

# SaaSpocalypse

O que a **IA** está transformando em avaliação e o futuro dos investimentos em software

---

Guilherme Lima · DealflowBR / S-Ventures  
*"Isso NÃO É recomendação de investimento"*

# 10+ anos em investimento em Software no Brasil

*Da primeira empresa SaaS aberta no Brasil, a onda de SaaS chegando à  
disrupção do SaaS*



**2013-2014:** Primeira onda de SaaS no Brasil — IPO da Linx (1º SaaS público)

**2016-2020:** ACE Startups (Aceleradora) — Ciclo de ouro SaaS e pré-unicórnios.

**2020-2025:** Astella (VC) — Cases RD Station e Omie. VC-boom e início dos LLMs.

**Hoje (2026):** Anjo & Venture Partner (S-Ventures) — O AI-boom.

Fevereiro/2026: O mercado perdeu \$1T em poucas semanas. O medo tomava conta dos investidores de SaaS.

OpenClaw, Novos modelos da Anthropic (Claude Opus), Agents etc...

**Business Insider**  
[Software Ate the World. Now AI Is Eating Software.](#)

**VentureBeat**  
[OpenClaw proves agentic AI works. It also proves your security model doesn't. 180,000 developers just made that your problem.](#)

**Forbes**  
[AI Is Eating The World](#)

**Sherwood News**  
AI has given public markets the software scaries... and it's spreading to private markets, too

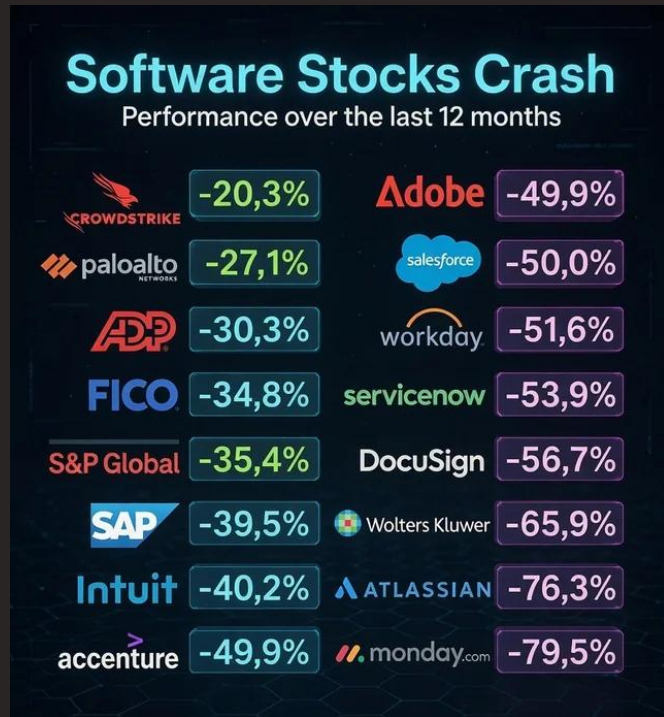
# The "SAASpocalypse"

