospitalização, gestão populacional, saúde preventiva, entre outras. Importante ressaltar que a inteligência artificial generativa deverá ser um grande catalisador dessas soluções.

**RICARDO SALOMÃO, CO-FOUNDER E MANAGING PARTNER GREEN ROCK**

# IN GLOBAL EXPANSION...

A próxima grande tendência é que as empresas de tecnologia da América Latina estão cada vez mais abraçando uma visão global. Em 2024, espera-se um aumento de startups de tecnologia da América Latina ganhando destaque internacional, impulsionadas por estratégias de go-to-market escaláveis, como através do product led growth ou por comunidades habilitadas por tecnologia (por exemplo, parcerias de canais).

**BIANCA MARTINELLI, PARTNER DA ALEXIA**



# IN GLOBAL EXPANSION..

A próxima grande tendência é que, em 2024, daremos impulso à criação de startups latino-americanas (LatAm) com o objetivo de ultrapassar as fronteiras regionais e competir no mercado global. Encorajados por histórias de sucesso como DLocal, Auth0 e, mais recentemente, Pismo, fundadores visionários estão percebendo a viabilidade da escala global.

Empreendedores experientes, que já navegaram pelo cenário do Brasil/México, agora estão mirando mais alto e encontrando um pool de talentos experientes na escalabilidade de startups e no ecossistema de funding para apoiá-los. Isso marca um momento crucial para o ecossistema.

A expansão global bem-sucedida não apenas amplia o mercado endereçável, como também abre portas para aumentar as opções de financiamento, o que acaba por ampliar as oportunidades de saída. A recente aquisição marcante de US\$ 1 bilhão da Pismo, um unicórnio brasileiro com clientes internacionais, pela Visa, é um testemunho da concretização dessas aspirações. Isso denota que, com um planejamento estratégico e capacidade de execução, tais empreendimentos podem ser muito bem sucedidos.

**RODRIGO BAER, CO-FOUNDER E GENERAL PARTNER E  
MATHEUS SCHETTINI, INVESTOR DA UPLOAD VENTURES**

# IN CYBERSECURITY...

A próxima grande tendência em 2024 é a redefinição do panorama de riscos. A inteligência artificial está democratizando táticas cibernéticas sofisticadas que antes eram utilizadas apenas por grupos de grande escala, e já começamos a observar ataques de engenharia social mais elaborados e personalizados em escalas maiores do que antes. Isso amplia o escopo para ataques de alta qualidade em grande escala e permite que uma gama mais ampla de agressores explore novas vulnerabilidades.

A IA funcionará tanto como uma ferramenta de defesa quanto como uma arma. Para se manter à frente, os sistemas de segurança devem identificar e se adaptar proativamente às ameaças emergentes, oferecendo defesas automatizadas em tempo real. Como o risco cibernético nunca pode ser totalmente mitigado, continuaremos a ver um aumento no já crescente mercado de seguros cibernéticos. As pequenas e médias empresas (PMEs) agora se tornarão alvos desses ataques avançados, tornando a resiliência fundamental. A cibersegurança já não é uma preocupação exclusiva das grandes corporações.

**PAOLA NEIRA, FOUNDER LATU**

# IN SAAS...

A próxima grande tendência é o crescimento do SaaS vertical. O cenário de negócios na América Latina está testemunhando uma mudança fundamental, com o SaaS vertical surgindo como um impulsionador chave da eficiência operacional. Nos últimos anos, observamos uma mudança significativa na mentalidade dos empreendedores na região: eles agora estão mais abertos do que nunca a investir e pagar por soluções de software especializadas que prometem otimizar suas operações. Essa tendência, impulsionada pela adoção do SaaS vertical, não é apenas um fenômeno passageiro, mas um indicador claro da evolução empresarial na região.

**MIGUEL ARMAZA, CO-FOUNDER AND GENERAL PARTNER GILGAMESH**

# IN SAAS...

A próxima grande tendência no espaço de fintech é a aceleração na verticalização, especialmente com o modelo de negócios B2B. Os principais impulsionadores e tendências envolvem integração em diversas direções, como bancos com bancos, ERP com bancos, bancos com ERPs, e assim por diante. Esse impulso será impulsionado pela open finance e pela evolução do PIX. O mercado financeiro será muito mais integrado, e os usuários usarão várias soluções de forma transparente.

No espaço de funding, veremos um leve aumento no número de deals e investimentos em startups brasileiras, especialmente para rodadas Series A e post series A, que foram as startups mais impactadas após o boom em 2021. Sem dúvida, será um ano melhor para as startups em comparação com 2023, mas ainda longe do que experimentamos em 2021 (um fenômeno que acontece apenas uma vez por década).

