



RELEASE INTERNACIONAL DE IMPRENSA

booteco | R\$ 320 milhões em oportunidades privadas para startups

PT-BR • EN • ES • FR • DE • IT • HE • ZH-CN

São Paulo • 18 de agosto de 2026

boo lança ecossistema gratuito para startups e reúne mais de R\$ 320 milhões em oportunidades privadas para empresas brasileiras

Projeto booteco combina inteligência artificial, benefícios, capital privado, mapa de venture capital, calendário de aceleradoras, base nacional de startups, especialistas e acesso direto à liderança da boo em uma plataforma criada para apoiar gratuitamente quem empreende

São Paulo, agosto de 2026 — A **boo**, deep tech brasileira especializada em inteligência artificial, lançou o **booteco**, uma plataforma gratuita criada para concentrar em um único ambiente recursos que normalmente obrigam empreendedores a pesquisar dezenas ou centenas de fontes diferentes. Em sua primeira fase, o projeto mapeou **mais de R\$ 320 milhões em oportunidades privadas para startups**, além de organizar fundos de venture capital, programas de aceleração, benefícios empresariais, uma ampla base de startups brasileiras, conteúdo especializado e uma rede de profissionais disponíveis para apoiar empreendedores.

O projeto foi desenvolvido a partir da infraestrutura tecnológica da própria boo. A empresa colocou seus mecanismos de inteligência artificial, pesquisa, processamento e classificação de dados para percorrer grandes volumes de informação pública, identificar oportunidades relevantes, eliminar duplicidades, organizar critérios e transformar dados dispersos em ferramentas utilizáveis por startups.

A premissa é objetiva: boa parte dos recursos capazes de ajudar uma empresa a crescer já existe. O problema é descobrir onde eles estão, saber para quem servem e chegar até eles no momento certo.

Foi justamente esse problema que a boo decidiu atacar.

Mais de R\$ 320 milhões em oportunidades privadas mapeadas

A primeira frente do booteco reúne oportunidades oferecidas por empresas privadas para startups.

O levantamento já ultrapassa **R\$ 320 milhões em valor econômico potencial**, considerando programas, benefícios e recursos identificados pela plataforma.

São oportunidades que podem representar capital, redução de custos, acesso a produtos, tecnologia, serviços e outras vantagens capazes de produzir impacto direto no caixa e no crescimento de uma empresa.

A tecnologia da boo é utilizada para organizar essas informações de acordo com fatores como perfil da startup, estágio de desenvolvimento, mercado, localização e características específicas de cada programa.

Em vez de obrigar o fundador a percorrer uma coleção de links, a proposta é reduzir o universo de possibilidades e mostrar aquilo que possui maior aderência à realidade da empresa naquele momento.

“Existe uma quantidade enorme de recurso disponível para startups, mas ele está pulverizado. Quem está construindo uma empresa não tem tempo para passar semanas procurando oportunidade, conferindo regra e tentando descobrir se aquilo serve para o seu negócio. A gente colocou a tecnologia da boo para fazer boa parte desse trabalho”, afirma **Zé Lima, CEO da boo**.

Um mapa para chegar ao investidor certo

O booteco também reúne uma base de **fundos de venture capital e aceleradoras que atuam no Brasil**.

A plataforma organiza essas instituições a partir de informações como tese de investimento, estágio preferencial, setor, geografia, perfil da empresa e características das rodadas.

A partir do momento atual da startup, o sistema pode ajudar o empreendedor a identificar quais investidores apresentam maior aderência ao negócio.

Isso ataca um dos problemas mais comuns de uma captação: a dispersão.

Uma startup em estágio inicial não deveria abordar investidores da mesma maneira que uma empresa em Série B. Uma healthtech não possui necessariamente a mesma lista de fundos de uma fintech. E enviar apresentações indistintamente para centenas de investidores costuma consumir energia sem aumentar a probabilidade de uma conversa relevante.

O objetivo do mapa é ajudar o fundador a responder uma pergunta mais útil do que simplesmente “quem investe em startups?”: **quem pode fazer sentido para a minha startup agora?**

Calendário mostra mês a mês onde estão as acelerações

Outra frente do projeto organiza **programas de aceleração ao longo do ano**.

O booteco mantém um calendário que permite às startups visualizar, mês a mês, programas e oportunidades de aceleração identificados pelo projeto.

Além de saber que determinado programa existe, o empreendedor consegue acompanhar quando aquela oportunidade acontece e se preparar para os períodos de inscrição.

Para a boo, o fator tempo é fundamental. Uma aceleradora extremamente aderente ao negócio perde boa parte do valor para uma startup que descobre sua existência depois do encerramento das inscrições.

Por isso, a organização cronológica passou a fazer parte do próprio produto.

Uma base para entender quem está construindo o Brasil de amanhã

O trabalho de pesquisa também levou à construção de uma **ampla base de startups brasileiras**, reunindo empresas de diferentes regiões, setores e estágios de desenvolvimento.

A proposta é formar uma visão cada vez mais abrangente do ecossistema nacional, criando uma camada adicional de inteligência que ajude a entender quem está construindo, onde estão essas empresas, em quais mercados atuam e como o ambiente empreendedor brasileiro está evoluindo.

Essa base também aumenta a capacidade de relacionamento entre as diferentes peças do próprio ecossistema.

Fundos podem existir de um lado. Aceleradoras de outro. Startups em outro. O desafio é criar pontes entre esses conjuntos. É isso que o booteco pretende fazer.

A NAVE amplia o projeto para os problemas do dia a dia

O booteco também abriga a **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, criada pela boo para compartilhar conhecimento e suporte prático com quem está construindo uma empresa.

A área reúne conteúdo e apoio em tecnologia, comercial, jurídico, gente e gestão, financeiro, capital, marketing e growth e visão estratégica.

Parte desse conhecimento vem diretamente das equipes que atuam na própria boo.

A proposta não é oferecer um curso ou criar uma porta de entrada para consultoria. A NAVE funciona como uma extensão aberta da experiência acumulada pela empresa, com materiais capazes de ajudar empreendedores a lidar com situações comuns na construção de uma startup.

Além do conteúdo, a NAVE também abre espaço para uma rede de **profissionais e freelancers que podem apoiar projetos pontuais**.

O empreendedor pode encontrar especialistas de diferentes áreas, incluindo advogados, contadores, profissionais de relações públicas, tecnologia e outras disciplinas necessárias ao desenvolvimento de uma empresa.

A lógica é especialmente relevante para startups em estágio inicial, que frequentemente precisam de conhecimento especializado sem possuir estrutura ou demanda suficiente para contratar equipes completas.

Em vez de tentar montar um departamento inteiro, o empreendedor pode encontrar alguém capaz de ajudá-lo a resolver um problema específico.

Do investidor ao freelancer: a proposta é criar infraestrutura para empreender

Com a expansão das diferentes frentes, o booteco deixou de ser apenas um catálogo de benefícios e passou a funcionar como uma infraestrutura de apoio ao empreendedor.

Uma startup pode utilizar a plataforma para localizar uma oportunidade econômica, descobrir fundos mais aderentes ao seu estágio, acompanhar o calendário de aceleradoras, pesquisar outras empresas do ecossistema, encontrar conhecimento especializado ou buscar um profissional para apoiar determinado projeto.

Tudo dentro do mesmo ambiente.

Segundo a boo, o desenho do produto parte da percepção de que o empreendedor brasileiro ainda precisa recorrer a diferentes redes, plataformas, grupos, planilhas e contatos pessoais para resolver questões que fazem parte de uma mesma jornada empresarial.

O booteco tenta reduzir essa fragmentação.

Até o CEO colocou o WhatsApp na mesa

A abertura proposta pela boo também chega à própria liderança da empresa.

O **WhatsApp direto de Zé Lima, CEO da boo, está disponível na plataforma** para empreendedores que queiram entrar em contato diretamente.

Não há formulário de qualificação antes. Não há equipe comercial no meio.

A proposta é manter um canal aberto para quem precisar conversar, pedir ajuda, levantar uma questão ou simplesmente compartilhar um problema que esteja enfrentando.

“Se a ideia é dizer que estamos à disposição do empreendedor, não faria muito sentido esconder todo mundo atrás de um formulário. Meu WhatsApp está lá. Se alguém quiser falar comigo, fala comigo. O booteco nasceu para abrir porta, não para criar outra porta fechada”, afirma Lima.

O canal permanece aberto continuamente, embora, naturalmente, o tempo de resposta possa variar de acordo com a disponibilidade.

E os cupons que apareceram no caminho também ficaram

A amplitude da pesquisa gerou ainda uma consequência inesperada.

Durante as varreduras realizadas pelos mecanismos da boo, começaram a aparecer cupons, descontos, promoções e ofertas que nem sempre estavam diretamente relacionadas ao universo de startups.

A empresa decidiu manter esse material e criou uma área aberta também para o público em geral.

Além dos cupons encontrados pelos próprios sistemas, qualquer pessoa pode informar um site ou serviço e pedir que os mecanismos do projeto procurem alguma promoção ou desconto disponível.

É uma extensão mais informal do mesmo princípio que criou o booteco: se a tecnologia já está pesquisando a internet e consegue encontrar alguma coisa útil, por que jogar a informação fora?

Gratuito e sem objetivo comercial

Todas essas frentes são oferecidas gratuitamente.

O booteco não possui assinatura, plano premium ou cobrança para acessar os recursos disponíveis. A NAVE também não funciona como canal de aquisição para consultoria da boo.

Segundo a empresa, o projeto foi concebido como uma iniciativa de apoio ao desenvolvimento do ecossistema empreendedor brasileiro.

“Nosso objetivo não é transformar startup em cliente da boo. É aumentar a chance de essas empresas crescerem”, afirma Lima. “Startup crescendo gera emprego, cria tecnologia, movimenta mercado e realiza o sonho de gente que está colocando anos da própria vida naquilo. Se a gente tem tecnologia capaz de facilitar um pedaço dessa jornada, colocar isso à disposição é uma decisão bastante simples.”

Para o executivo, o resultado do projeto deve ser medido pelo impacto produzido fora da própria boo.

“Se uma empresa economizar dinheiro porque encontrou um benefício, chegar ao fundo certo, entrar numa aceleradora, encontrar um profissional que resolveu um problema ou tomar uma decisão melhor com alguma coisa que encontrou na NAVE, o booteco cumpriu sua função.”

Inteligência artificial como infraestrutura para o ecossistema

Por trás da experiência pública, o projeto utiliza diferentes mecanismos de inteligência artificial e processamento de dados para pesquisar, organizar e relacionar grandes volumes de informação.

Mas a boo não pretende transformar a tecnologia no centro da comunicação com o usuário.

O produto foi pensado para que a complexidade fique nos bastidores. Na frente, a pergunta é muito mais simples: **o que pode ajudar minha empresa a avançar agora?**

A boo pretende continuar ampliando o ecossistema do booteco com novas oportunidades privadas, fundos, aceleradoras, startups, profissionais e conteúdos.

Também estão previstas versões internacionais da experiência e expansão da disponibilidade do conteúdo em diferentes idiomas.

O objetivo declarado é transformar o booteco em uma porta permanentemente aberta para quem está tentando construir uma empresa no Brasil.

Não importa se o empreendedor chega procurando R\$ 320 milhões em oportunidades, um fundo para a próxima rodada, uma aceleradora para o próximo semestre, um advogado para resolver uma questão societária ou um cupom para economizar numa assinatura. A infraestrutura está lá. E a boo decidiu deixá-la aberta.

Sobre a boo

A **boo** é uma deep tech brasileira especializada em inteligência artificial, dados e desenvolvimento de tecnologias avançadas. A empresa cria produtos, plataformas e aplicações baseadas em IA e utiliza sua experiência tecnológica para desenvolver soluções próprias e novas iniciativas de mercado.

O **booteco** é uma iniciativa gratuita da boo voltada ao desenvolvimento e fortalecimento do ecossistema empreendedor.

Sobre o booteco

O **booteco** é uma plataforma gratuita de apoio a startups e empreendedores, criada pela boo.

A iniciativa reúne oportunidades privadas, benefícios, venture capital, fundos de investimento, programas e calendário de aceleração, uma ampla base de startups brasileiras, conteúdo especializado, profissionais independentes e ferramentas de pesquisa.