**MarketWatch**  
[Software ate the world. Now, Wall Street is worried AI will eat software.](#)

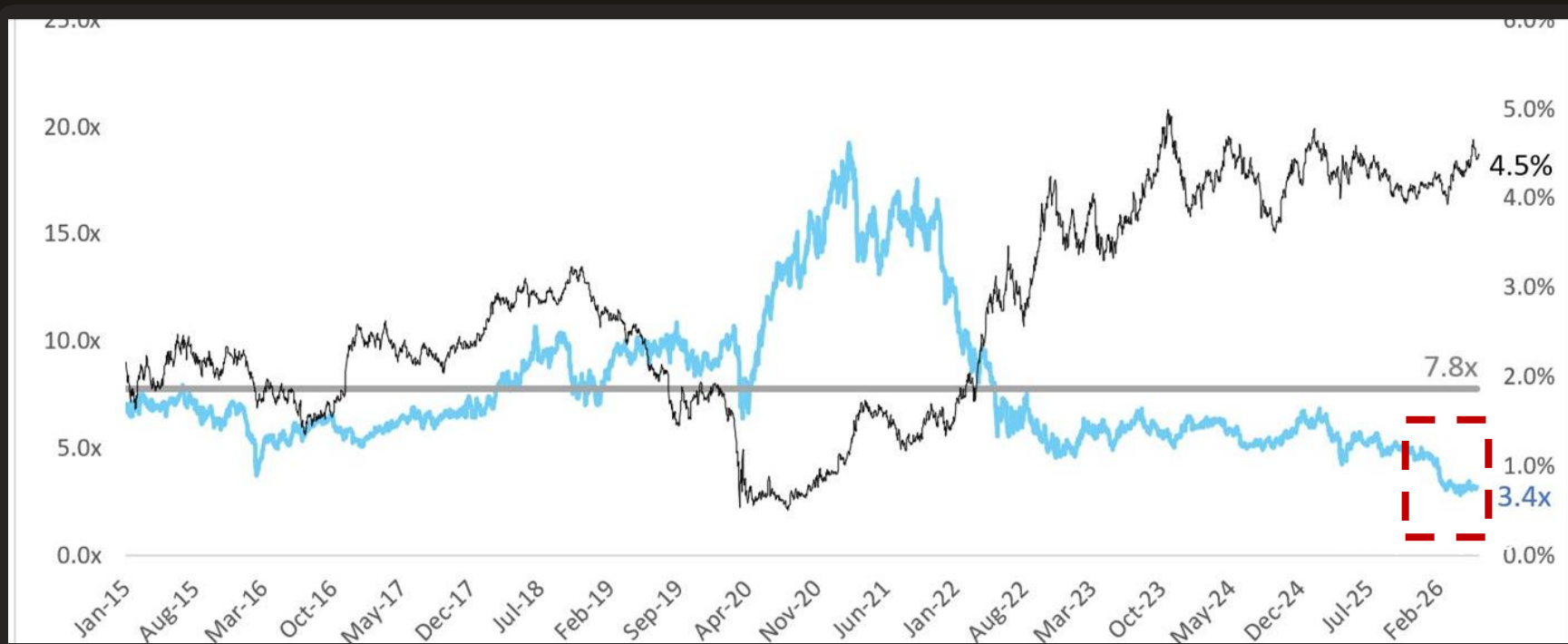
**Forbes**  
\$300 Billion Evaporated. The SaaS -Pocalypse Has Begun.

**Forbes**  
[The End Of The SaaS Era: Rethinking Software's Role In Business](#)

**Forbes**  
Moltbot Gets Another New Name, OpenClaw, And Triggers Security Fears And Scams



# Mediana de EV/Receita no nível mais baixo desde 2015



# O que mudou em Software?

## ANALISANDO PELOS 5T's

**Tech** (*Tecnologia / Produto*)

**TAM** (*Tamanho de Mercado*)

**Team** (*Pessoas*)

**Terms** (*Termos*)

**Trenches** (*Moats / Barreiras*)

# IA amplia o TAM endereçável para o tamanho da folha de pagamento global

1 “Empresas de IA tem o potencial de captura do TAM de despesas com mão de obra.”

2 “Empresas de IA estão crescendo mais rápido.”

## Generative AI TAM Expansion Opportunity

Illustrative



(10) “Forecast Alert, IT Spending, Worldwide, 2Q24 Update,” Gartner (July 2024); (11) Internal Sapphire Ventures analysis based on OECD jobs and salary data and Goldman Sachs AI automation estimates (April 2024)  
Note: Software and Service spend data based on 2028 projections

SAPPHIRE

## Agents vs. SaaS: 12X Faster Growth



# O ciclo de desenvolvimento caiu de meses para horas

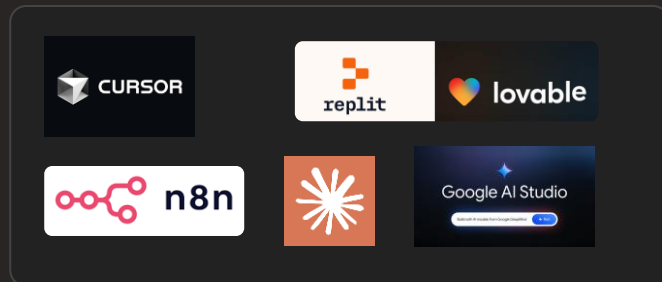
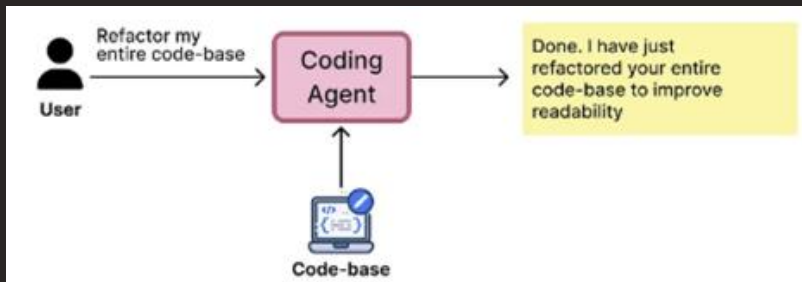
## Desenvolvimento de Produto

