APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

PESQUISA QUALITATIVA

INVESTIDORES

ESX 2025

METODOLOGIA

- Técnica de coleta de dados: entrevistas individuais em profundidade, em formato online, com duração média de 30 a 40 minutos.
- Público-alvo: investidores de startups de diversas unidades da federação.
- Período de Coleta: 26 de junho a 22 de julho de 2025.
- Número de participantes: 12 investidores
- Equipe Técnica: Sebrae/ES (elaboração de metodologia e roteiro) e Qualitest (condução das entrevistas e consolidação de resultados).

OBJETIVOS

- Identificar os **critérios utilizados** por investidores na seleção de startups para aporte de capital.
- Mapear as **dificuldades** enfrentadas no processo de investimento em startups do Espírito Santo.
- Compreender a **percepção** dos investidores sobre o estágio atual e o potencial do **ecossistema de inovação capixaba**.
- Investigar como os investidores avaliam o **papel do Sebrae** no apoio ao empreendedorismo, à inovação e à conexão com investidores no estado.
- Analisar a **relevância percebida do ESX** – Innovation Experience Espírito Santo como evento de articulação, visibilidade e fomento ao ecossistema.
- Levantar **sugestões** dos investidores para aprimorar a atuação de atores institucionais e fortalecer o ambiente de negócios e inovação no Espírito Santo.

ROTEIRO

PERFIL DO INVESTIDOR

- Trajetoria profissional e pessoal
- Tempo de atuação como investidor
- Atuação em qual tipo de investimento
- Valor médio investido e estágio em que costuma investir

PROCESSO DE INVESTIMENTO

- Principais critérios utilizado para investir em uma startup
- Como encontra oportunidades de investimento
- Já investiu em startups do Espírito Santo e seus motivos

PERCEPÇÃO SOBRE O ECOSSISTEMA LOCAL

- Visão em relaçao ao ecossistema de inovação e startups capixabas
- Pontos fortes e fracos do ecossistema
- Setores e tipos de negócios que vê mais potencial na região
- O que pode ser feito para aumentar o interesse de investidores em startups capixabas

DIFICULDADES E BARREIRAS

- Dificuldades que encontra para investir em startups capixabas
- Há aspectos regulatórios, burocráticos, culturais ou estruturais que dificultam os investimentos?

PAPEL DO SEBRAE E ESX

- Já participou de alguma edição do ESX
- Importância atribuída a eventos como o ESX para o fortalecimento do ecossistema de inovação capixaba
- Papel do Sebrae no apoio ao empreendedorismo e inovação no Espirítio Santo

SUGESTÕES

- Propostas para aprimorar o ambiente de inovação e atrair mais investimentos para o Espírito Santo
- Conselho para quem está iniciando uma startup
- Considerações finais ou outras contribuições sobre o tema

PERFIL DO INVESTIDOR

O perfil dos respondentes foi diversificado quanto à faixa etária, com participação de investidores **entre 30 e 66 anos**. Entre os 12 respondentes, **apenas 2 eram do sexo feminino**. Observa-se que o tempo de atuação também variou: 3 respondentes tinham entre 4 e 6 anos de experiência no ramo de investimentos, enquanto os demais possuíam **mais de 10 anos de atuação** na área.

Os perfis se dividem entre investidores anjo (cheques menores, atuação em estágios iniciais), gestores de fundos independentes de venture capital (VC), corporate venture capital (CVC) e mentores que também investem em troca de participação.

A maioria dos investimentos se concentra nos **estágios iniciais** (pré-seed, seed e early stage), mas também há interesse em startups com tração e faturamento.

Quanto à média investida, os cheques são variados: entre os respondentes, **cheques acima de 1 milhão** de reais foram mencionados por 5 deles; outros 3 informaram realizar investimentos entre 100 mil reais a 700 mil reais; enquanto alguns destacaram que o valor do cheque **depende do estágio da startup**.

PROCESSO DE INVESTIMENTO

- **Time empreendedor:** O critério mais citado é a qualidade, experiência e complementaridade do time fundador. Times complementares (com sócios de áreas diferentes, como tecnologia, comercial e operações) são valorizados.
- **Produto e solução:** O produto ou serviço precisa resolver um problema real e relevante do mercado.
- **Mercado:** O tamanho e o potencial de crescimento do mercado são fundamentais. Investidores buscam mercados grandes, com possibilidade de escala e expansão.
- **Modelo de negócio:** O modelo de negócio deve ser claro, escalável e apresentar potencial de geração de receita recorrente.
- **Diferenciais competitivos:** inovação, tecnologia proprietária, diferenciais em relação à concorrência e menor barreira de entrada são pontos analisados.
- **Tração e validação:** Startups que já possuem clientes, faturamento, crescimento consistente ou validação de mercado têm mais chances de receber investimento.