O projeto também abriga a **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, área dedicada a compartilhar conhecimento e suporte prático para quem está construindo empresas.

Nota sobre os R\$ 320 milhões

Os mais de **R\$ 320 milhões** representam o valor econômico potencial agregado das oportunidades privadas identificadas e mapeadas pelo projeto. A disponibilidade e obtenção de cada recurso dependem dos critérios, limites, condições e decisões estabelecidos pelas organizações responsáveis.

boo launches free startup ecosystem and brings together more than R\$320 million in private opportunities for Brazilian companies

booteco combines artificial intelligence, benefits, private capital, a venture capital map, an accelerator calendar, a national startup database, specialists and direct access to boo leadership in a platform built to support entrepreneurs free of charge

São Paulo, August 2026 — **boo**, a Brazilian deep-tech company specializing in artificial intelligence, has launched **booteco**, a free platform designed to concentrate in one place resources that normally force founders to search across dozens or hundreds of separate sources. In its first phase, the project mapped **more than R\$320 million in private opportunities for startups**, while also organizing venture capital funds, accelerator programs, business benefits, a broad database of Brazilian startups, specialist content and a network of professionals available to support entrepreneurs.

The project was built on boo's own technology infrastructure. The company put its artificial-intelligence, search, data-processing and classification systems to work across large volumes of public information, identifying relevant opportunities, removing duplicates, structuring eligibility criteria and turning scattered data into tools startups can actually use.

The premise is straightforward: many of the resources that can help a company grow already exist. The hard part is finding them, understanding who they are for and reaching them at the right time. That is the problem boo decided to address.

More than R\$320 million in mapped private opportunities

The first front of booteco brings together opportunities offered by private companies to startups. The mapping already exceeds **R\$320 million in potential economic value**, considering programs, benefits and resources identified by the platform.

These opportunities can represent capital, lower operating costs, access to products, technology, services and other advantages capable of directly affecting a company's cash position and growth.

boo's technology organizes the information according to factors such as startup profile, development stage, market, location and the specific characteristics of each program. Instead of sending a founder through a long collection of links, the platform is designed to narrow the field and highlight what is most relevant to the company at that moment.

"There is an enormous amount of support available to startups, but it is fragmented. Founders do not have weeks to spend hunting for opportunities, checking rules and figuring out whether something applies to their company. We put boo's technology to work on a large part of that job," says **Zé Lima, CEO of boo**.

A map to reach the right investor

booteco also brings together a database of **venture capital funds and accelerators active in Brazil**. The platform organizes these institutions using information such as investment thesis, preferred stage, sector, geography, company profile and round characteristics.

Based on a startup's current situation, the system can help founders identify investors with a stronger fit for the business. This addresses one of fundraising's most common problems: dispersion.

An early-stage startup should not approach investors in the same way as a Series B company. A healthtech does not necessarily have the same relevant fund universe as a fintech. Sending decks indiscriminately to hundreds of investors often consumes energy without increasing the chances of a meaningful conversation.

The map is intended to help founders answer a more useful question than “who invests in startups?”: **who could make sense for my startup right now?**

Calendar shows accelerator opportunities month by month

Another part of the project organizes **accelerator programs throughout the year**. booteco maintains a calendar that allows startups to see, month by month, the programs and acceleration opportunities identified by the project.

Beyond knowing that a program exists, entrepreneurs can track when it takes place and prepare for application windows.

For boo, timing is essential. A highly relevant accelerator loses much of its practical value to a startup that discovers it after applications have closed. That is why chronological organization became part of the product itself.

A database to understand who is building Brazil's next generation of companies

The research effort also led to the creation of a **broad database of Brazilian startups**, bringing together companies from different regions, sectors and stages of development.

The goal is to build an increasingly comprehensive view of the national ecosystem, adding a layer of intelligence that helps show who is building, where these companies are located, which markets they serve and how Brazil's entrepreneurial environment is evolving.

The database also improves the ability to connect different parts of the ecosystem. Funds may sit on one side, accelerators on another and startups somewhere else. The challenge is building bridges between these groups. That is what booteco aims to do.

NAVE extends the project into day-to-day startup problems

booteco also houses **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, created by boo to share practical knowledge and support with people building companies.

The area brings together content and support across technology, sales, legal, people and management, finance, capital, marketing and growth, and strategic vision. Part of that knowledge comes directly from teams working inside boo.

The purpose is not to offer a course or create a funnel into consulting. NAVE operates as an open extension of the company's accumulated experience, with materials designed to help entrepreneurs deal with situations that commonly arise while building a startup.

Beyond content, NAVE also makes room for a network of **professionals and freelancers who can support specific projects**. Entrepreneurs can find specialists across legal, accounting, public relations, technology and other disciplines needed to build a company.

This is particularly relevant for early-stage startups, which often need specialized expertise without having enough scale or demand to hire full internal teams. Instead of building an entire department, a founder can find someone capable of solving a specific problem.

From investors to freelancers: the goal is to build infrastructure for entrepreneurship

As its different fronts expanded, booteco moved beyond being a benefits directory and began functioning as support infrastructure for entrepreneurs.

A startup can use the platform to locate an economic opportunity, discover funds that better match its stage, follow accelerator calendars, research other companies in the ecosystem, find specialist knowledge or locate a professional to support a specific project — all within the same environment.

According to boo, the product is based on the observation that Brazilian founders still have to rely on different networks, platforms, groups, spreadsheets and personal contacts to solve issues that are part of the same company-building journey. booteco is designed to reduce that fragmentation.

Even the CEO put his WhatsApp number on the table

The openness proposed by boo reaches the company's own leadership. **Zé Lima's direct WhatsApp contact is available on the platform** for entrepreneurs who want to contact the CEO directly.

There is no qualification form first and no sales team in between. The intention is to keep a channel open for anyone who wants to talk, ask for help, raise a question or simply share a problem they are facing.

"If we say we are available to entrepreneurs, it would not make much sense to hide everyone behind a form. My WhatsApp is there. If someone wants to talk to me, they can. booteco was created to open a door, not to create another closed one," Lima says.

The channel remains continuously open, although response times naturally vary depending on availability.

The coupons found along the way stayed too

The scale of the research produced an unexpected side effect. As boo's systems searched the web, they began finding coupons, discounts, promotions and offers that were not always directly related to startups.

The company decided to keep that material and created an area open to the general public. In addition to the coupons discovered by the system itself, anyone can submit a website or service and ask the project to search for an available promotion or discount.

It is a more informal extension of the same principle behind booteco: if the technology is already searching the internet and finds something useful, why throw the information away?

Free and with no commercial objective

All of these fronts are offered free of charge. booteco has no subscription, premium plan or fee to access the available resources. NAVE is also not designed as a customer-acquisition channel for boo consulting.

According to the company, the project was conceived as an initiative to support the development of Brazil's entrepreneurial ecosystem.

"Our goal is not to turn startups into boo clients. It is to increase the chances that those companies grow," Lima says. "When startups grow, they create jobs, build technology, move markets and help people realize the dreams into which they are putting years of their lives. If we have technology that can make one part of that journey easier, making it available is a very simple decision."

For Lima, success should be measured by the impact produced outside boo. "If a company saves money because it found a benefit, reaches the right fund, enters an accelerator, finds a professional who solves a problem or makes a better decision because of something it found in NAVE, booteco has done its job."

Artificial intelligence as infrastructure for the ecosystem

Behind the public experience, the project uses different artificial-intelligence and data-processing mechanisms to research, organize and connect large volumes of information.

But boo does not intend to make the technology the center of the user experience. The product was designed so that complexity stays in the background. Up front, the question is much simpler: **what can help my company move forward right now?**

boo plans to continue expanding the booteco ecosystem with new private opportunities, funds, accelerators, startups, professionals and content. International versions of the experience and broader multilingual availability are also planned.

The stated goal is to turn booteco into a permanently open door for people trying to build a company in Brazil.

Whether an entrepreneur arrives looking for R\$320 million in opportunities, a fund for the next round, an accelerator for the next semester, a lawyer for a corporate issue or a coupon to save on a subscription, the infrastructure is there — and boo has decided to leave it open.

About boo

boo is a Brazilian deep-tech company specializing in artificial intelligence, data and the development of advanced technologies. The company builds AI-based products, platforms and applications and uses its technology experience to develop proprietary solutions and new market initiatives.

booteco is a free boo initiative focused on developing and strengthening the entrepreneurial ecosystem.

About booteco

booteco is a free platform supporting startups and entrepreneurs, created by boo.

The initiative brings together private opportunities, benefits, venture capital, investment funds, accelerator programs and calendars, a broad database of Brazilian startups, specialist content, independent professionals and search tools.

The project also houses **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, an area dedicated to sharing knowledge and practical support with people building companies.

Note on the R\$320 million figure

The **more than R\$320 million** figure represents the aggregate potential economic value of private opportunities identified and mapped by the project. The availability and receipt of each resource depend on the criteria, limits, conditions and decisions established by the organizations responsible.

boo lanza un ecosistema gratuito para startups y reúne más de R\$ 320 millones en oportunidades privadas para empresas brasileñas

booteco combina inteligencia artificial, beneficios, capital privado, mapa de venture capital, calendario de aceleradoras, base nacional de startups, especialistas y acceso directo al liderazgo de boo en una plataforma creada para apoyar gratuitamente a quienes emprenden

São Paulo, agosto de 2026 — **boo**, deep tech brasileña especializada en inteligencia artificial, lanzó **booteco**, una plataforma gratuita creada para concentrar en un solo entorno recursos que normalmente obligan a los emprendedores a investigar decenas o cientos de fuentes diferentes. En su primera fase, el proyecto mapeó **más de R\$ 320 millones en oportunidades privadas para startups**, además de organizar fondos de venture capital, programas de aceleración, beneficios empresariales, una amplia base de startups brasileñas, contenido especializado y una red de profesionales disponibles para apoyar a los emprendedores.

El proyecto fue desarrollado a partir de la propia infraestructura tecnológica de boo. La empresa puso sus mecanismos de inteligencia artificial, búsqueda, procesamiento y clasificación de datos a recorrer grandes volúmenes de información pública, identificar oportunidades relevantes, eliminar duplicados, organizar criterios y transformar datos dispersos en herramientas utilizables por startups.

La premisa es objetiva: buena parte de los recursos capaces de ayudar a una empresa a crecer ya existe. El problema es descubrir dónde están, saber para quién sirven y llegar a ellos en el momento correcto. Ese es exactamente el problema que boo decidió atacar.

Más de R\$ 320 millones en oportunidades privadas mapeadas

El primer frente de booteco reúne oportunidades ofrecidas por empresas privadas a startups. El relevamiento ya supera **R\$ 320 millones en valor económico potencial**, considerando programas, beneficios y recursos identificados por la plataforma.

Son oportunidades que pueden representar capital, reducción de costos, acceso a productos, tecnología, servicios y otras ventajas capaces de producir un impacto directo en la caja y el crecimiento de una empresa.

La tecnología de boo organiza esas informaciones de acuerdo con factores como perfil de la startup, etapa de desarrollo, mercado, ubicación y características específicas de cada programa. En lugar de obligar al fundador a recorrer una colección de enlaces, la propuesta es reducir el universo de posibilidades y mostrar aquello que tiene mayor afinidad con la realidad de la empresa en ese momento.

“Existe una enorme cantidad de recursos disponibles para startups, pero está pulverizada. Quien está construyendo una empresa no tiene tiempo para pasar semanas buscando oportunidades, revisando

reglas y tratando de descubrir si aquello sirve para su negocio. Pusimos la tecnología de boo a hacer buena parte de ese trabajo”, afirma **Zé Lima, CEO de boo**.

Un mapa para llegar al inversor correcto

booteco también reúne una base de **fondos de venture capital y aceleradoras que operan en Brasil**. La plataforma organiza esas instituciones a partir de informaciones como tesis de inversión, etapa preferida, sector, geografía, perfil de empresa y características de las rondas.

A partir del momento actual de la startup, el sistema puede ayudar al emprendedor a identificar qué inversores presentan mayor afinidad con el negocio. Esto ataca uno de los problemas más comunes de una captación: la dispersión.

Una startup en etapa inicial no debería abordar inversores de la misma forma que una empresa en Serie B. Una healthtech no tiene necesariamente la misma lista de fondos que una fintech. Y enviar presentaciones indiscriminadamente a cientos de inversores suele consumir energía sin aumentar la probabilidad de una conversación relevante.