### ERA SAAS

- Sprints quinzenais
- 2-3 meses para lançar
- Equipe de desenvolvimento

### ERA AI

Prompt  
Coding Agent



# O cliente não quer mais registrar, quer que o trabalho seja feito

Expectativa e UX do Cliente

## ERA SAAS

Onde eu registro, organizo ou eu crio o trabalho

Estático, gráfico e blocos

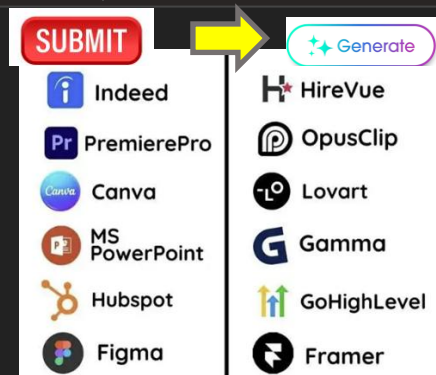
## ERA AI

“Faça o trabalho para mim”

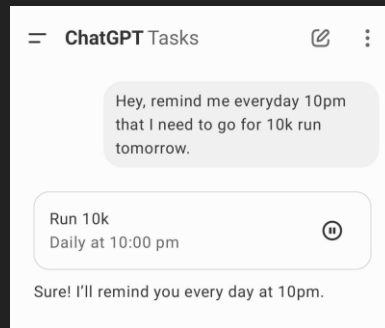
Meu Assistentes (de IA)

Conversacional e personalizado

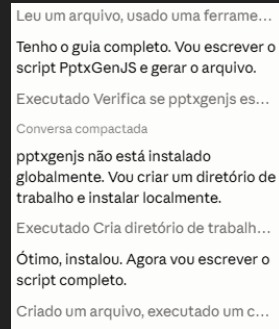
A nova expectativa e o UX



### Conversacional



### Reasoning



## FAKE

# "Qualquer um vai criar seu próprio software no fim de semana."

### O ARGUMENTO

"Por que pagar CRM se posso criar um com IA?" O vibe coding democratiza a criação de software e elimina o SaaS.

### Fato

É só a ponta do Iceberg. Atender requisitos regulatórios, a confiança e toda complexidade operacional de um software de missão crítica não é simples de replicar.

### ↑ VISÍVEL

App criado em 1 fim de semana

### ↓ OCULTO : COMPLEXIDADE REAL

Compliance & LGPD

Regras Fiscais

Segurança & Auth

Auditoria & Logs

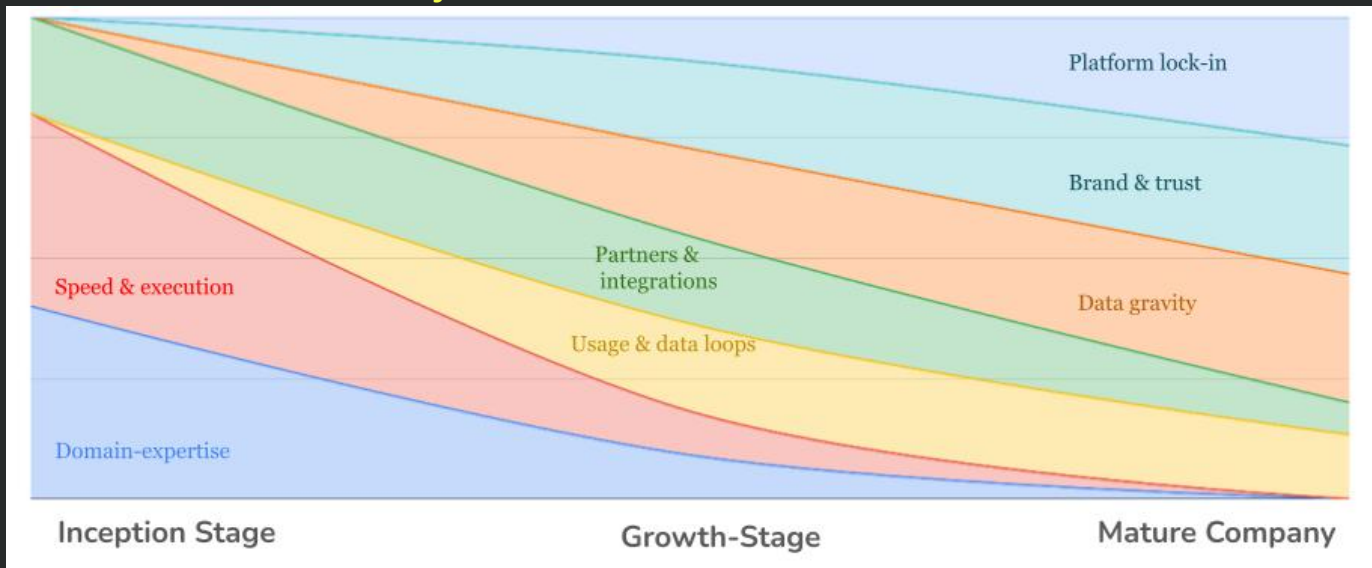
*Conhecimento operacional, regulatório e de dentro da indústria não é escalável*