PROCESSO DE INVESTIMENTO

As oportunidades de investimento chegam principalmente por meio de **indicações**, seguidas por **apresentações e networking em eventos.** Outros mecanismos citados incluem o uso de plataformas, como o LinkedIn.

Dos 12 participantes, três **não investiram em startups capixabas**, seja por **falta de qualificação** ou por motivos não especificados — um deles destacou, no entanto, a presença de bons fundos no estado. Os demais **investiram**, motivados por mentorias, potencial de crescimento ou alinhamento com critérios pré-estabelecidos.

PROCESSO DE INVESTIMENTO

*"Porque a gente sabia que as **startups capixabas não estavam preparadas para serem investidas**. Então, **a gente trouxe cursos para cá**, para exatamente explicar, orientar as startups, qual era o formato, o que elas precisavam ter, se organizar para poder fazer jus a esse investimento. A gente veio trabalhando isso, junto à TecVitória, à Azys do Denis, que foi a primeira."* (Entrevistado(a) 01, realizada em 26/06/2025)

*"A **proximidade física, ajuda muito**, né? Eu conhecer, apertar na mão de quem a gente vai colocar dinheiro é uma relação importante e acaba isso sendo um diferencial."* (Entrevistado(a) 04, realizada em 01/07/2025)

*"Uma agora está tentando entrar nesse projeto com o FAPES. Então, isso mostra também o quanto essa empresa tem essa **articulação interna dentro do Estado,** enquanto ela está sempre olhando para frente, para a inovação. **Por isso que equipe é importante**, a gente quer quem tenha esse vínculo."* (Entrevistado(a) 08, realizada em 07/07/2025)

PERCEPÇÕES SOBRE O ECOSSISTEMA LOCAL

O ecossistema de inovação do Espírito Santo **está em crescimento e mostra potencial**, com proximidade de grandes players e boa integração com o empreendedorismo. No entanto, **ainda é jovem, desorganizado, pouco explorado e fortemente dependente de recursos públicos**. É visto como fragmentado, com **pouca conexão com a academia**. Destaca-se a necessidade de mais iniciativas privadas para fortalecer e tornar o ambiente mais atrativo e investível.

Como pontos fracos, vêem o ecossistema como pouco explorado, além de carecer de um polo físico ou identidade clara que o represente. É formado por grupos isolados, com **baixa integração entre si, com a academia e com outros ecossistemas do país**, o que dificulta o fluxo de informações e o amadurecimento das startups. Após a fase de incubação e aceleração, muitas empresas não encontram caminhos para continuar crescendo.

PERCEPÇÕES SOBRE O ECOSSISTEMA LOCAL

Os participantes destacaram diversos **setores** com potencial na região, com ênfase em **serviços e agronegócio**. Também foram mencionados setores como **fintechs**, comércio, marketing, **logística**, tecnologia, educação e áreas **industriais**

Sugerem ações como a criação de um **parque tecnológico**, a formação de **mão de obra qualificada** e o **fortalecimento da base acadêmica**. Também destacam a importância de um **governo que apoie** a inovação e a tecnologia, além da **construção de uma comunidade investidora ativa**. Ressaltam ainda a necessidade de ampliar a visão estratégica, com foco global e **maior estruturação do ecossistema**.

Como pontos fortes, informam que o Espírito Santo tem **vantagens estratégicas,** como a **atuação do Sebrae** com o ESX**, presença de grandes empresas, localização** próxima a centros como RJ e SP, e eventos de alta qualidade.

PERCEPÇÕES SOBRE O ECOSSISTEMA LOCAL

*"O capixaba, a gente **tinha que pensar mais para fora, buscar mais referências fora do Espírito Santo**. A gente percebeu isso bastante na cabeça das pessoas que a gente conversou. Mas é a mesma coisa no interior de Minas. É a mesma coisa... Em Curitiba, em Santa Catarina, isso é meio natural, né?"* (Entrevistado(a) 05, realizada em 02/07/2025)

*"É, eu acho que ele **tem grande potencial, mas está sendo pouco explorado, pouco organizado**. Então, eu tenho um amigo, fizemos até uma iniciativa juntos para fazer uma promoção de investimento anjo aí no Espírito Santo, que a gente não conseguiu alavancar. Por quê? Porque o ecossistema não é organizado. Acho que a palavra é essa, organização. Acho que **não tem alguém organizando** isso com poder de fazer o negócio acontecer."* (Entrevistado(a) 06, realizada em 04/07/2025)

*"Eu acho que esse sistema de inovação no Espírito Santo está **pouco integrado**. Por exemplo, eu sou um venture capital capixaba que tem 10 milhões de reais e ninguém me liga. Alguma coisa está errada. Uma coisa eu sei que está errada, que eu não sou famoso ainda. Mas se a gente tem um ecossistema robusto, esse ecossistema se conecta." (Entrevistado(a) 02, realizada em 27/06/2025)*

DIFICULDADES E BARREIRAS

As principais dificuldades apontadas para investir em startups do Espírito Santo envolvem a **falta de visão global, estrutura e preparo das empresas**, o que reduz sua atratividade.