**RODRIGO TOGNINI, CO-FOUNDER E CEO CONTA SIMPLES**

# IN CREATORS...

A próxima grande tendência será o aumento do espectro do que se considera um influenciador. Até hoje, a compreensão era de que quem acumula muitos seguidores é um influenciador, mas a realidade futura é que esse espectro está cada vez mais elástico e em expansão. Um exemplo dessa tendência é o algoritmo e a preferência do usuário do TikTok, que aposta e gera muito mais atenção para pessoas desconhecidas fazendo review de produtos do que para celebridades e conteúdos mega produzidos. Isso sinaliza que as pessoas voltaram a acreditar mais naquela pessoa que parece a vizinha delas, amiga delas. Isso difere da dinâmica do YouTube e do Instagram, nos quais você tem que construir notoriedade para ser ouvido e faz com que vejamos "pessoas comuns" ganhando um lugar de mais importância. O resultado é o fortalecimento da tendência do UGC (user-generated content), que são as pessoas "comuns" recebendo produtos e sendo pagas em valores menores para produzirem conteúdos com linguagem digital para que as marcas usem, assim como o fenômeno de seeding de produto para pessoas com menos seguidores. O marketing de influência está cada dia maior, atingindo a base da pirâmide.

Isso gera uma maior pulverização do orçamento de marketing das empresas e também parte do racional de que as empresas devem construir bem a sua pirâmide. No fim, reflete aquilo que falamos todos os dias: qual o porquê e qual a função de cada influenciador na construção da marca. Sempre será necessário entender se o foco é posicionamento, credibilidade, brand awareness (que são o foco em celebridades e influenciadores maiores). Até chegar na base da pirâmide, que são esses lovers, as pessoas que não são famosas, que recebem o produto e falam sobre isso na internet.

Já está acontecendo um fenômeno na sociedade: ou você produz ou você consome. Já há pessoas sendo pagas para consumir - o que antes era algo que tinha que ser natural, a pessoa tinha que ter interesse em consumir - as pessoas já são pagas para consumir, para comentar, para jogar. Essa tendência do pay-to-play e pay-to-watch vai também trazer bastante elasticidade para o ecossistema de quem ganha dinheiro na internet. A economia da internet, principalmente em países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, que têm muita avenida de crescimento ainda, pode fazer com que isso se instale mais rápido. O próximo grande avanço é a elasticidade da economia dos criadores através da pulverização da influência, visando conexões mais reais e uma redefinição do que é ser um influenciador - que será cada vez mais acessível.

**CAMILA COUTINHO, CEO NA GE BEAUTY E GAROTAS ESTÚPIDAS**

# IN CREATORS...

A próxima grande tendência é o creator como canal principal de comunicação. A ÚNICA forma de uma marca se comunicar hoje é com creators. Pense por alguns minutos: quando você descobriu algo uma novidade de produto ou algo do tipo nos últimos 12 anos através de um comercial de televisão ou bumper ads no YouTube? A maior dificuldade das marcas hoje é justamente essa: comunicar. Ela paga pra mensagem alcançar as pessoas, mas essa mensagem é pulada em logo nos primeiros segundos. Agora, quando um creator falo sobre uma marca ou produto, você para e escuta, pois ele detém sua atenção. Você provavelmente descobriu o iPhone 15 e suas features por um review creator, você sabe que a tal tech t-shirt não amassa, não deixa cheiro e não desbota por que viu algum creator falando isso. Há 10 anos atrás se uma montadora precisasse fazer um recall de um veículo bastava colocar no intervalo do jornal nacional... hoje ela pode colar o dinheiro pra anunciar na internet e terá milhões de views... de pessoas que não chegarão até o fim e não saberão do que se trata. Mas talvez se a Choquei postar o Brasil inteiro passe a saber. Novos tempos.

**JOÃO PEDRO MOTTA, CREATOR E EMPREENDEDOR – IG: @JOAOPEDRO**

# IN CREATORS...

A próxima grande tendência para os meios de comunicação em 2024 é a inteligência artificial. Mas não era isso já a próxima grande tendência este ano? Na minha visão, ainda não vimos nada. Como indicam muitos especialistas, 2024 será o ano em que a IA deixará de ser apenas uma palavra da moda e um "brinquedo" em um parque de ideias, para realmente se estabelecer como parte fundamental de projetos inovadores. No caso dos meios de comunicação, será o ano de entender como uma variedade de ferramentas se tornará parceiras de trabalho e não substitutas para profissionais, e como podem operar a favor de conteúdos mais personalizados, criativos e envolventes - e não o contrário. Isso também criará um grande desafio para a cobertura das eleições nos EUA. O abuso de ferramentas de IA para manipular a opinião pública por meio de notícias falsas, vídeos e imagens forçará as redações a prestarem atenção extra a tudo o que veem, leem ou ouvem.