# Quando tudo é copiável, dados, distribuição e regulação valem mais

## Os Moats da Era de IA

- ★ Efeito de rede
- ★ Distribuição e Marca
- ★ Dados proprietários
- ★ Regulatório
- ★ Ecossistema
- ★ Workflow
- ★ Infraestrutura Física
- ★ Ganhos de Escala

## O que importa na construção de empresas de IA duradouras?



# Times migram de gestão de pessoas para orquestração de trabalho

## ERA SAAS

Design Organizacional e Gestão

Layers de Gestão  
Gestão de Pessoas

## ERA AI

Contribuidor individual de trabalho  
Gestão do Trabalho  
Autonomia e velocidade

### Is AI killing jobs?

Accenture to 'exit' staff who cannot be retrained for age of AI

### Amazon axes 16,000 jobs as it pushes AI and efficiency

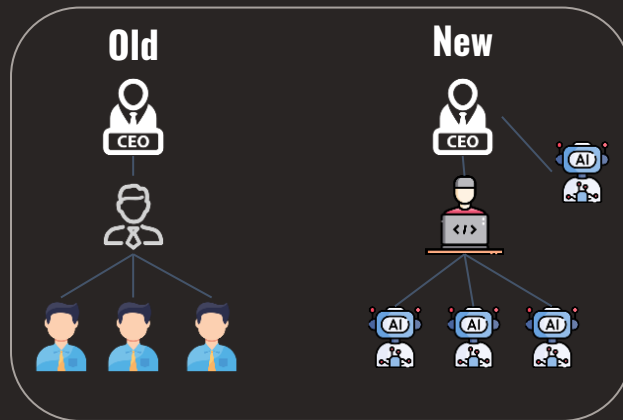
Tech Layoffs 2025: Microsoft, TCS, Oracle, Salesforce Cut Down Thousands Of Jobs, Here Is Why

...ant layoffs, particularly from established companies like Microsoft and TCS. ...ng this trend, with Oracle eliminating over 250 jobs and Salesforce cutting round 360 roles across its US locations.

AI-driven layoffs are shrinking the job market for recent grads

Fortune  
Coinbase CEO urged engineers to use AI—then shocked them by firing those who wouldn't: 'I went rogue'

Salesforce CEO confirms 4,000 layoffs 'because I need less heads' with AI



## FAKE

# “Agentes de IA vão engolir o mercado de Software e o Mercado de Trabalho”

### O ARGUMENTO

Agentes autônomos farão o trabalho diretamente, sem precisar das interfaces de SaaS. UIs viram obsoletas.

### Fato

Agentes precisam de inputs humanos e verificação.

Empresas estão gastando menos eficientes com uso de token.