El objetivo del mapa es ayudar al fundador a responder una pregunta más útil que simplemente “¿quién invierte en startups?”: **¿quién puede tener sentido para mi startup ahora?**

Un calendario muestra mes a mes dónde están las aceleraciones

Otro frente del proyecto organiza **programas de aceleración a lo largo del año**. booteco mantiene un calendario que permite a las startups visualizar, mes a mes, los programas y oportunidades de aceleración identificados por el proyecto.

Además de saber que un programa existe, el emprendedor puede seguir cuándo ocurre esa oportunidad y prepararse para los períodos de inscripción.

Para boo, el factor tiempo es fundamental. Una aceleradora extremadamente alineada con un negocio pierde gran parte de su valor para una startup que descubre su existencia después del cierre de las inscripciones. Por eso, la organización cronológica pasó a formar parte del propio producto.

Una base para entender quién está construyendo el Brasil del mañana

El trabajo de investigación también llevó a la construcción de una **amplia base de startups brasileñas**, reuniendo empresas de diferentes regiones, sectores y etapas de desarrollo.

La propuesta es formar una visión cada vez más amplia del ecosistema nacional, creando una capa adicional de inteligencia que ayude a entender quién está construyendo, dónde están esas empresas, en qué mercados actúan y cómo evoluciona el ambiente emprendedor brasileño.

La base también aumenta la capacidad de conexión entre las distintas piezas del ecosistema. Los fondos pueden estar de un lado, las aceleradoras de otro y las startups en un tercero. El desafío es crear puentes entre esos conjuntos. Eso es lo que booteco pretende hacer.

NAVE amplía el proyecto a los problemas del día a día

booteco también alberga **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, creada por boo para compartir conocimiento y apoyo práctico con quienes están construyendo una empresa.

El área reúne contenido y apoyo en tecnología, comercial, jurídico, personas y gestión, finanzas, capital, marketing y growth y visión estratégica. Parte de ese conocimiento proviene directamente de los equipos que trabajan dentro de boo.

La propuesta no es ofrecer un curso ni crear una puerta de entrada a consultoría. NAVE funciona como una extensión abierta de la experiencia acumulada por la empresa, con materiales capaces de ayudar a los emprendedores a enfrentar situaciones comunes en la construcción de una startup.

Además del contenido, NAVE también abre espacio para una red de **profesionales y freelancers que pueden apoyar proyectos puntuales**. El emprendedor puede encontrar especialistas de diferentes áreas, incluidos abogados, contadores, profesionales de relaciones públicas, tecnología y otras disciplinas necesarias para el desarrollo de una empresa.

Esto es especialmente relevante para startups en etapa inicial, que con frecuencia necesitan conocimiento especializado sin tener estructura o demanda suficiente para contratar equipos completos. En lugar de montar un departamento entero, el emprendedor puede encontrar a alguien capaz de ayudar a resolver un problema específico.

Del inversor al freelancer: la propuesta es crear infraestructura para emprender

Con la expansión de sus distintos frentes, booteco dejó de ser solo un catálogo de beneficios y pasó a funcionar como infraestructura de apoyo al emprendedor.

Una startup puede usar la plataforma para localizar una oportunidad económica, descubrir fondos más alineados con su etapa, seguir el calendario de aceleradoras, investigar otras empresas del ecosistema, encontrar conocimiento especializado o buscar a un profesional para apoyar un proyecto determinado. Todo dentro del mismo entorno.

Según boo, el diseño del producto parte de la percepción de que el emprendedor brasileño todavía necesita recurrir a diferentes redes, plataformas, grupos, hojas de cálculo y contactos personales para resolver cuestiones que forman parte de un mismo recorrido empresarial. booteco intenta reducir esa fragmentación.

Hasta el CEO puso su WhatsApp sobre la mesa

La apertura propuesta por boo también llega a la propia dirección de la empresa. **El WhatsApp directo de Zé Lima, CEO de boo, está disponible en la plataforma** para emprendedores que quieran ponerse en contacto directamente.

No hay un formulario de calificación previo ni un equipo comercial en el medio. La propuesta es mantener un canal abierto para quien necesite conversar, pedir ayuda, plantear una cuestión o simplemente compartir un problema que esté enfrentando.

“Si la idea es decir que estamos a disposición del emprendedor, no tendría mucho sentido esconder a todo el mundo detrás de un formulario. Mi WhatsApp está ahí. Si alguien quiere hablar conmigo, habla conmigo. booteco nació para abrir una puerta, no para crear otra puerta cerrada”, afirma Lima.

El canal permanece abierto de forma continua, aunque el tiempo de respuesta puede variar naturalmente según la disponibilidad.

Y los cupones encontrados en el camino también se quedaron

La amplitud de la investigación generó una consecuencia inesperada. Durante los rastreos realizados por los mecanismos de boo comenzaron a aparecer cupones, descuentos, promociones y ofertas que no siempre estaban directamente relacionadas con el universo de startups.

La empresa decidió conservar ese material y creó un área abierta también al público general. Además de los cupones encontrados por los propios sistemas, cualquier persona puede informar un sitio o servicio y pedir que los mecanismos del proyecto busquen alguna promoción o descuento disponible.

Es una extensión más informal del mismo principio que creó booteco: si la tecnología ya está investigando internet y encuentra algo útil, ¿por qué tirar esa información?

Gratis y sin objetivo comercial

Todos estos frentes se ofrecen gratuitamente. booteco no tiene suscripción, plan premium ni cobro para acceder a los recursos disponibles. NAVE tampoco funciona como canal de adquisición para consultoría de boo.

Según la empresa, el proyecto fue concebido como una iniciativa de apoyo al desarrollo del ecosistema emprendedor brasileño.

“Nuestro objetivo no es transformar startups en clientes de boo. Es aumentar la posibilidad de que esas empresas crezcan”, afirma Lima. “Una startup que crece genera empleo, crea tecnología, mueve el mercado y realiza el sueño de personas que están poniendo años de su vida en aquello. Si tenemos tecnología capaz de facilitar una parte de ese camino, ponerla a disposición es una decisión bastante simple.”

Para el ejecutivo, el resultado del proyecto debe medirse por el impacto producido fuera de boo. “Si una empresa ahorra dinero porque encontró un beneficio, llega al fondo correcto, entra en una aceleradora, encuentra a un profesional que resolvió un problema o toma una mejor decisión gracias a algo que encontró en NAVE, booteco cumplió su función.”

Inteligencia artificial como infraestructura para el ecosistema

Detrás de la experiencia pública, el proyecto utiliza distintos mecanismos de inteligencia artificial y procesamiento de datos para investigar, organizar y relacionar grandes volúmenes de información.

Pero boo no pretende convertir la tecnología en el centro de la comunicación con el usuario. El producto fue pensado para que la complejidad quede detrás. Al frente, la pregunta es mucho más simple: **¿qué puede ayudar a mi empresa a avanzar ahora?**

boo pretende seguir ampliando el ecosistema de booteco con nuevas oportunidades privadas, fondos, aceleradoras, startups, profesionales y contenidos. También están previstas versiones internacionales de la experiencia y una expansión de la disponibilidad del contenido en diferentes idiomas.

El objetivo declarado es transformar booteco en una puerta permanentemente abierta para quienes intentan construir una empresa en Brasil.

No importa si el emprendedor llega buscando R\$ 320 millones en oportunidades, un fondo para la próxima ronda, una aceleradora para el próximo semestre, un abogado para resolver una cuestión

societaria o un cupón para ahorrar en una suscripción. La infraestructura está ahí. Y boo decidió dejarla abierta.

Sobre boo

boo es una deep tech brasileña especializada en inteligencia artificial, datos y desarrollo de tecnologías avanzadas. La empresa crea productos, plataformas y aplicaciones basadas en IA y utiliza su experiencia tecnológica para desarrollar soluciones propias y nuevas iniciativas de mercado.

booteco es una iniciativa gratuita de boo orientada al desarrollo y fortalecimiento del ecosistema emprendedor.

Sobre booteco

booteco es una plataforma gratuita de apoyo a startups y emprendedores, creada por boo.

La iniciativa reúne oportunidades privadas, beneficios, venture capital, fondos de inversión, programas y calendario de aceleración, una amplia base de startups brasileñas, contenido especializado, profesionales independientes y herramientas de búsqueda.

El proyecto también alberga **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, área dedicada a compartir conocimiento y apoyo práctico para quienes están construyendo empresas.

Nota sobre los R\$ 320 millones

Los **más de R\$ 320 millones** representan el valor económico potencial agregado de las oportunidades privadas identificadas y mapeadas por el proyecto. La disponibilidad y obtención de cada recurso dependen de los criterios, límites, condiciones y decisiones establecidos por las organizaciones responsables.

boo lance un écosystème gratuit pour les startups et rassemble plus de 320 millions de R\$ d'opportunités privées pour les entreprises brésiliennes

booteco combine intelligence artificielle, avantages, capital privé, cartographie du venture capital, calendrier des accélérateurs, base nationale de startups, spécialistes et accès direct à la direction de boo dans une plateforme gratuite au service des entrepreneurs

São Paulo, août 2026 — **boo**, deep tech brésilienne spécialisée dans l'intelligence artificielle, lance **booteco**, une plateforme gratuite conçue pour regrouper dans un même environnement des ressources qui obligent habituellement les entrepreneurs à consulter des dizaines, voire des centaines de sources différentes. Lors de sa première phase, le projet a cartographié **plus de 320 millions de R\$ d'opportunités privées pour les startups**, tout en organisant des fonds de venture capital, des programmes d'accélération, des avantages entreprises, une vaste base de startups brésiliennes, des contenus spécialisés et un réseau de professionnels disponibles pour accompagner les entrepreneurs.

Le projet s'appuie sur l'infrastructure technologique de boo. L'entreprise a mobilisé ses mécanismes d'intelligence artificielle, de recherche, de traitement et de classification des données afin de parcourir de grands volumes d'informations publiques, identifier des opportunités pertinentes, éliminer les doublons, structurer les critères et transformer des données dispersées en outils réellement utilisables par les startups.

Le constat est simple : une grande partie des ressources capables d'aider une entreprise à grandir existe déjà. La difficulté consiste à savoir où elles se trouvent, à qui elles s'adressent et à les trouver au bon moment. C'est précisément le problème que boo a décidé de traiter.

Plus de 320 millions de R\$ d'opportunités privées cartographiées

Le premier volet de booteco regroupe des opportunités proposées aux startups par des entreprises privées. Le recensement dépasse déjà **320 millions de R\$ de valeur économique potentielle**, en tenant compte des programmes, avantages et ressources identifiés par la plateforme.

Ces opportunités peuvent représenter du capital, une réduction des coûts, un accès à des produits, à de la technologie, à des services ou à d'autres avantages capables d'avoir un impact direct sur la trésorerie et la croissance d'une entreprise.

La technologie de boo organise ces informations selon le profil de la startup, son stade de développement, son marché, sa localisation et les caractéristiques propres à chaque programme. L'objectif n'est pas d'envoyer le fondateur vers une longue liste de liens, mais de réduire le champ des possibilités et de montrer ce qui correspond le mieux à la réalité de son entreprise à cet instant.

« Il existe énormément de ressources pour les startups, mais elles sont dispersées. Un fondateur n'a pas des semaines à consacrer à la recherche d'opportunités, à la lecture des règles et à vérifier si un programme correspond à son entreprise. Nous avons mis la technologie de boo au service d'une grande partie de ce travail », explique **Zé Lima, CEO de boo**.

Une cartographie pour atteindre le bon investisseur

booteco réunit également une base de **fonds de venture capital et d'accélérateurs actifs au Brésil**. La plateforme organise ces acteurs selon leur thèse d'investissement, le stade privilégié, le secteur, la géographie, le profil d'entreprise et les caractéristiques des tours de financement.

À partir de la situation actuelle de la startup, le système peut aider l'entrepreneur à identifier les investisseurs les plus cohérents avec son entreprise. Il répond ainsi à l'un des problèmes les plus fréquents de la levée de fonds : la dispersion.