Destaca-se também a **ausência de um parque tecnológico**, a formação insuficiente de **mão de obra qualificada** e a **dificuldade em identificar startups locais**, como fintechs, devido à falta de filtros eficientes em plataformas.

Além disso, há carência de **estudos sólidos de mercado, análises de viabilidade**, **concorrência e projeções financeiras**. Apesar de não haver entraves regulatórios ou burocráticos relevantes, é necessário fortalecer políticas públicas de fomento e **construir uma comunidade investidora** ativa e bem conectada. Além disso, é necessário aumentar a **visibilidade das startups** capixabas.

“O Espírito Santo põe ovo e não cacareja.” (Entrevistado(a) 01, realizada em 26/06/2025)

“O ecossistema está funcionando, mas falhando na conexão de todas as pontas.” (Entrevistado(a) 02, realizada em 27/06/2025)

PAPEL DO SEBRAE E DO ESX

Entre os 12 participantes, 4 dos respondentes nunca haviam participado do evento em outros anos. Consideram o **ESX um evento extremamente importante** para o ecossistema de inovação capixaba, especialmente por **fomentar a cultura empreendedora, aproximar startups da sociedade e estudantes**, além de dar **visibilidade ao que o Estado** está desenvolvendo.

No entanto, **apontam baixa efetividade no matchmaking entre startups e investidores** e sugerem espaços exclusivos para pitches segmentados por setor e que o evento ocorra com mais frequência, em formatos menores, e traga mais referências nacionais para **fortalecer as conexões** e atrair investimentos.

Os entrevistados reconhecem o **Sebrae** como um **ator essencial no ecossistema de inovação,** principalmente por seu **papel educativo** e de apoio ao empreendedor. Destacam sua importância em capacitar, articular ações estratégicas, promover conexões com investidores e criar um ambiente propício à inovação**.** Ressaltam, porém, que o **Sebrae pode melhorar sua atuação na integração** de diferentes “tribos” do ecossistema, promovendo mais eventos segmentados e facilitando o matchmaking entre startups e investidores.

PAPEL DO SEBRAE E DO ESX

*"O primeiro é o papel... **é o mais educacional**, que eu acho que ele executa muito bem, que é conseguir trazer as pessoas e **desmistificar e conseguir colocá-la dentro desse ecossistema e se preparar**. E eu acho que um outro trabalho é **trazer as melhores práticas** e, permitir essa polinização entre outros ecossistemas, porque não existe só um Sebrae Espírito Santo, tem um em São Paulo, tem um Sebrae Nacional. Então o Sebrae tem uma **oportunidade de coordenação que quase nenhuma outra entidade tem**. E isso é uma coisa que eu vejo que ainda não acontece muito bem."* (Entrevistado(a) 03, realizada em 01/07/2025)

*"Acho, foi o que eu falei, **esses eventos são super importantes, não só como networking, também de certa forma, expor o que o Estado está fazendo e as oportunidades que existem**. Acho o SEBRAE sempre não só do Estado do Espírito Santo, mas o SEBRAE em termos nacional é como um braço dentro desse ecossistema, um ator super importante. Acho que o **SEBRAE traz uma capacitação necessária para esses empreendedores.** Então, eu acho que o Sebrae, ele tem esse papel, além, obviamente, que ele é **excelente articulador,** né?* (Entrevistado(a) 08, realizada em 04/07/2025)

*"O evento é **extraordinário e muito importante** para o sistema. Mas com **baixa efetividade quando promove o matchmaking** entre startups e investidores."*
(Entrevistado(a) 02, realizada em 27/06/2025)

SUGESTÕES

Os entrevistados defendem a necessidade de **maior organização** no ecossistema capixaba, com a criação de um **calendário anual unificado de eventos, mais integração entre os agentes** (Estado, Sebrae, universidades e investidores) e uso estratégico de recursos como o fundo soberano. Sugerem iniciativas como **programas de aceleração, microeventos ao longo do ano, mapeamento de startups, investidores e pesquisas universitárias,** além de ações que fortaleçam a **visibilidade de cases de sucesso** e promovam **conexões com outros polos** e ecossistemas nacionais.

Destacam que o empreendedor deve estar em constante aprendizado, **buscar conhecimento de gestão, participar de eventos e se conectar com o ecossistema.** É essencial conhecer o mercado, o público e o investidor. O foco deve estar na resolução de um problema real do mercado, que seja global, com validação da dor e da solução, visando um **modelo de negócio escalável** e com **receita recorrente**. Também é importante pensar estrategicamente, ter acordos societários bem definidos, **escolher investidores que agreguem valor** e compreender que a jornada empreendedora é desafiadora e de longo prazo.