As grandes empresas de SaaS incumbentes ainda tem poder estratégico e capacidade de inovação e distribuição

### COMO OS AGENTES REALMENTE FUNCIONAM

Humano → Agente de IA



SaaS APIs

Salesforce · HubSpot · Jira · SAP · TOTVS



Dados proprietários · Auditoria · Compliance · Logs

*A Anthropic contratou Salesforce Admin.  
OpenAI usa Slack como comunicação interna.*

# Fim do customa marginal zero do SaaS. Margem bruta de software caindo, rebalanceando os economics



- De 80% de margem bruta para ~50%.
- É preciso contrabalancear em outros ganhos operacionais (Bottomline)

# O modelo migra de acesso para resultados. ROI claro, fim do ARR.

## Modelo de Cobrança

### ERA SAAS

Por assentos, por usuário

### ERA AI

Por uso (token) ou por resultado gerado

**Licenças Perpétuas**

On-premise



**Subscription Fee**

SaaS



**Baseado em Consumo ou Resultado**

IA

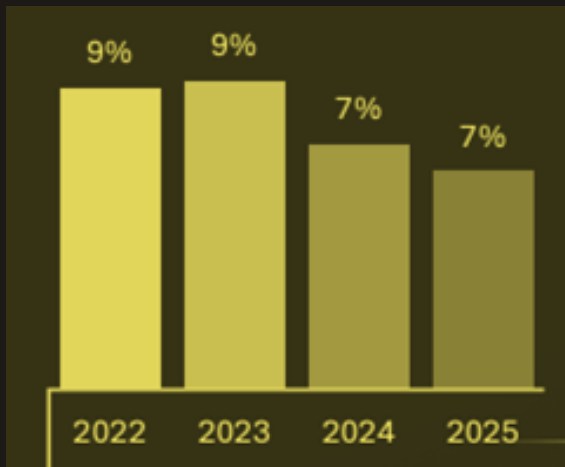
# Como o investir em oportunidade de IA no Brasil

*O que podemos aprender com o cenário atual e aplicar localmente*

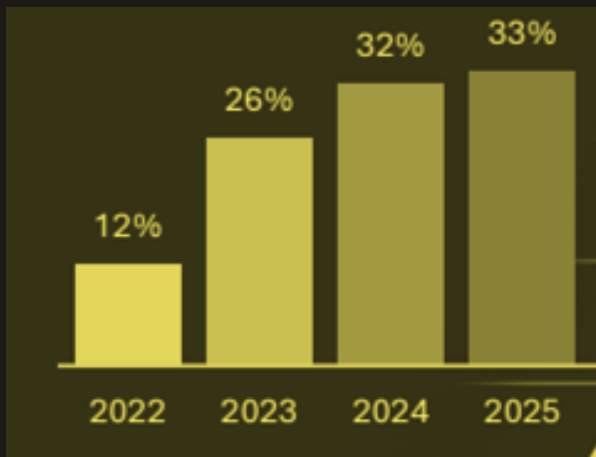
# 01 O Contexto Global de VC

O VC se bifurcou: Brasil compete pelos 99% dos deals, não pelo trilhão das grandes plataformas e AI labs

Percentual do Investimento do VC para empresas com valuation ABAIXO da mediana (LOW 50%)



Percentual do Investimento do VC para empresas TOP 1% de empresas com valuation mais alto



Total de Funding de VC/Privado em 2025



U\$4,5bn

ANTHROPIC

U\$16,5bn



U\$40,0bn

SPACEX

U\$20,7bn

No Brasil estamos jogando o jogo dos 99% dos deals

# 02 Oportunidades Locais

O TAM do Brasil é enorme e complexo. O conhecimento e presença local é um moat.

## Efeito de Rede

Mercado Livre, Wellhub, Cayena, Hotmart

## Distribuição Proprietária

Omie, Nuvemshop, Flash

## Complexidade Operacional Local

Loggi, Kavak, iFood

## Compliance & Regulação

QITech, Dock, Kanastra

## Dados Proprietários

Unico, Cloudwalk

# 03 Disrupção do trabalho

A próxima oportunidade: entregar a unidade de trabalho que fica entre o SaaS e o humano

## SaaS mapeava o workflow

- ▮ Onde o pedido entra e sai
- ▮ Onde o pagamento liquida
- ▮ Onde o dado é guardado
- ▮ Status e módulos — o diagrama de produto
- ▮ Control points: onde o workflow se concentra



## IA entrega a unidade de trabalho

- ▮ O gerente que decide reembolsar ou contestar
- ▮ O back-office que verifica a invoice e roteia
- ▮ O analista que lê 50 contratos antes do deal
- ▮ Interpretação, coordenação, escalonamento
- ▮ O trabalho entre o SaaS e o humano

# 04 Distribuição para vencer na escala

Nunca foi tão fácil fazer um produto que ninguém quer. A distribuição continua o maior desafio



**GTM:** canal conteúdo inbound / canal de terceiros (agencias)  
**Valuation:** R\$ 2bn (exit TOTVS 2021)



**GTM:** Rede de contadores geram os leads  
**Valuation:** R\$ 4bn (2025)



**GTM:** PLG e boca a boca  
**Valuation:** U\$ 4bn (IPO 2025)



**GTM:** B2B2C com integração de folha, via RH  
**Valuation:** U\$ 3bn (2024)

## Cada onda trouxe um canal novo

Internet → SEO e email. Browser → ads pagos. Mobile → app stores e push. Cada canal era quase de graça no início, antes do CAC inflacionar.