Une startup en phase initiale ne devrait pas approcher les investisseurs comme une entreprise en Série B. Une healthtech n'a pas nécessairement la même liste de fonds pertinents qu'une fintech. Envoyer des présentations indistinctement à des centaines d'investisseurs consomme souvent beaucoup d'énergie sans augmenter les chances d'une conversation réellement utile.

La cartographie vise donc à répondre à une question plus pertinente que « qui investit dans les startups ? » : **qui peut être pertinent pour ma startup aujourd'hui ?**

Un calendrier présente les accélérations mois par mois

Un autre volet du projet organise **les programmes d'accélération tout au long de l'année**. booteco propose un calendrier permettant aux startups de visualiser, mois par mois, les programmes et opportunités d'accélération identifiés par le projet.

L'entrepreneur peut ainsi savoir non seulement qu'un programme existe, mais aussi quand l'opportunité se présente et à quel moment préparer sa candidature.

Pour boo, le calendrier est essentiel. Un accélérateur parfaitement adapté perd une grande partie de sa valeur pour une startup qui le découvre après la clôture des candidatures. C'est pourquoi l'organisation chronologique fait désormais partie du produit.

Une base pour comprendre qui construit le Brésil de demain

Le travail de recherche a également conduit à la création d'une **vaste base de startups brésiliennes**, réunissant des entreprises de différentes régions, secteurs et stades de développement.

L'objectif est de construire une vision de plus en plus complète de l'écosystème national et d'ajouter une couche d'intelligence permettant de comprendre qui construit, où se trouvent ces entreprises, sur quels marchés elles opèrent et comment évolue l'environnement entrepreneurial brésilien.

Cette base renforce aussi la capacité à connecter les différentes parties de l'écosystème. Les fonds peuvent être d'un côté, les accélérateurs d'un autre, et les startups ailleurs. Le défi consiste à créer des ponts entre ces ensembles. C'est ce que booteco veut faire.

NAVE étend le projet aux problèmes du quotidien

booteco héberge également **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, créé par boo pour partager des connaissances pratiques et du soutien avec celles et ceux qui construisent une entreprise.

L'espace rassemble des contenus et ressources dans les domaines de la technologie, du commercial, du juridique, des ressources humaines et de la gestion, de la finance, du capital, du marketing et growth ainsi que de la vision stratégique. Une partie de ces connaissances provient directement des équipes de boo.

Il ne s'agit ni d'un cours ni d'une porte d'entrée vers du conseil. NAVE fonctionne comme une extension ouverte de l'expérience accumulée par l'entreprise, avec des contenus capables d'aider les entrepreneurs à gérer des situations courantes dans la construction d'une startup.

Au-delà du contenu, NAVE ouvre aussi un espace à un réseau de **professionnels et de freelances disponibles pour des projets ponctuels**. Les entrepreneurs peuvent y trouver des avocats, comptables, professionnels des relations publiques, spécialistes technologiques et d'autres compétences nécessaires au développement d'une entreprise.

Cette logique est particulièrement utile pour les startups en phase initiale, qui ont souvent besoin d'une expertise spécialisée sans disposer de la structure ou du volume de travail nécessaire pour recruter des équipes complètes. Au lieu de construire un département entier, le fondateur peut trouver la personne capable de résoudre un problème précis.

De l'investisseur au freelance : créer une infrastructure pour entreprendre

Avec l'expansion de ses différents volets, booteco a dépassé le simple catalogue d'avantages et fonctionne désormais comme une infrastructure de soutien aux entrepreneurs.

Une startup peut y identifier une opportunité économique, découvrir les fonds les plus cohérents avec son stade, suivre le calendrier des accélérateurs, rechercher d'autres entreprises de l'écosystème, trouver des connaissances spécialisées ou un professionnel pour l'aider sur un projet précis — dans un seul et même environnement.

Selon boo, le produit part du constat que les entrepreneurs brésiliens doivent encore naviguer entre différents réseaux, plateformes, groupes, feuilles de calcul et contacts personnels pour résoudre des sujets appartenant pourtant à une même trajectoire entrepreneuriale. booteco cherche à réduire cette fragmentation.

Même le CEO a mis son WhatsApp à disposition

L'ouverture voulue par boo va jusqu'à la direction de l'entreprise. **Le WhatsApp direct de Zé Lima, CEO de boo, est disponible sur la plateforme** pour les entrepreneurs souhaitant le contacter directement.

Il n'y a ni formulaire de qualification préalable ni équipe commerciale intermédiaire. L'objectif est de maintenir un canal ouvert pour ceux qui veulent échanger, demander de l'aide, poser une question ou simplement partager un problème.

« Si nous disons que nous sommes disponibles pour les entrepreneurs, cela n'aurait pas beaucoup de sens de cacher tout le monde derrière un formulaire. Mon WhatsApp est là. Si quelqu'un veut me parler, il peut le faire. booteco a été créé pour ouvrir une porte, pas pour en créer une autre fermée », explique Lima.

Le canal reste ouvert en permanence, même si le délai de réponse peut naturellement varier selon les disponibilités.

Les coupons trouvés en chemin ont aussi été conservés

L'ampleur de la recherche a produit un effet secondaire inattendu. Au fil des explorations réalisées par les mécanismes de boo, des coupons, réductions, promotions et offres sans lien direct avec les startups ont commencé à apparaître.

L'entreprise a décidé de conserver ces informations et a créé un espace accessible au grand public. En plus des coupons trouvés par les systèmes, chacun peut indiquer un site ou un service et demander au projet de rechercher une promotion ou une réduction disponible.

Il s'agit d'une extension plus informelle du même principe à l'origine de booteco : si la technologie parcourt déjà internet et trouve quelque chose d'utile, pourquoi jeter l'information ?

Gratuit et sans objectif commercial

Tous ces services sont proposés gratuitement. booteco ne comporte ni abonnement, ni formule premium, ni frais d'accès aux ressources. NAVE n'est pas non plus conçu comme un canal d'acquisition pour des prestations de conseil de boo.

Selon l'entreprise, le projet a été pensé comme une initiative de soutien au développement de l'écosystème entrepreneurial brésilien.

« Notre objectif n'est pas de transformer les startups en clients de boo. Il est d'augmenter leurs chances de grandir », affirme Lima. « Une startup qui grandit crée des emplois, développe de la technologie, fait bouger le marché et permet à des personnes de réaliser un rêve auquel elles consacrent des années de leur vie. Si nous disposons d'une technologie capable de simplifier une partie de cette trajectoire, la rendre disponible est une décision assez simple. »

Pour le dirigeant, le résultat du projet doit être mesuré par son impact en dehors de boo. « Si une entreprise économise de l'argent grâce à un avantage, arrive au bon fonds, entre dans un accélérateur, trouve un professionnel qui résout un problème ou prend une meilleure décision grâce à quelque chose trouvé dans NAVE, booteco a rempli sa mission. »

L'intelligence artificielle comme infrastructure de l'écosystème

Derrière l'expérience publique, le projet utilise différents mécanismes d'intelligence artificielle et de traitement des données afin de rechercher, organiser et relier de grands volumes d'informations.

Mais boo ne veut pas faire de la technologie le centre de la relation utilisateur. Le produit a été pensé pour que la complexité reste en coulisses. À l'avant, la question est beaucoup plus simple : **qu'est-ce qui peut aider mon entreprise à avancer maintenant ?**

boo prévoit de continuer à élargir l'écosystème booteco avec de nouvelles opportunités privées, fonds, accélérateurs, startups, professionnels et contenus. Des versions internationales et une disponibilité dans plusieurs langues sont également prévues.

L'objectif déclaré est de faire de booteco une porte toujours ouverte pour celles et ceux qui essaient de construire une entreprise au Brésil.

Qu'un entrepreneur arrive pour chercher 320 millions de R\$ d'opportunités, un fonds pour le prochain tour, un accélérateur pour le prochain semestre, un avocat pour une question sociétaire ou un coupon pour réduire le coût d'un abonnement, l'infrastructure est là — et boo a décidé de la laisser ouverte.

À propos de boo

boo est une deep tech brésilienne spécialisée dans l'intelligence artificielle, les données et le développement de technologies avancées. L'entreprise crée des produits, plateformes et applications basés sur l'IA et utilise son expérience technologique pour développer ses propres solutions et de nouvelles initiatives de marché.

booteco est une initiative gratuite de boo consacrée au développement et au renforcement de l'écosystème entrepreneurial.

À propos de booteco

booteco est une plateforme gratuite de soutien aux startups et aux entrepreneurs, créée par boo.

L'initiative rassemble des opportunités privées, des avantages, du venture capital, des fonds d'investissement, des programmes et calendriers d'accélération, une vaste base de startups brésiliennes, du contenu spécialisé, des professionnels indépendants et des outils de recherche.

Le projet héberge également **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, un espace consacré au partage de connaissances et de soutien pratique pour celles et ceux qui construisent des entreprises.

Note sur les 320 millions de R\$

Les **plus de 320 millions de R\$** représentent la valeur économique potentielle agrégée des opportunités privées identifiées et cartographiées par le projet. La disponibilité et l'obtention de chaque ressource dépendent des critères, limites, conditions et décisions établis par les organisations responsables.

boo startet kostenloses Startup-Ökosystem und bündelt mehr als 320 Millionen R\$ an privaten Chancen für brasilianische Unternehmen

booteco verbindet künstliche Intelligenz, Benefits, privates Kapital, eine Venture-Capital-Landkarte, einen Accelerator-Kalender, eine nationale Startup-Datenbank, Spezialisten und direkten Zugang zur boo-Führung in einer kostenlosen Plattform für Gründerinnen und Gründer

São Paulo, August 2026 — **boo**, ein brasilianisches Deep-Tech-Unternehmen mit Schwerpunkt auf künstlicher Intelligenz, hat **booteco** gestartet. Die kostenlose Plattform bündelt an einem Ort Ressourcen, für die Gründer sonst Dutzende oder Hunderte unterschiedlicher Quellen durchsuchen müssten. In der ersten Phase kartierte das Projekt **mehr als 320 Millionen R\$ an privaten Chancen für Startups** und strukturierte zugleich Venture-Capital-Fonds, Accelerator-Programme, Unternehmensvorteile, eine umfangreiche Datenbank brasilianischer Startups, Fachinhalte sowie ein Netzwerk von Fachleuten, die Gründer unterstützen können.

Das Projekt basiert auf der eigenen Technologieinfrastruktur von boo. Das Unternehmen setzte seine Systeme für künstliche Intelligenz, Suche, Datenverarbeitung und Klassifizierung ein, um große Mengen öffentlich zugänglicher Informationen zu durchsuchen, relevante Chancen zu identifizieren, Dubletten zu entfernen, Kriterien zu strukturieren und verstreute Daten in nutzbare Werkzeuge für Startups zu verwandeln.

Die Ausgangsthese ist einfach: Viele Ressourcen, die ein Unternehmen beim Wachstum unterstützen können, existieren bereits. Die Herausforderung besteht darin, sie zu finden, zu verstehen, für wen sie geeignet sind, und sie zum richtigen Zeitpunkt zu erreichen. Genau dieses Problem will boo lösen.

Mehr als 320 Millionen R\$ an kartierten privaten Chancen

Der erste Bereich von booteco bündelt Angebote privater Unternehmen für Startups. Die Erhebung umfasst bereits **mehr als 320 Millionen R\$ potenziellen wirtschaftlichen Wert** aus Programmen, Benefits und weiteren Ressourcen, die von der Plattform identifiziert wurden.

Diese Chancen können Kapital, niedrigere Kosten, Zugang zu Produkten, Technologie, Dienstleistungen und andere Vorteile bedeuten, die sich direkt auf Liquidität und Wachstum eines Unternehmens auswirken können.

Die Technologie von boo ordnet diese Informationen nach Faktoren wie Startup-Profil, Entwicklungsphase, Markt, Standort und spezifischen Merkmalen des jeweiligen Programms. Statt Gründer durch eine lange Linksammlung zu schicken, soll die Plattform die Auswahl eingrenzen und das hervorheben, was in der jeweiligen Unternehmenssituation am besten passt.

„Es gibt enorm viele Ressourcen für Startups, aber sie sind über den Markt verteilt. Wer ein Unternehmen aufbaut, hat keine Wochen Zeit, um Chancen zu suchen, Regeln zu prüfen und herauszufinden, ob etwas zum eigenen Geschäft passt. Wir haben die Technologie von boo eingesetzt, um einen großen Teil dieser Arbeit zu übernehmen“, sagt **Zé Lima, CEO von boo**.