**LEANDRO SOUZA, NEWSLETTER EDITOR NA STARTUPS.COM.BR**

# IN RETAIL...

A próxima grande tendência está no segmento de E-commerce B2B.

Todos sabemos que existem muitas plataformas de e-commerce para pequenas e médias empresas (PMEs) no mercado, e adivinhe o que todas têm em comum? A maioria das opções disponíveis oferece apenas funcionalidades de B2C (business-to-consumer). Mas a nova grande tendência no e-commerce está no segmento B2B, permitindo que prestadores de serviços, fábricas, revendedores (e toda a cadeia de abastecimento para o e-commerce B2C tradicional) estejam mais conectados com seus clientes. O e-commerce B2C e B2B é fundamentalmente diferente: enquanto o B2C se concentra em atrair o maior número possível de audiências, o e-commerce B2B deve fornecer uma experiência mais personalizada e restrita, uma vez que os vendedores B2B geralmente mantêm diferentes listas de preços, métodos de pagamento e cotas de compra para diferentes clientes. Além disso, as plataformas de e-commerce B2B não devem ser totalmente indexadas pelo Google, porque fabricantes e revendedores geralmente não querem expor os preços aos consumidores (clientes de seus clientes).

**MARCELO LOMBARDO, CO FOUNDER E CEO OMIE**



# IN RETAIL...

A próxima grande tendência é a co-manufatura. Diante de um aumento anual de 15% nos custos de produção e de um cenário de consumo fragmentado em mercados de nicho, gigantes de bens de consumo nas áreas de alimentos, bebidas, cosméticos, home care e pet care estão aproveitando a capacidade de fabricação externa ociosa para lidar com as dinâmicas condições de mercado. Essa tendência, conhecida como co-manufatura ou manufatura contratada, também impulsiona o surgimento de marcas verticalmente nativas digitalmente (DNVBs) e permite que marcas estabelecidas reduzam os gastos de capital em 20%, ao mesmo tempo em que respondem a tendências 40% mais rapidamente, reduzindo o desperdício e garantindo a participação de mercado em um cenário volátil. O futuro do supply chain está em adotar capacidades compartilhadas.

**RAPHAEL TRATICOSKI, FOUNDER E CEO GROWINCO**

# IN NEW AI USE CASES...

A próxima grande tendência na América Latina é a adoção de IA para construir sistemas especializados. As empresas começarão a utilizar/treinar a IA para desenvolver sistemas que emularão a capacidade de tomada de decisões de um especialista humano (como um médico, por exemplo).

**JOÃO VENTURA, CO-FOUNDER AND CEO SLINGHUB**

A próxima grande tendência é a evolução do design de experiência do usuário (UXD). A inteligência artificial introduz avanços sem precedentes ao aprimorar a personalização, prever comportamentos do usuário e automatizar tarefas. Através da lente do machine learning, os designers obtêm insights mais profundos sobre as interações do usuário, abrindo caminho para interfaces mais fluidas e intuitivas. A integração harmoniosa de IA e UXD está remodelando o futuro, prometendo um cenário em que a tecnologia se adapta sem esforço às preferências individuais, marcando uma mudança paradigmática na experiência do usuário.

**KARINA TRONKOS, FOUNDER E CREATOR "NINA TALKS"**

# IN NEW AI USE CASES...

A próxima grande tendência é que em 2024 deveremos testemunhar mais casos de uso integrado e multimodal da IA Generativa. Em saúde, por exemplo, o uso integrado de IA generativa em texto, vídeo e imagem vai permitir recomendações de diagnósticos e tratamentos a pacientes. Essa é uma tendência que também se espera em outras áreas.

**MARCELO SAKATE, BRAZIL EDITOR-IN-CHIEF DA BLOOMBERG LÍNEA**

A próxima grande tendência será a ascensão de uma nova geração de prestadores de serviços profissionais (contadores, advogados, consultores financeiros) que estão utilizando a Inteligência Artificial Generativa para incomodar incumbentes tradicionais ao oferecer soluções personalizadas em larga escala para clientes de pequenas empresas.

**MATT COLE, CEO SUMA**

# IN SOCIETY...

A próxima grande tendência é o crescimento de soluções inovadoras relacionadas à população idosa, especialmente nas áreas de saúde, cuidados de longo prazo e, predominantemente, em planos de previdência, em meio a tendências demográficas seculares. Quanto a este último (planos de previdência), o aumento da inclusão financeira e o fomento de uma economia digital desempenharão um papel significativo e espera-se que permaneçam como os principais temas em nossas agendas, contribuindo para o avanço do crescimento e desenvolvimento de longo prazo em nossa região.