## A onda da IA ainda não trouxe o canal

Uma hipótese: LLMs e agentes viram o canal — discovery via ChatGPT, integração via MCP, recomendação via agente de compras. Ainda não está claro.

## O que ainda funciona: humanos e confiança

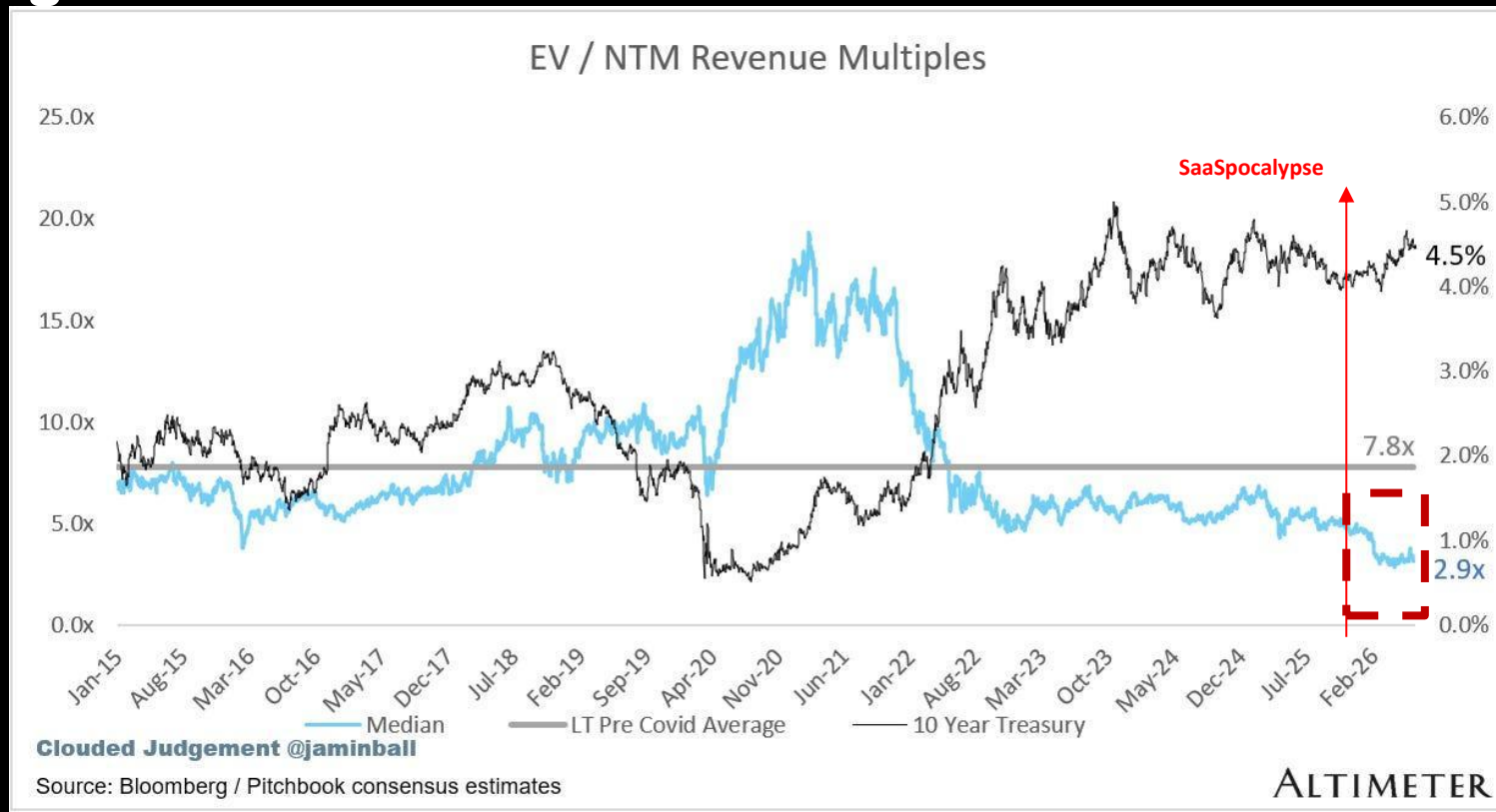
Marca pessoal, comunidades e referrals. A confiança (trust) ainda está nos seres humanos. Alavancar sinais humanos é muito valioso enquanto o novo canal não aparece.