Eine Landkarte zum richtigen Investor

booteco bündelt außerdem eine Datenbank von **Venture-Capital-Fonds und Acceleratoren, die in Brasilien aktiv sind**. Die Plattform strukturiert diese Institutionen nach Investmentthese, bevorzugter Phase, Branche, Geografie, Unternehmensprofil und Eigenschaften der jeweiligen Finanzierungsrunden.

Ausgehend von der aktuellen Situation eines Startups kann das System dabei helfen, Investoren mit einer höheren Passung zum Unternehmen zu identifizieren. Damit adressiert die Plattform eines der häufigsten Probleme beim Fundraising: Streuverluste.

Ein Early-Stage-Startup sollte Investoren nicht auf dieselbe Weise ansprechen wie ein Series-B-Unternehmen. Eine Healthtech hat nicht zwangsläufig dieselben relevanten Fonds wie eine Fintech. Präsentationen wahllos an Hunderte Investoren zu schicken kostet häufig viel Energie, ohne die Wahrscheinlichkeit eines sinnvollen Gesprächs zu erhöhen.

Die Landkarte soll deshalb eine nützlichere Frage beantworten als nur „Wer investiert in Startups?“. **Wer könnte für mein Startup genau jetzt passen?**

Kalender zeigt Accelerator-Programme Monat für Monat

Ein weiterer Bereich des Projekts organisiert **Accelerator-Programme über das gesamte Jahr hinweg**. booteco führt einen Kalender, in dem Startups Monat für Monat die vom Projekt identifizierten Programme und Beschleunigungsmöglichkeiten sehen können.

Gründer erfahren damit nicht nur, dass ein Programm existiert, sondern auch, wann es stattfindet und wann sie sich auf Bewerbungsphasen vorbereiten müssen.

Für boo ist Timing entscheidend. Ein Accelerator mit hervorragender Passung verliert für ein Startup einen Großteil seines Nutzens, wenn die Bewerbung bereits geschlossen ist. Deshalb wurde die zeitliche Strukturierung selbst Teil des Produkts.

Eine Datenbank darüber, wer Brasiliens Unternehmen von morgen baut

Die Recherche führte außerdem zum Aufbau einer **umfangreichen Datenbank brasilianischer Startups**, die Unternehmen aus unterschiedlichen Regionen, Branchen und Entwicklungsphasen zusammenführt.

Ziel ist es, einen zunehmend umfassenden Blick auf das nationale Ökosystem zu schaffen und zusätzliche Informationen darüber bereitzustellen, wer baut, wo sich Unternehmen befinden, in welchen Märkten sie aktiv sind und wie sich das brasilianische Startup-Umfeld entwickelt.

Diese Datenbasis verbessert auch die Möglichkeit, verschiedene Teile des Ökosystems miteinander zu verbinden. Fonds können auf der einen Seite stehen, Acceleratoren auf einer anderen und Startups an einer dritten Stelle. Die Herausforderung besteht darin, Brücken zwischen diesen Gruppen zu schaffen. Genau das will booteco leisten.

NAVE erweitert das Projekt auf die täglichen Herausforderungen von Startups

booteco beherbergt außerdem **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, das boo geschaffen hat, um praktisches Wissen und Unterstützung mit Menschen zu teilen, die Unternehmen aufbauen.

Der Bereich umfasst Inhalte und Unterstützung zu Technologie, Vertrieb, Recht, People & Management, Finanzen, Kapital, Marketing & Growth sowie strategischer Ausrichtung. Ein Teil dieses Wissens stammt direkt aus den Teams von boo.

Es geht weder um einen Kurs noch um einen Einstieg in Beratung. NAVE funktioniert als offene Erweiterung der im Unternehmen gesammelten Erfahrung und stellt Materialien bereit, die Unternehmer bei typischen Situationen im Startup-Aufbau unterstützen können.

Zusätzlich zu den Inhalten gibt es Raum für ein Netzwerk von **Fachleuten und Freelancern, die bei konkreten Projekten unterstützen können**. Gründer können dort unter anderem Anwälte, Buchhalter, PR-Fachleute, Technologieexperten und weitere Spezialisten finden.

Das ist besonders für Startups in frühen Phasen relevant, die häufig Spezialwissen benötigen, aber weder Struktur noch Auslastung für vollständige interne Teams haben. Statt eine ganze Abteilung aufzubauen, können Gründer jemanden finden, der ein konkretes Problem löst.

Vom Investor bis zum Freelancer: Infrastruktur für Unternehmertum

Mit der Erweiterung der verschiedenen Bereiche ist booteco über einen reinen Benefit-Katalog hinausgewachsen und funktioniert inzwischen als Unterstützungsinfrastruktur für Gründer.

Ein Startup kann eine wirtschaftliche Chance suchen, Fonds finden, die zur eigenen Phase passen, Accelerator-Termine verfolgen, andere Unternehmen im Ökosystem recherchieren, Spezialwissen finden oder einen Profi für ein konkretes Projekt suchen — alles in derselben Umgebung.

Nach Angaben von boo basiert das Produkt auf der Beobachtung, dass brasilianische Gründer noch immer verschiedene Netzwerke, Plattformen, Gruppen, Tabellen und persönliche Kontakte nutzen müssen, um Probleme zu lösen, die eigentlich Teil derselben unternehmerischen Reise sind. booteco soll diese Fragmentierung reduzieren.

Sogar der CEO hat seine WhatsApp-Nummer offengelegt

Die Offenheit von boo reicht bis zur Unternehmensführung. **Die direkte WhatsApp-Nummer von Zé Lima, CEO von boo, ist auf der Plattform verfügbar** und kann von Gründern für einen direkten Kontakt genutzt werden.

Es gibt vorher kein Qualifizierungsformular und kein Vertriebsteam dazwischen. Ziel ist ein offener Kanal für Menschen, die sprechen, um Hilfe bitten, eine Frage stellen oder einfach ein aktuelles Problem teilen möchten.

„Wenn wir sagen, dass wir für Gründer da sind, würde es wenig Sinn ergeben, alle hinter einem Formular zu verstecken. Meine WhatsApp-Nummer steht dort. Wenn jemand mit mir sprechen will, kann er das tun. booteco wurde geschaffen, um eine Tür zu öffnen, nicht um eine weitere geschlossene Tür zu bauen“, sagt Lima.

Der Kanal bleibt dauerhaft offen, auch wenn die Antwortzeit naturgemäß von der Verfügbarkeit abhängen kann.

Auch die unterwegs gefundenen Gutscheine blieben im System

Der Umfang der Recherche brachte einen unerwarteten Nebeneffekt mit sich. Während der Suchen von boo tauchten Gutscheine, Rabatte, Aktionen und Angebote auf, die nicht immer direkt mit Startups zu tun hatten.

Das Unternehmen entschied sich, diese Informationen zu behalten und einen Bereich auch für die breite Öffentlichkeit zu öffnen. Zusätzlich zu den automatisch gefundenen Gutscheinen kann jeder eine Website oder einen Dienst angeben und das Projekt nach verfügbaren Aktionen oder Rabatten suchen lassen.

Es ist eine informellere Erweiterung desselben Prinzips, auf dem booteco basiert: Wenn die Technologie das Internet ohnehin durchsucht und dabei etwas Nützliches findet, warum sollte man die Information wegwerfen?

Kostenlos und ohne kommerzielles Ziel

Alle Bereiche werden kostenlos angeboten. booteco hat weder Abonnement noch Premium-Plan noch Gebühren für den Zugriff. Auch NAVE ist nicht als Akquisitionskanal für Beratungsleistungen von boo gedacht.

Nach Angaben des Unternehmens wurde das Projekt als Initiative zur Unterstützung der Entwicklung des brasilianischen Startup-Ökosystems konzipiert.

„Unser Ziel ist nicht, Startups zu Kunden von boo zu machen. Unser Ziel ist, ihre Wachstumschancen zu erhöhen“, sagt Lima. „Wachsende Startups schaffen Arbeitsplätze, entwickeln Technologie, bewegen Märkte und verwirklichen die Träume von Menschen, die Jahre ihres Lebens in ein Unternehmen investieren. Wenn wir Technologie haben, die einen Teil dieses Weges leichter machen kann, ist es eine ziemlich einfache Entscheidung, sie zur Verfügung zu stellen.“

Für Lima sollte der Erfolg des Projekts an seiner Wirkung außerhalb von boo gemessen werden. „Wenn ein Unternehmen Geld spart, weil es einen Benefit gefunden hat, den passenden Fonds erreicht, in einen Accelerator kommt, einen Profi findet, der ein Problem löst, oder aufgrund eines NAVE-Inhalts eine bessere Entscheidung trifft, hat booteco seine Aufgabe erfüllt.“

Künstliche Intelligenz als Infrastruktur für das Ökosystem

Hinter der öffentlichen Oberfläche nutzt das Projekt verschiedene KI- und Datenverarbeitungsmechanismen, um große Informationsmengen zu recherchieren, zu organisieren und miteinander zu verbinden.

boo will die Technologie jedoch nicht zum Mittelpunkt der Nutzerkommunikation machen. Die Komplexität soll im Hintergrund bleiben. Im Vordergrund steht eine viel einfachere Frage: **Was kann meinem Unternehmen jetzt helfen, weiterzukommen?**

boo plant, das booteco-Ökosystem weiter um neue private Chancen, Fonds, Acceleratoren, Startups, Fachleute und Inhalte zu erweitern. Internationale Versionen und eine breitere mehrsprachige Verfügbarkeit sind ebenfalls vorgesehen.

Das erklärte Ziel ist, booteco zu einer dauerhaft offenen Tür für Menschen zu machen, die in Brasilien ein Unternehmen aufbauen.

Ob ein Gründer nach 320 Millionen R\$ an Chancen, einem Fonds für die nächste Runde, einem Accelerator für das kommende Halbjahr, einem Anwalt für eine gesellschaftsrechtliche Frage oder einem Gutschein für ein Abo sucht: Die Infrastruktur ist da — und boo hat entschieden, sie offen zu lassen.

Über boo

boo ist ein brasilianisches Deep-Tech-Unternehmen mit Schwerpunkt auf künstlicher Intelligenz, Daten und der Entwicklung fortschrittlicher Technologien. Das Unternehmen entwickelt KI-basierte Produkte, Plattformen und Anwendungen und nutzt seine technologische Erfahrung für eigene Lösungen und neue Marktinitiativen.

booteco ist eine kostenlose Initiative von boo zur Entwicklung und Stärkung des unternehmerischen Ökosystems.

Über booteco

booteco ist eine von boo entwickelte kostenlose Plattform zur Unterstützung von Startups und Gründern.

Die Initiative bündelt private Chancen, Benefits, Venture Capital, Investmentfonds, Programme und Accelerator-Kalender, eine umfangreiche Datenbank brasilianischer Startups, Fachinhalte, unabhängige Profis und Recherchewerkzeuge.

Das Projekt beherbergt außerdem **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, einen Bereich zum Teilen von Wissen und praktischer Unterstützung für Menschen, die Unternehmen aufbauen.

Hinweis zur Zahl von 320 Millionen R\$

Die **mehr als 320 Millionen R\$** stehen für den aggregierten potenziellen wirtschaftlichen Wert der vom Projekt identifizierten und kartierten privaten Chancen. Verfügbarkeit und Erhalt jeder einzelnen Ressource hängen von den Kriterien, Grenzen, Bedingungen und Entscheidungen der jeweils verantwortlichen Organisationen ab.

boo lancia un ecosistema gratuito per startup e riunisce oltre R\$ 320 milioni di opportunità private per le aziende brasiliane

booteco combina intelligenza artificiale, benefit, capitale privato, mappa del venture capital, calendario degli acceleratori, database nazionale di startup, specialisti e accesso diretto alla leadership di boo in una piattaforma gratuita per chi fa impresa

San Paolo, agosto 2026 — **boo**, deep tech brasiliana specializzata in intelligenza artificiale, ha lanciato **booteco**, una piattaforma gratuita creata per concentrare in un unico ambiente risorse che normalmente costringono gli imprenditori a consultare decine o centinaia di fonti diverse. Nella sua prima fase, il progetto ha mappato **oltre R\$ 320 milioni di opportunità private per le startup**, organizzando inoltre fondi di venture capital, programmi di accelerazione, benefit aziendali, un ampio database di startup brasiliane, contenuti specialistici e una rete di professionisti disponibili a supportare gli imprenditori.

