RELATÓRIO DE PESQUISA QUALITATIVA

INVESTIDORES DE STARTUPS

Perspectivas da Inovação no Espírito Santo

1. Metodologia

2. Objetivos

3. Análise dos resultados:

3.1 Perfil do investidor

3.2 Processo de investimento

3.3 Percepção sobre o estágio atual e potencial do ecossistema capixaba

3.4 Dificuldades e barreiras enfrentadas no processo de investimento em startups do ES

3.5 Papel do Sebrae no Apoio ao Empreendedorismo e à Inovação

3.6 Percepção sobre o ESX – Innovation Experience ES

3.7 Sugestões para fortalecer o ambiente de inovação no estado

Agosto de 2025

1. METODOLOGIA

- Técnica de coleta de dados: entrevistas individuais em profundidade.
- 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
- Equipe Técnica: Qualitest e Sebrae/ES

As entrevistas foram conduzidas de forma online, via Google Meet, por entrevistador da empresa Qualitest e tiveram duração média de 30 a 40 minutos. A técnica escolhida permitiu explorar em detalhe percepções, críticas e sugestões, garantindo riqueza de conteúdo e autenticidade nas falas. O roteiro da pesquisa foi desenvolvido pelo Sebrae/ES.

2. 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.

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

3.1 Perfil do investidor

3.1.1 Trajetória profissional e pessoal

A maioria dos investidores entrevistados tem trajetória marcada por experiências como empreendedores, executivos, consultores ou gestores de fundos. Muitos começaram investindo em negócios próprios ou de conhecidos antes de formalizar a atuação como investidor anjo ou gestor de venture capital (VC).

Formação acadêmica predominante em Administração, Economia, Engenharia, Direito ou Tecnologia, com vários tendo pós-graduação e experiências internacionais.

3.1.2 Tempo de atuação como investidor

O tempo de atuação varia de 4 a 15 anos, mas a maioria tem mais de 10 anos de atuação na área, sendo comum a transição de empreendedor para investidor após experiências práticas no ecossistema de startups.

3.1.3 Atuação em tipo de investimento

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

Muitos atuam em redes de investidores, fundos coletivos, aceleradoras e programas de mentoria.

3.1.4 Valor médio investido e estágio

Os cheques são variados entre os respondentes. Cheques acima de 1 milhão de reais foram mencionados por cinco deles. Outros três informaram realizar investimentos entre 100 mil reais a 700 mil reais, enquanto alguns destacaram que o valor do cheque depende do estágio da startup.

3.2 Processo de investimento

3.2.1 Critérios Utilizados por Investidores na Seleção de Startups

- **Time empreendedor:** O critério mais citado é a qualidade, experiência e complementaridade do time fundador. Investidores buscam equipes comprometidas, com histórico de execução, capacidade de adaptação e dedicação integral ao negócio. 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. É importante que já exista validação prática (clientes, faturamento, uso real), evitando negócios apenas na fase de ideia
- **Mercado:** O tamanho e o potencial de crescimento do mercado são fundamentais. Investidores buscam mercados grandes, com possibilidade de escala e expansão, e analisam se a solução tem potencial para atingir clientes além do nicho inicial.
- **Modelo de negócio:** O modelo de negócio deve ser claro, escalável e apresentar potencial de geração de receita recorrente. Investidores analisam como a startup ganha dinheiro, se já existe tração e se o modelo permite crescimento acelerado.
- **Diferenciais competitivos:** Inovação, tecnologia proprietária e diferenciais em relação à concorrência, menor barreira de entrada são pontos analisados para garantir que a startup tenha vantagens sustentáveis no mercado.
- **Tração e validação:** Startups que já possuem clientes, faturamento, crescimento consistente ou validação de mercado têm mais chances de receber investimento. Métricas como receita recorrente, crescimento anual e base de clientes são avaliadas.
- **Alinhamento com a tese do investidor:** Alguns investidores buscam setores específicos (ex: fintechs, SaaS, tecnologia), enquanto outros são agnósticos. O alinhamento com a tese do fundo ou do investidor é um critério decisivo
- **Governança e estrutura societária:** Importância de acordos de sócios, governança e organização financeira.