**BIANCA SASSOON, PARTNER I7SIGMA**

A próxima grande tendência são momentos e memórias como patrimônio mais valioso das pessoas. Tenho convicção de que tenhamos evoluído muito tecnologicamente e nos tornado 'próximos' uns dos outros - não obstante a distância física - , nunca estivemos tão longe e desconectados, e justamente por isso sinto uma busca por mais vivências únicas, memoráveis, dando espaço para o sentir, no lugar do ter. Um resgate das relações próximas e, sobretudo, afetuosas.

**MARIA HELENA PESSÔA, FOUNDER E CREATIVE DIRECTOR NO MH STUDIOS**

# IN STARTUPS...

A próxima grande tendência em 2024 é o México. Já observamos uma onda de empreendedores experientes no Brasil, Colômbia e Argentina (ex-Nubank, ex-Rappi, ex-Mercado Livre). Em 2024, o México começará a experimentar esse fenômeno, onde os primeiros funcionários das unicórnios mexicanas lançarão suas próprias startups. Espera-se que o México receba um volume de investimento de capital de VC semelhante ao do Brasil.

**FRAN GARCIA, VC INVESTOR BRIDGE CAPITAL E HOST "LEVANTANDO PODCAST"**

# IN STARTUPS...

A próxima grande tendência em 2024 na América Latina será a de software baseado em inteligência artificial direcionado a PMEs e com especialização setorial, indo desde RH até serviços financeiros.

Graças à aplicação de inteligência artificial para facilitar a integração, a adoção e a redução do tempo para a efetiva geração de valor, as PMEs poderão ter um enorme salto de produtividade com estas ferramentas de software verticais.

Para facilitar e acelerar a distribuição dos produtos destas novas startups na Europa e na América Latina, empresas com grandes bases de clientes PMEs se tornarão grandes aliados. Acreditamos fortemente que empreendedores latino americanos estejam prontos para conquistar o mercado europeu, e não apenas olhar expansões pan-regionais ou centradas nos EUA como estratégia.

E empreendedores europeus têm também demonstrado que ter ofertas mais flexíveis que seus pares americanos é chave para ter sucesso na América Latina.

**MIGUEL ARIAS, GENERAL PARTNER, E GUSTAVO RIBAS, HEAD OF LATAM KFUND**

# IN STARTUPS...

A próxima grande tendência é ter o cuidado de entender onde está o verdadeiro ponto de alavancagem da sua startup. No passado, o principal ponto de alavancagem de uma startup estava sempre no próprio produto. No entanto, agora nem sempre isso é verdade.

Os custos de desenvolvimento de software estão diminuindo, mas os custos de aquisição de clientes estão em ascensão. Diante dessas mudanças no mercado, pode ser mais interessante desenvolver novos produtos com o objetivo de alavancar sua base de clientes que adquirir novos clientes a fim de alavancar o investimento que já tenha sido feito no desenvolvimento do seus produtos.

No entanto, é importante observar que nenhuma dessas estratégias deve ser tomada como melhor alternativa antes de uma análise bastante criteriosa. Para isso, é fundamental analisar com cuidado os seus 'unit economics' de modo a compreender de forma clara a estratégia que melhor se alinha com a sua situação em específico.

**RODRIGO FERNANDES, CFO PINGBACK**

# IN FINTECH..

A próxima grande tendência no cenário de fintechs no Brasil é o unbundling do investment banking. Impulsionada por regulamentações progressistas e tecnologia de plataforma de ponta, essa transição dos bancos para plataformas de fintech centradas em dados e alimentadas por IA revolucionará a captação de recursos. Isso promete maior eficiência e transparência, democratizando o acesso a capital para empresas brasileiras e estimulando o crescimento em todo o setor.

**ARTHUR O'KEEFE, FOUNDER E CEO BAMBOO**

A próxima grande tendência em fintech na América Latina em 2024 girará em torno da digitalização da moeda e tokenização. À medida que mais países na região adotam Sistemas de Pagamento em Tempo Real e à medida que as CBDCs avançam, testemunharemos uma economia cada vez mais tokenizada, com eficiência aprimorada em pagamentos e contratos.

**WALTER PEREIRA, FOUNDER OF W FINTECHS E SÓCIO DA BOYCE DATA**



# Obrigado!

**Julia De Luca:**

julia.luca@itaubba.com

**Lucas Abreu**

lucasbarbosaabreulima@gmail.com