Il progetto è stato sviluppato a partire dall'infrastruttura tecnologica di boo. L'azienda ha messo i propri meccanismi di intelligenza artificiale, ricerca, elaborazione e classificazione dei dati al lavoro su grandi volumi di informazioni pubbliche, con l'obiettivo di identificare opportunità rilevanti, eliminare duplicati, organizzare criteri e trasformare dati dispersi in strumenti effettivamente utilizzabili dalle startup.

La premessa è semplice: molte delle risorse capaci di aiutare un'azienda a crescere esistono già. Il problema è capire dove si trovano, per chi sono adatte e raggiungerle nel momento giusto. È esattamente il problema che boo ha deciso di affrontare.

Oltre R\$ 320 milioni di opportunità private mappate

La prima area di booteco raccoglie opportunità offerte alle startup da aziende private. La mappatura supera già **R\$ 320 milioni di valore economico potenziale**, considerando programmi, benefit e risorse individuati dalla piattaforma.

Si tratta di opportunità che possono significare capitale, riduzione dei costi, accesso a prodotti, tecnologia, servizi e altri vantaggi in grado di incidere direttamente sulla cassa e sulla crescita di un'azienda.

La tecnologia di boo organizza queste informazioni in base a fattori come profilo della startup, fase di sviluppo, mercato, localizzazione e caratteristiche specifiche di ciascun programma. Invece di obbligare il founder a navigare una lunga raccolta di link, l'obiettivo è ridurre il campo delle possibilità e mostrare ciò che ha maggiore aderenza alla realtà dell'azienda in quel momento.

“Esiste una quantità enorme di risorse disponibili per le startup, ma sono frammentate. Chi sta costruendo un'azienda non ha settimane da dedicare alla ricerca di opportunità, alla verifica delle regole e a capire se qualcosa si applica davvero al proprio business. Abbiamo messo la tecnologia di boo al lavoro su una grande parte di questo compito”, afferma **Zé Lima, CEO di boo**.

Una mappa per arrivare all'investitore giusto

booteco raccoglie anche un database di **fondi di venture capital e acceleratori attivi in Brasile**. La piattaforma organizza queste istituzioni in base a tesi d'investimento, fase preferita, settore, geografia, profilo aziendale e caratteristiche dei round.

Partendo dal momento attuale della startup, il sistema può aiutare l'imprenditore a identificare gli investitori con una maggiore compatibilità con il business. Questo affronta uno dei problemi più comuni nella raccolta di capitale: la dispersione.

Una startup early stage non dovrebbe contattare gli investitori nello stesso modo di un'azienda in Serie B. Una healthtech non ha necessariamente la stessa lista di fondi di una fintech. E inviare pitch indiscriminatamente a centinaia di investitori spesso consuma energia senza aumentare le probabilità di una conversazione rilevante.

L'obiettivo della mappa è aiutare il founder a rispondere a una domanda più utile di "chi investe in startup?": **chi può avere senso per la mia startup in questo momento?**

Il calendario mostra mese per mese le opportunità di accelerazione

Un'altra area del progetto organizza **i programmi di accelerazione durante l'anno**. booteco mantiene un calendario che permette alle startup di visualizzare, mese per mese, i programmi e le opportunità di accelerazione identificati dal progetto.

Oltre a sapere che un determinato programma esiste, l'imprenditore può capire quando si svolge e prepararsi in tempo per le finestre di candidatura.

Per boo, il fattore tempo è fondamentale. Un acceleratore molto adatto al business perde gran parte del proprio valore se la startup lo scopre dopo la chiusura delle candidature. Per questo l'organizzazione cronologica è diventata parte integrante del prodotto.

Un database per capire chi sta costruendo il Brasile di domani

Il lavoro di ricerca ha portato anche alla costruzione di un **ampio database di startup brasiliane**, che riunisce aziende di regioni, settori e fasi di sviluppo differenti.

L'obiettivo è costruire una visione sempre più ampia dell'ecosistema nazionale, creando un ulteriore livello di intelligence utile a capire chi sta costruendo, dove si trovano queste aziende, in quali mercati operano e come si sta evolvendo l'ambiente imprenditoriale brasiliano.

Questa base aumenta anche la capacità di connessione tra le diverse parti dell'ecosistema. I fondi possono trovarsi da una parte, gli acceleratori da un'altra e le startup altrove. La sfida è creare ponti tra questi insiemi. È ciò che booteco intende fare.

NAVE estende il progetto ai problemi quotidiani delle startup

booteco ospita anche **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, creata da boo per condividere conoscenza e supporto pratico con chi sta costruendo un'azienda.

L'area riunisce contenuti e supporto in tecnologia, commerciale, legale, people & management, finanza, capitale, marketing e growth e visione strategica. Parte di questa conoscenza arriva direttamente dai team che lavorano all'interno di boo.

L'obiettivo non è offrire un corso né creare un funnel verso la consulenza. NAVE funziona come un'estensione aperta dell'esperienza accumulata dall'azienda, con materiali pensati per aiutare gli imprenditori ad affrontare situazioni comuni nella costruzione di una startup.

Oltre ai contenuti, NAVE apre spazio a una rete di **professionisti e freelancer che possono supportare progetti specifici**. L'imprenditore può trovare specialisti in diverse aree, tra cui avvocati, commercialisti, professionisti delle relazioni pubbliche, tecnologia e altre discipline necessarie allo sviluppo di un'azienda.

Questa logica è particolarmente rilevante per le startup in fase iniziale, che spesso hanno bisogno di competenze specialistiche senza avere struttura o domanda sufficiente per assumere team completi. Invece di costruire un intero reparto, il founder può trovare qualcuno in grado di risolvere un problema specifico.

Dall'investitore al freelancer: l'obiettivo è creare infrastruttura per fare impresa

Con l'espansione dei diversi fronti, booteco ha superato il semplice catalogo di benefit e ha iniziato a funzionare come un'infrastruttura di supporto all'imprenditore.

Una startup può usare la piattaforma per trovare un'opportunità economica, individuare fondi più coerenti con la propria fase, seguire il calendario degli acceleratori, cercare altre aziende dell'ecosistema, trovare conoscenze specialistiche o un professionista per un determinato progetto — tutto nello stesso ambiente.

Secondo boo, il prodotto nasce dalla constatazione che l'imprenditore brasiliano deve ancora ricorrere a reti, piattaforme, gruppi, fogli di calcolo e contatti personali differenti per risolvere questioni che fanno parte dello stesso percorso aziendale. booteco prova a ridurre questa frammentazione.

Anche il CEO ha messo il proprio WhatsApp a disposizione

L'apertura proposta da boo arriva fino alla leadership aziendale. **Il WhatsApp diretto di Zé Lima, CEO di boo, è disponibile sulla piattaforma** per gli imprenditori che desiderano contattarlo direttamente.

Non c'è un modulo di qualificazione preliminare e non c'è un team commerciale nel mezzo. L'idea è mantenere un canale aperto per chi vuole parlare, chiedere aiuto, sollevare una questione o semplicemente condividere un problema.

“Se diciamo di essere a disposizione dell'imprenditore, non avrebbe molto senso nascondere tutti dietro un modulo. Il mio WhatsApp è lì. Se qualcuno vuole parlare con me, può farlo. booteco è nato per aprire una porta, non per crearne un'altra chiusa”, afferma Lima.

Il canale rimane continuamente aperto, anche se i tempi di risposta possono naturalmente variare in funzione della disponibilità.

Anche i coupon trovati lungo il percorso sono rimasti

L'ampiezza della ricerca ha generato una conseguenza inattesa. Durante le scansioni realizzate dai meccanismi di boo hanno iniziato ad apparire coupon, sconti, promozioni e offerte non sempre direttamente collegate al mondo delle startup.

L'azienda ha deciso di conservare queste informazioni e ha creato un'area aperta anche al pubblico generale. Oltre ai coupon trovati dai sistemi, chiunque può indicare un sito o un servizio e chiedere al progetto di cercare una promozione o uno sconto disponibile.

È un'estensione più informale dello stesso principio che ha creato booteco: se la tecnologia sta già cercando su internet e trova qualcosa di utile, perché buttare via l'informazione?

Gratuito e senza obiettivo commerciale

Tutte queste aree sono offerte gratuitamente. booteco non prevede abbonamento, piano premium o pagamento per l'accesso alle risorse disponibili. Anche NAVE non funziona come canale di acquisizione per la consulenza di boo.

Secondo l'azienda, il progetto è stato concepito come un'iniziativa di sostegno allo sviluppo dell'ecosistema imprenditoriale brasiliano.

“Il nostro obiettivo non è trasformare le startup in clienti di boo. È aumentare la probabilità che queste aziende crescano”, afferma Lima. “Una startup che cresce crea posti di lavoro, tecnologia, movimento nel mercato e realizza il sogno di persone che stanno mettendo anni della propria vita in quell'idea. Se abbiamo tecnologia capace di rendere più semplice una parte di questo percorso, metterla a disposizione è una decisione piuttosto semplice.”

Per il CEO, il risultato del progetto deve essere misurato dall'impatto generato fuori da boo. “Se un'azienda risparmia denaro perché ha trovato un benefit, raggiunge il fondo giusto, entra in un acceleratore, trova un professionista che risolve un problema o prende una decisione migliore grazie a qualcosa che ha trovato in NAVE, booteco ha svolto la propria funzione.”

L'intelligenza artificiale come infrastruttura per l'ecosistema

Dietro l'esperienza pubblica, il progetto utilizza diversi meccanismi di intelligenza artificiale e processamento dei dati per ricercare, organizzare e collegare grandi volumi di informazioni.

Ma boo non vuole trasformare la tecnologia nel centro della comunicazione con l'utente. Il prodotto è stato pensato perché la complessità rimanga dietro le quinte. Davanti, la domanda è molto più semplice: **che cosa può aiutare la mia azienda ad avanzare adesso?**

boo intende continuare ad ampliare l'ecosistema booteco con nuove opportunità private, fondi, acceleratori, startup, professionisti e contenuti. Sono inoltre previste versioni internazionali dell'esperienza e una maggiore disponibilità dei contenuti in diverse lingue.

L'obiettivo dichiarato è trasformare booteco in una porta permanentemente aperta per chi sta cercando di costruire un'azienda in Brasile.

Non importa se l'imprenditore arriva cercando R\$ 320 milioni di opportunità, un fondo per il prossimo round, un acceleratore per il prossimo semestre, un avvocato per una questione societaria o un coupon per risparmiare su un abbonamento. L'infrastruttura è lì. E boo ha deciso di lasciarla aperta.

Su boo

boo è una deep tech brasiliana specializzata in intelligenza artificiale, dati e sviluppo di tecnologie avanzate. L'azienda crea prodotti, piattaforme e applicazioni basate sull'IA e utilizza la propria esperienza tecnologica per sviluppare soluzioni proprietarie e nuove iniziative di mercato.

booteco è un'iniziativa gratuita di boo dedicata allo sviluppo e al rafforzamento dell'ecosistema imprenditoriale.

Su booteco

booteco è una piattaforma gratuita di supporto a startup e imprenditori, creata da boo.

L'iniziativa riunisce opportunità private, benefit, venture capital, fondi d'investimento, programmi e calendario di accelerazione, un ampio database di startup brasiliane, contenuti specialistici, professionisti indipendenti e strumenti di ricerca.

Il progetto ospita inoltre **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, area dedicata alla condivisione di conoscenza e supporto pratico con chi sta costruendo aziende.