# Conclusões Finais

*O que podemos aprender com o SaaSocalypse*

## Junho/2026: Onde estamos no SaaSocalypse?

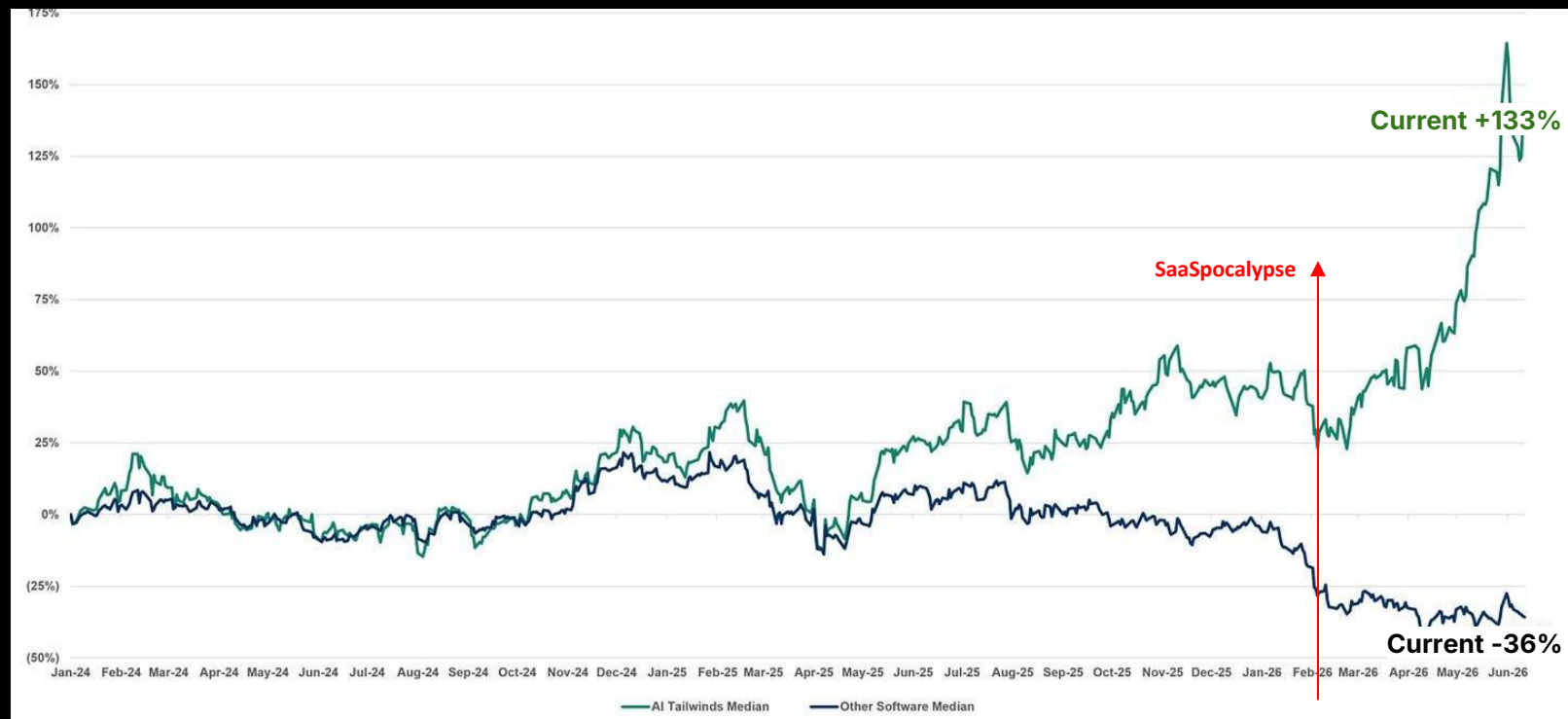
# EV/Receita caiu para 2,9x. O mercado ainda está cético com SaaS em geral