SUGESTÕES

*“Olha, eu entendo que o seguinte, informação, não, engorda e faz crescer. É **estudar**, a gente precisa estar sempre estudando, sempre se informando, então isso não serve só para quem é startupeiro, como qualquer empreendedor. Você **tem que participar de eventos, missões, feiras, você tem que conhecer o teu mercado**, você tem que **conhecer o teu público**, você tem que **conhecer o seu negócio.** Porque não adianta você ter uma boa ideia, se você não consegue ganhar dinheiro com a boa ideia. Então você tem que se preparar bem.”* (Entrevistado(a) 01, realizada em 26/06/2025)

*“Então, acho que a primeira dica que eu dou para os empreendedores é **buscar as referências e entender, como que está o ecossistema de hoje**, porque isso quebra um pouco daquela expectativa de levantar dinheiro no PowerPoint. Então, é usar a rede que foi construída para ele, que 10 anos atrás a gente não tinha, e que hoje as pessoas continuam agindo como se não tivessem. Tem muito recurso ainda para usar.”* (Entrevistado(a) 03, realizada em 01/07/2025)

SUGESTÕES

“Criar esse núcleo, esse ecossistema, ***atrair investidores, empresários****. Porque o Sebrae não conversa com o empresário, normalmente. Ele conversa com o empreendedor. E principalmente com os micros, com os pequenos. Então****, trazer o empresariado local para ouvir o Sebrae, entender o que o Sebrae faz nessa camada de startups****. Educar o investimento anjo em startups.*** *A outra é* ***promover,*** *eu não conheço os programas, ter programas de aceleração dessas startups e de promoção do crescimento desses negócios. Vai ter muito mais gente, muito mais empreendedor querendo imitar aquele, sucesso. Então, tem que ter, tem que* ***criar cases de sucesso****.”* (Entrevistado(a) 06, realizada e, 04/07/2025)

“O que eu estou trazendo, qual é a dor que eu de fato estou resolvendo no mercado? Não adianta trazer mais uma coisa para o mercado, ser mais um do mercado, porque a dificuldade vai ser bem maior.” (Entrevistado(a) 08, realizada em 04/07/2025)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- A maioria dos investimentos se concentra nos estágios iniciais (pré-seed, seed e early stage), mas também há interesse em startups com tração e faturamento.

- Os valores dos cheques variam bastante, de R$ 100 mil a mais de R$ 1 milhão, conforme perfil do investidor.

- O potencial de mercado é o principal critério de investimento, seguido pela qualidade do time fundador. Tração, visão global e potencial de crescimento também influenciam fortemente a decisão dos investidores.

- As oportunidades de investimento chegam principalmente por meio de indicações, seguidas por apresentações e networking em eventos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- A maioria já investiu em startups capixabas, motivada por mentorias, alinhamento estratégico ou potencial de crescimento.

- O ecossistema capixaba é visto com potencial e vem crescendo. Porém, acreditam que ainda é novo, fragmentado, pouco articulado e dependente de recursos públicos.

- Como ponto fraco, informam que startups enfrentam barreiras para escalar após incubação e aceleração.

- Ponto forte, a atuação do Sebrae com o ESX, grandes empresas no estado, proximidade de RJ e SP e eventos de qualidade.

- Setores com potencial: destaque para serviços e agronegócio. Outros são mencionados, como fintechs, comércio, marketing, logística, tecnologia, educação e indústria.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Sugestões: criar parque tecnológico, qualificar mão de obra, fortalecer a base acadêmica e o apoio governamental. Destacam também a importância de uma comunidade investidora ativa e de uma visão estratégica mais global e estruturada.

- Como dificuldades encontradas para investir em startup capixaba é citado a falta de visão global, estrutura e preparo das startups para o mercado.

- ESX é visto como essencial para o ecossistema, por fomentar a cultura empreendedora e dar visibilidade às startups. Contudo, há críticas à baixa efetividade no matchmaking e sugestões de maior frequência e presença de referências nacionais.

- O Sebrae é reconhecido como peça-chave no ecossistema, por seu papel educativo, de articulação e conexão. No entanto, deve atuar como facilitador, não como principal orientador da inovação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Defende-se mais organização e articulação no ecossistema, com calendário unificado, integração entre agentes e uso estratégico do fundo soberano. Sugere-se acelerar startups, realizar microeventos, mapear atores e dar visibilidade a cases de sucesso, promovendo conexões com outros polos.

- Aconselham que o empreendedor deve buscar aprendizado contínuo, conhecer bem o mercado e o investidor, focar na resolução de um problema real e global, com modelo escalável e receita recorrente.

OBRIGADA

SEBRAE