Nota sui R\$ 320 milioni

Gli **oltre R\$ 320 milioni** rappresentano il valore economico potenziale aggregato delle opportunità private identificate e mappate dal progetto. La disponibilità e l'ottenimento di ciascuna risorsa dipendono dai criteri, limiti, condizioni e decisioni stabiliti dalle organizzazioni responsabili.

boo משיקה אקוסיסטם חינוכי לסטארטאפים ומרכזת יותר מ־ 3 2 0 מיליון ריאל ברזילאי בהזדמנויות פרטיות לחברות ברזילאיות

booteco משלבת בינה מלאכותית, הטבות, הון פרטי, מפת קרנות הון סיכון, לוח מאיצים, מאגר ארצי של סטארטאפים, מומחים וגישה ישירה להנהלת **boo** בפלטפורמה שנועדה לתמוך ביזמים ללא עלות

סאו פאולו, אוגוסט 2 0 2 6 — **boo**, חברת די־פֿי־טֶק ברזילאית המתמחה בבינה מלאכותית, השיקה את **booteco**, פלטפורמה חינוכית שנועדה לרכז במקום אחד משאבים שבדרך כלל מחייבים יזמים לחפש בעשרות ואף מאות מקורות שונים. בשלב הראשון מיפה הפרויקט יותר מ־ 3 2 0 מיליון ריאל ברזילאי בהזדמנויות פרטיות לסטארטאפים, ובמקביל ארגן קרנות הון סיכון, תוכניות האצה, הטבות עסקיות, מאגר רחב של סטארטאפים ברזילאיים, תוכן מקצועי ורשת של אנשי מקצוע הזמינים לסייע ליזמים.

הפרויקט נבנה על גבי התשתית הטכנולוגית של boo עצמה. החברה הפעילה מנגנוני בינה מלאכותית, חיפוש, עיבוד וסיווג נתונים כדי לעבור על כמויות גדולות של מידע ציבורי, לזהות הזדמנויות רלוונטיות, להסיר כפילויות, לארגן קריטריונים ולהפוך מידע מפוזר לכלים שסטארטאפים יכולים להשתמש בהם בפועל.

ההנחה פשוטה: חלק גדול מהמשאבים שיכולים לסייע לחברה לצמוח כבר קיימים. האתגר הוא למצוא אותם, להבין למי הם מתאימים ולהגיע אליהם בזמן הנכון. זה בדיוק הבעיה ש־boo החליטה לפתור.

יותר מ־ 3 2 0 מיליון ריאל ברזילאי בהזדמנויות פרטיות שמופ

התחום הראשון ב־booteco מרכז הזדמנויות שחברות פרטיות מציעות לסטארטאפים. המיפוי כבר עולה על 3 2 0 מיליון ריאל ברזילאי בשווי כלכלי פוטנציאלי, בהתבסס על תוכניות, הטבות ומשאבים שאותרו על ידי הפלטפורמה.

ההזדמנויות עשויות לייצג הון, הפחתת עלויות, גישה למוצרים, טכנולוגיה, שירותים והטבות נוספות שיכולות להשפיע ישירות על תזרים המזומנים ועל צמיחת החברה.

הטכנולוגיה של boo מארגנת את המידע לפי פרופיל הסטארטאפ, שלב הפיתוח, השוק, המיקום והמאפיינים הספציפיים של כל תוכנית. במקום לשלוח את המייסד לרשימה ארוכה של קישורים, המטרה היא לצמצם את האפשרויות ולהציג את מה שמתאים ביותר למצבה של החברה באותו רגע.

"יש כמות עצומה של משאבים לסטארטאפים, אבל הם מפוזרים. מי שבונה חברה לא יכול להקדיש שבועות לחיפוש הזדמנויות, בדיקת כללים וניסיון להבין אם משהו מתאים לעסק שלו. הפעלנו את הטכנולוגיה של boo כדי לבצע חלק גדול מהעבודה הזאת", אומר זה לימה, מנכ"ל **boo**.

מפה שמסייעת להגיע למשקיע הנכון

booteco מרכזת גם מאגר של קרנות הון סיכון ומאיצים הפעילים בברזיל. הפלטפורמה מסדרת את הגופים האלה לפי תזת השקעה, שלב מועדף, תחום, גיאוגרפיה, פרופיל החברה ומאפייני סבבי ההשקעה.

בהתאם למצב הנוכחי של הסטארטאפ, המערכת יכולה לסייע ליזם לזהות משקיעים בעלי התאמה גבוהה יותר לעסק. בכך היא מטפלת באחת הבעיות הנפוצות ביותר בגיוס הון: פיזור מאמצים.

סטארטאפ בשלב מוקדם אינו אמור לפנות למשקיעים בדיוק כמו חברת Series B. ל־healthtech אין בהכרח אותה רשימת קרנות רלוונטיות כמו ל־fintech. שליחת מצגות באופן רחב למאות משקיעים צורכת לעיתים קרובות אנרגיה בלי להגדיל את הסיכוי לשיחה משמעותית.

מטרת המפה היא לעזור למייסד לענות על שאלה שימושיות יותר מאשר "מי משקיע בסטארטאפים?": מי יכול להתאים לסטארטאפ שלי עכשיו?

לוח שנה מציג חודש אחר חודש את תוכניות ההאצה

תחום נוסף בפרויקט מארגן תוכניות האצה לאורך השנה. booteco מפעילה לוח שנה שמאפשר לסטארטאפים לראות, חודש אחר חודש, תוכניות והזדמנויות האצה שאותו על ידי הפרויקט.

היזם לא רק יודע שהתוכנית קיימת, אלא גם מתי היא מתקיימת ומתי כדאי להתכונן לחלון ההרשמה.

מבחינת boo, העיתוי קריטי. מאיץ שמתאים מאוד לחברה מאבד חלק גדול מערכו אם הסטארטאפ מגלה עליו אחרי שההרשמה נסגרה. לכן הארגון הכרונולוגי הפך לחלק מהותי מהמוצר.

מאגר שעוזר להבין מי בונה את ברזיל של המחר

עבודת המחקר הובילה גם לבניית מאגר רחב של סטארטאפים ברזילאיים, הכולל חברות מאזורים, תחומים ושילבי התפתחות שונים.

המטרה היא ליצור תמונה הולכת ומתרחבת של האקוסיסטם הלאומי, עם שכבת מידע נוספת שמסייעת להבין מי בונה חברות, היכן הן נמצאות, באילו שווקים הן פועלות וכיצד סביבת היזמות הברזילאית מתפתחת.

המאגר גם משפר את היכולת לחבר בין חלקים שונים באקוסיסטם. קרנות נמצאות בצד אחד, מאיצים בצד אחר וסטארטאפים במקום נוסף. האתגר הוא ליצור גשרים בין הקבוצות האלה. זה מה ש־booteco מבקשת לעשות.

NAVE מרחיבה את הפרויקט גם לבעיות היומיום של סטארטאפים

booteco כוללת גם את **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, שנוצרה על ידי boo כדי לשתף ידע מעשי ותמיכה עם אנשים שבונים חברות.

התחום כולל תוכן וסיוע בטכנולוגיה, מכירות, משפטים, ניהול אנשים, פיננסים, הון, שיווק ו־growth וכן חשיבה אסטרטגית. חלק מהידע מגיע ישירות מהצוותים שפועלים בתוך boo.

המטרה אינה למכור קורס או לפתוח משפך לייעוץ. NAVE פועלת כהרחבה פתוחה של הניסיון שהצטבר בחברה, עם חומרים שיכולים לעזור ליזמים להתמודד עם מצבים נפוצים בבניית סטארטאפ.

מעבר לתוכן, NAVE גם פותחת מקום לרשת של אנשי מקצוע ופריילנסרים שיכולים לסייע בפרויקטים נקודתיים. יזמים יכולים למצוא עורכי דין, רואי חשבון, אנשי יחסי ציבור, אנשי טכנולוגיה ומומחים בתחומים נוספים הנדרשים לבניית חברה.

הדבר רלוונטי במיוחד לסטארטאפים בשלבים מוקדמים, שלעתים זקוקים למומחיות מקצועית בלי שיש להם מבנה או היקף עבודה שמצדיק צוותים פנימיים מלאים. במקום לבנות מחלקה שלמה, המייסד יכול למצוא אדם שמסוגל לפתור בעיה ספציפית.

מהמשקיע ועד לפריילנסר: המטרה היא לבנות תשתית ליזמות

עם התרחבות התחומים, booteco הפכה ליותר מקטלוג הטבות והחלה לתפקד כתשתית תמיכה ליזמים.

סטארטאפ יכול להשתמש בפלטפורמה כדי למצוא הזדמנויות כלכליות, לאתר קרנות שמתאימות יותר לשלב שלו, לעקוב אחר לוח המאצים, לחפש חברות אחרות באקוסיסטם, למצוא ידע מקצועי או לאתר איש מקצוע לפרויקט מסוים — הכל באותו מקום.

לפי boo, המוצר מבוסס על ההבנה שיזמים ברזילאים עדיין נדרשים לעבור בין רשתות, פלטפורמות, קבוצות, גיליונות וחשבונות קשר אישיים שונים כדי לפתור בעיות שהן חלק מאותה דרך עסקית. booteco מנסה לצמצם את הפיצול הזה.

אפילו המנכ"ל שם את ה־WhatsApp שלו על השולחן

הפתיחות של boo מגיעה עד להנהלה עצמה. מספר ה־WhatsApp הישיר של זה לימה, מנכ"ל boo, זמין בפלטפורמה ליזמים שרוצים ליצור איתו קשר ישיר.

אין קודם טופס סינון ואין צוות מכירות באמצע. המטרה היא להשאיר ערוץ פתוח למי שרוצה לדבר, לבקש עזרה, להעלות שאלה או פשוט לשתף בבעיה שהוא מתמודד איתה.

"אם אנחנו אומרים שאנחנו זמינים ליזמים, אין הרבה היגיון להסתיר את כולם מאחורי טופס. ה־WhatsApp שלי שם. אם מישהו רוצה לדבר איתי, הוא יכול. booteco נולדה כדי לפתוח דלת, לא כדי ליצור עוד דלת סגורה", אומר לימה.

הערוץ נשאר פתוח באופן רציף, אם כי זמני התגובה עשויים להשתנות בהתאם לזמינות.

וגם הקופונים שנמצאו בדרך נשאר

היקף המחקר יצר תוצאה בלתי צפויה. במהלך החיפושים של boo החלו להופיע קופונים, הנחות, מבצעים והצעות שלא תמיד היו קשורים ישירות לעולם הסטארטאפים.

החברה החליטה לשמור את המידע הזה ופתחה אזור גם לציבור הרחב. בנוסף לקופונים שמצאו המערכות עצמן, כל אדם יכול להזין אתר או שירות ולבקש מהפרויקט לחפש מבצע או הנחה זמינים.

זו הרחבה פחות פורמלית של אותו עיקרון שהוביל ל־booteco: אם הטכנולוגיה כבר מחפשת באינטרנט ומוצאת משהו שימושי, למה לזרוק את המידע?

חינם וללא מטרה מסחרית

כל התחומים האלה מוצעים ללא עלות. ל־booteco אין מנוי, תוכנית פרימיום או תשלום כדי לגשת למשאבים. NAVE גם אינה משמשת כערוץ גיוס לקוחות לייעוץ של boo.

לפי החברה, הפרויקט נבנה כיוזמה לתמיכה בהתפתחות האקוסיסטם היזמי הברזילאי.

"המטרה שלנו אינה להפוך סטארטאפים ללקוחות של boo. המטרה היא להגדיל את הסיכוי שהחברות האלה יצמחו", אומר לימה. "סטארטאפ שצומח יוצר מקומות עבודה, בונה טכנולוגיה, מזיז שווקים ומגשים חלומות של אנשים שמשקיעים שנים מהחיים שלהם. אם יש לנו טכנולוגיה שיכולה להקל על חלק מהמסע הזה, ההחלטה להעמיד אותה לרשותם היא די פשוטה."

לדברי לימה, הצלחת הפרויקט צריכה להימדד לפי ההשפעה שמתרחשת מחוץ ל־boo. "אם חברה חוסכת כסף בזכות הטבה, מגיעה לקרן הנכונה, מתקבלת למאיץ, מוצאת איש מקצוע שפותר בעיה או מקבלת החלטה טובה יותר בזכות משהו שמצאה ב־booteco — NAVE עשתה את העבודה שלה."

בינה מלאכותית כתשתית לאקוסיסטם

מאחורי חוויית המשתמש הציבורית הפרויקט משתמש במנגנוני בינה מלאכותית ועיבוד נתונים שונים כדי לחקור, לארגן ולקשר כמויות גדולות של מידע.