# Lição #1 do SaaSocalypse: É preciso abraçar a IA

## Software não morreu... mas o mercado separou quem está bem posicionado

Mediana do índice de ações de empresas **com IA a favor** e **sem IA a favor**



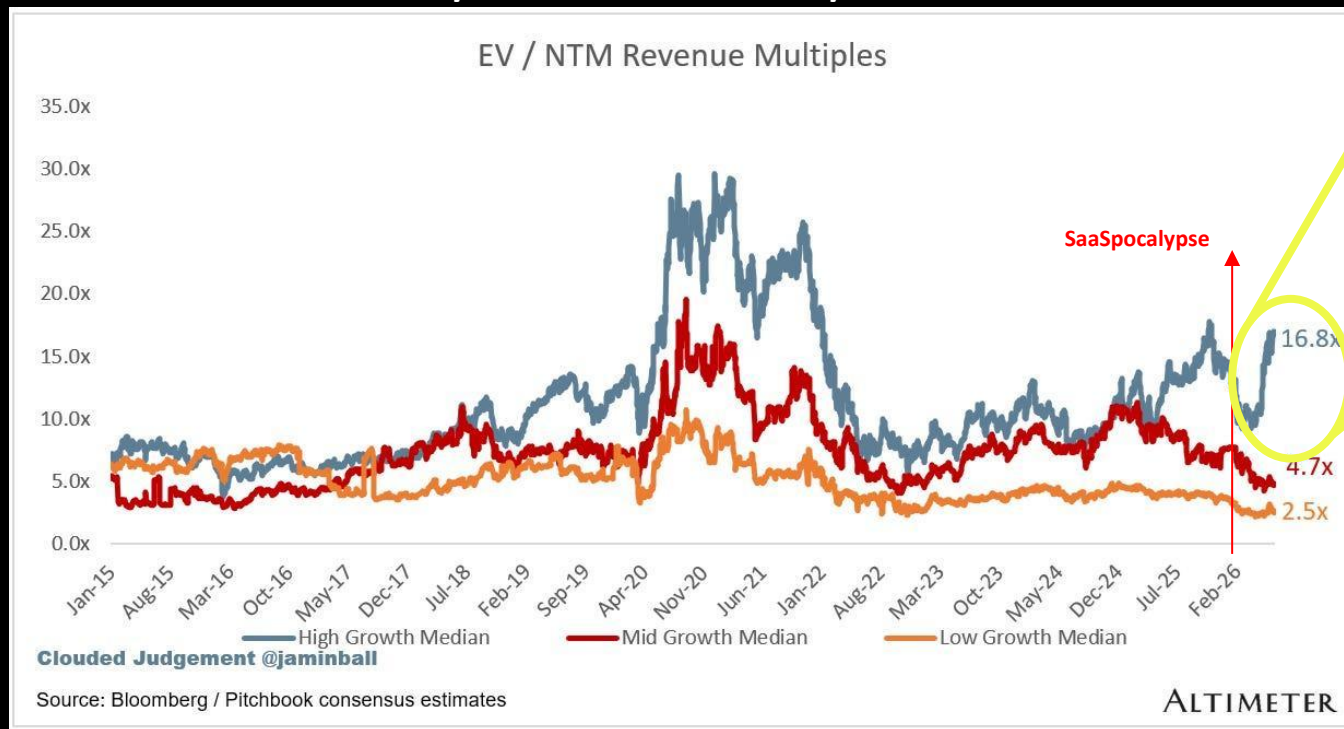
Source: CIQ as of 12-June-2026. Note: AI Tailwinds companies include DDOG, FROG\*, SNOW, APP, NET, CRWD, CYBR, DOCS, FIG, MDB, PLTR, PANW, RBRK, SHOP, ZS, and NOW.  
Link: <https://meritech.substack.com/p/meritech-software-pulse-12-june-2026>

## Lição #2 do SaaSocalypse: Sempre foi sobre crescimento...

# Múltiplos de alto crescimento voltaram aos máximos históricos

Mediana do múltiplo de valuation de empresas SaaS:

baixo crescimento / médio crescimento / alto crescimento



Múltiplos de SaaS de Alto Crescimento voltaram acima de patamares históricos

# Obrigado

**Guilherme Lima**

**DealflowBR** - *Know your game*

[dealflow.substack.com](http://dealflow.substack.com) / [s-ventures.com.br](http://s-ventures.com.br)