אבל boo אינה רוצה להפוך את הטכנולוגיה למרכז התקשורת עם המשתמש. המוצר תוכנן כך שהמורכבות תישאר מאחור. בחזית נשאלת שאלה הרבה יותר פשוטה: מה יכול לעזור לחברה שלי להתקדם עכשיו?

boo מתכוונת להמשיך להרחיב את אקוסיסטם booteco עם הזדמנויות פרטיות חדשות, קרנות, מאיצים, סטארטאפים, אנשי מקצוע ותכנים. מתוכננות גם גרסאות בינלאומיות והרחבה של הזמינות בשפות נוספות. המטרה המוצהרת היא להפוך את booteco לדלת פתוחה באופן קבוע עבור מי שמנסה לבנות חברה בברזיל.

בין אם יזם מגיע בחיפוש אחר 0 2 3 מיליון ריאל ברזילאי בהזדמנויות, קרן לסבב הבא, מאיץ לחצי השנה הקרובה, עורך דין לסוגיה תאגידי או קופון לחיסכון במנוי – התשתית קיימת. ו־boo החליטה להשאיר אותה פתוחה.

על boo

boo היא חברת דיפ־טק ברזילאית המתמחה בבינה מלאכותית, נתונים ופיתוח טכנולוגיות מתקדמות. החברה בונה מוצרים, פלטפורמות ויישומים מבוססי AI ומשתמשת בניסיון הטכנולוגי שלה לפיתוח פתרונות עצמאיים ויוזמות שוק חדשות.

booteco היא יוזמה חינוכית של boo שמטרתה לפתח ולחזק את האקוסיסטם היזמי.

על booteco

booteco היא פלטפורמה חינוכית לתמיכה בסטארטאפים וביזמים, שנוצרה על ידי boo.

היוזמה מרכזת הזדמנויות פרטיות, הטבות, venture capital, קרנות השקעה, תוכניות ולוחות האצה, מאגר רחב של סטארטאפים ברזילאיים, תוכן מקצועי, אנשי מקצוע עצמאיים וכלי חיפוש.

הפרויקט כולל גם את **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**, אזור המוקדש לשיתוף ידע ותמיכה מעשית עם אנשים שבונים חברות.

הערה לגבי 0 2 3 מיליון הריאל

הסכום של יותר מ־ 0 2 3 מיליון ריאל ברזילאי מייצג את הערך הכלכלי הפוטנציאלי המצטבר של ההזדמנויות הפרטיות שאותרו ומופּו בפרויקט. הזמינות וקבלת כל משאב תלויות בקריטריונים, במגבלות, בתנאים ובהחלטות של הארגונים האחראים.

boo 推出免费创业生态平台，为巴西企业汇集超过 3.2 亿巴西雷亚尔的私人市场机会

booteco 将人工智能、企业福利、私人资本、风险投资地图、加速器日历、全国创业公司数据库、专业人士资源以及直接联系 boo 管理层的渠道整合到一个面向创业者的免费平台中

圣保罗，2026 年 8 月 — 专注于人工智能的巴西深科技公司 **boo** 正式推出免费平台 **booteco**。该平台旨在把原本分散在数十乃至数百个不同来源中的创业资源集中到一个环境中。项目第一阶段已经梳理出**超过 3.2 亿巴西雷亚尔的创业公司私人市场机会**，同时整理了风险投资基金、加速器项目、企业福利、覆盖面广泛的巴西创业公司数据库、专业内容以及可为创业者提供支持的专业人士网络。

该项目建立在 boo 自有的技术基础设施之上。公司利用人工智能、搜索、数据处理和分类机制，对大量公开信息进行检索，识别具有价值的机会、去除重复信息、整理适用条件，并把分散的数据转化为创业公司能够真正使用的工具。

项目的出发点很直接：能够帮助企业成长的资源中，有相当一部分其实已经存在。真正的问题在于它们在哪里、适合谁，以及如何在正确的时间找到它们。这正是 boo 决定解决的问题。

已梳理超过 3.2 亿巴西雷亚尔的私人市场机会

booteco 的第一项核心功能，是集中整理私人企业面向创业公司提供的机会。目前平台识别出的项目、福利和资源，其**潜在经济价值已超过 3.2 亿巴西雷亚尔**。

这些机会可能体现为资本、成本降低、产品使用权、技术资源、服务支持以及其他能够直接影响企业现金流和增长的优势。

boo 的技术会根据创业公司的基本情况、发展阶段、市场、地理位置以及每个项目的具体特点来组织这些信息。平台的目标不是让创始人面对一长串链接，而是缩小选择范围，优先展示在企业当前阶段最可能匹配的机会。

“市场上有大量面向创业公司的资源，但它们非常分散。正在创业的人没有几周时间去寻找机会、核对规则，再判断某个项目到底适不适合自己的公司。我们把 boo 的技术投入进来，承担了这项工作中的很大一部分。” **boo CEO Zé Lima** 表示。

用一张地图找到更合适的投资人

booteco 同时建立了**在巴西开展业务的风险投资基金和加速器数据库**。平台根据投资逻辑、偏好的企业阶段、行业、地区、公司画像以及融资轮次特征对这些机构进行整理。

系统可以结合创业公司当前所处的阶段，帮助创始人识别与企业匹配度更高的投资人，从而解决融资过程中非常常见的一个问题：资源分散和无效触达。

一家早期创业公司不应该用和 Series B 公司完全一样的方式寻找投资人。一家 healthtech 也不会天然拥有和 fintech 完全相同的目标基金名单。把融资材料无差别地发送给数百名投资人，往往只会消耗大量精力，并不一定提高获得有效沟通的概率。

因此，这张地图希望帮助创始人回答一个比“谁投资创业公司？”更有价值的问题：**现在，谁更适合我的创业公司？**

加速器日历按月展示全年机会

项目的另一个模块负责整理**全年加速器项目**。booteco 提供按月查看的日历，让创业公司能够了解项目所识别出的各类加速计划和相关机会。

创业者不仅可以知道某个项目存在，还可以了解项目时间，并提前为报名窗口做准备。

对 boo 来说，时间因素非常关键。即使某个加速器和企业高度匹配，如果创业公司是在报名结束之后才发现它，实际价值也会大幅降低。因此，时间维度已经成为产品本身的一部分。

一套帮助理解“谁正在建设未来巴西”的创业公司数据库

研究工作还推动了一个**覆盖面广泛的巴西创业公司数据库**的建立，汇集来自不同地区、行业和发展阶段的企业。

目标是逐步形成对巴西全国创业生态更全面的观察视角，增加一层关于“谁在创业、企业在哪里、服务什么市场以及巴西创业环境如何演变”的数据洞察。

这套数据库也增强了生态中不同参与者之间的连接能力。基金可能在一端，加速器在另一端，创业公司又在别的地方。真正的挑战是把这些群体连接起来，而这正是 booteco 希望完成的事情。

NAVE 把支持延伸到创业公司的日常问题

booteco 还包含 **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**，这是 boo 为正在创业的人提供实用知识和支持而设立的区域。

其中涵盖技术、销售、法律、人力与管理、财务、资本、市场与增长以及战略等领域。相当一部分知识直接来自 boo 内部实际开展工作的团队。

NAVE 的目的不是销售课程，也不是把用户导入咨询服务。它更像是 boo 将自身积累经验开放出来的一种方式，通过实际材料帮助创业者处理在建立公司过程中经常遇到的问题。

除了内容之外，NAVE 还为**能够支持具体项目的专业人士和自由职业者**提供入口。创业者可以找到律师、会计师、公关人士、技术专家以及企业发展过程中需要的其他专业人员。

这对早期创业公司尤其重要。它们经常需要专业能力，却没有足够的规模或持续需求去建立完整的内部团队。相比搭建一个完整部门，创业者可以找到能够解决某一个具体问题的人。

从投资人到自由职业者：目标是建立创业基础设施

随着不同模块不断扩展，booteco 已经不再只是一个福利目录，而开始成为创业者的支持基础设施。

创业公司可以在同一个环境中寻找经济机会、发现更符合自身阶段的基金、查看加速器日历、研究生态中的其他公司、寻找专业知识，或找到能够支持某个具体项目的专业人士。

boo 表示，产品设计基于一个现实判断：巴西创业者仍然需要在不同社群、平台、群组、表格和私人联系人之间切换，才能解决本来属于同一条创业旅程的问题。booteco 希望降低这种碎片化程度。

CEO 甚至把自己的 WhatsApp 直接放在平台上

boo 所强调的开放，也延伸到了公司最高管理层。**boo CEO Zé Lima 的直接 WhatsApp 联系方式已经公开在平台上**，创业者可以直接联系他。

在这之前没有资格筛选表单，也没有销售团队作为中间环节。其目的就是为需要沟通、寻求帮助、提出问题或只是想分享当前困难的人保留一个开放通道。

“如果我们说自己愿意支持创业者，却又把所有人藏在表单后面，那就没有太大意义。我的 WhatsApp 就在那里。谁想和我谈，就可以直接找我。booteco 是为了打开一扇门，而不是再造一扇关着的门。” Lima 表示。

该渠道持续开放，不过实际回复时间会根据个人可用时间有所不同。

搜索过程中发现的优惠券也被保留了下来

大规模研究还带来了一个意外结果。在 boo 的系统进行搜索时，开始发现一些优惠券、折扣、促销和其他并不总是直接面向创业公司的优惠信息。

公司决定保留这些内容，并为普通公众开放了一个区域。除了系统自动发现的优惠券之外，任何人也可以提交某个网站或服务，请项目搜索当前是否存在可用的促销或折扣。

这可以看作是 booteco 同一原则的一种更轻松的延伸：既然技术本来就在搜索互联网，又找到了有用的信息，为什么要把它丢掉？

完全免费，没有商业转化目标

上述所有模块都免费开放。booteco 不设订阅、不设高级付费方案，也不对现有资源收取访问费用。NAVE 同样不是 boo 咨询业务的获客渠道。

公司表示，该项目从一开始就是作为支持巴西创业生态发展的行动来设计的。

“我们的目标不是把创业公司变成 boo 的客户，而是提高这些企业真正成长起来的概率。” Lima 表示。“创业公司成长会创造就业、创造技术、推动市场，也会帮助那些把多年人生投入到一个想法中的人实现梦想。如果我们已经有技术能让其中一段路更容易，那么把它开放出来是一个很简单的决定。”

在 Lima 看来，项目成效应该看它在 boo 之外产生的影响。“如果一家企业因为找到福利而节省了现金，联系到了正确的基金，进入了合适的加速器，找到一名专业人士解决了问题，或者因为 NAVE 中的内容做出了更好的决策，那么 booteco 就完成了它的作用。”

把人工智能变成创业生态的基础设施

在公开体验背后，项目使用多种人工智能和数据处理机制来搜索、整理和关联大量信息。

但 boo 并不打算让技术本身成为用户沟通的中心。产品设计的原则，是把复杂性留在后台。在用户面前，问题更简单：**现在，有什么能够帮助我的公司向前一步？**

boo 计划继续扩展 booteco 生态，增加新的私人市场机会、基金、加速器、创业公司、专业人士和内容。项目也计划推出国际版本，并进一步增加多语言支持。

其公开目标，是把 booteco 打造为一扇长期开放的门，服务所有希望在巴西建立企业的人。

无论创业者是为了寻找 3.2 亿巴西雷亚尔的机会、下一轮融资的基金、下半年的加速器、解决公司法律问题的律师，还是只想找到一个订阅优惠券，基础设施都在那里，而 boo 决定把它保持开放。

关于 boo

boo 是一家专注于人工智能、数据和先进技术开发的巴西深科技公司。公司开发基于 AI 的产品、平台和应用，并利用长期技术经验建设自有解决方案和新的市场项目。

booteco 是 boo 推出的免费项目，目标是支持和强化创业生态。

关于 booteco

booteco 是由 boo 创建的免费创业公司和创业者支持平台。

该项目汇集私人市场机会、企业福利、venture capital、投资基金、加速器项目及日历、覆盖面广泛的巴西创业公司数据库、专业内容、独立专业人士和搜索工具。

平台同时包含 **NAVE — Núcleo de Apoio à Vida Empreendedora**，用于向正在建设企业的人开放知识和实际支持。

关于 3.2 亿巴西雷亚尔数字的说明

超过 3.2 亿巴西雷亚尔指的是项目已经识别并完成整理的私人市场机会所对应的潜在经济价值总量。每项资源是否可获得，仍取决于相关机构设定的资格标准、额度、条件及最终决定。