“A gente vai olhar muito para time. Então, como é o time fundador. Como é hoje o mercado que a empresa está atuando.” (Entrevista 10)

“Produto, mercado, time. O resto é resto.” (Entrevista 11)

3.3 Percepção sobre o estágio atual e potencial do ecossistema capixaba

- **Crescimento e amadurecimento:** O ecossistema capixaba foi considerado, por muitos anos, pouco desenvolvido e com baixa maturidade para investimentos. Nos últimos 2 a 3 anos, houve avanços significativos, com aumento do número de startups, maior articulação entre atores (Sebrae, fundos, aceleradoras, universidades) e surgimento de cases de sucesso.
- **Presença de grandes empresas e fundos:** Ainda há forte dependência de editais, subvenções e fundos públicos, com pouca participação de capital privado. O FUNSES e outros mecanismos públicos são importantes, mas o ecossistema busca maior equilíbrio com recursos privados.
- **Apoio público e institucional:** O Estado investe proporcionalmente mais em inovação do que outros estados, com editais, fundos e programas de apoio.
- **Desafios para o futuro**: Aumentar o volume e a qualidade do pipeline de startups, reter talentos, fortalecer a cultura de investimento privado, criar mais casos de sucesso e ampliar a visibilidade nacional e internacional do ecossistema

Pontos de atenção:

- **Fragmentação e integração:** O ecossistema é visto como fragmentado, com grupos e iniciativas pouco conectados. Falta integração entre hubs, investidores, academia, startups e grandes empresas.

“O Espírito Santo tem grandes empresas, grandes corporações e que foi muito carente de inovação durante muito tempo. [...] O caminho que está sendo feito é o correto.” (Entrevista 10)

“Eu acho que esse sistema de inovação no Espírito Santo está pouco integrado. Por exemplo, eu sou um venture capital capixaba que tem um, 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.” (Entrevista 2)

3.4 Dificuldades e barreiras enfrentadas no processo de investimento em startups do ES

- **Falta de maturidade e estrutura das startups:** Muitas ainda não estão prontas para receber investimento, faltando governança, organização e visão de longo prazo.
- **Dependência de recursos públicos:** O ecossistema ainda é muito dependente de editais e subvenções públicas, com pouco capital privado.
- **Baixa divulgação e integração:** Falta de visibilidade das startups capixabas, pouca integração entre os atores do ecossistema e fragmentação das iniciativas.
- **Dificuldade de acesso a investidores e matchmaking ineficiente:** Eventos pouco direcionados para conectar startups e investidores de forma eficiente.
- **Falta de políticas de retenção de talentos e empresas:** Muitos talentos e empresas acabam migrando para outros estados.

"O Espírito Santo põe ovo e não cacareja." (Entrevista 1)

"O ecossistema está funcionando, mas falhando na conexão de todas as pontas." (Entrevista 2)

3.5 Papel do Sebrae no Apoio ao Empreendedorismo e à Inovação

- **Papel fundamental:** O Sebrae é visto como um ator essencial para fomentar o empreendedorismo, conectar atores, organizar eventos e apoiar a formação de comunidades. É visto como referência para quem está começando sendo o "primeiro lugar" onde muitos buscam orientação para abrir ou desenvolver uma startup.
- **Destaque para eventos e programas:** O Sebrae é reconhecido por organizar eventos, rodadas de negócios, mentorias e programas de capacitação que são considerados fundamentais para fortalecer o ecossistema, ampliar a visibilidade das startups e promover networking entre empreendedores, investidores e outros atores. Um evento como o ESX é visto como oportunidade para "abrir a cabeça" da população, inserir a

cultura de inovação e criar conexões que dificilmente aconteceriam de forma espontânea.

- **Pontos de melhoria sugeridos:** Apesar do reconhecimento, alguns entrevistados apontam 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. Há sugestões para que o Sebrae atue ainda mais como articulador, promovendo calendário anual de eventos especializados e fortalecendo a comunidade investidora local

"O Sebrae é um pai e uma mãe, né? O Sebrae não tem o que falar, hein?" (Entrevista 4)

3.6 Percepção sobre o ESX – Innovation Experience ES

- **Evento importante e necessário:** O ESX é amplamente reconhecido como um evento fundamental para o fortalecimento do ecossistema capixaba de inovação. Ele é visto como um "propulsor local", capaz de atrair olhares para a região, conectar empreendedores, investidores, grandes empresas e outros atores do ecossistema.

- **Sugestões de melhoria:** Alguns entrevistados apontam que o ESX ainda pode evoluir em termos de segmentação e eficiência no matchmaking entre startups e investidores, com espaços exclusivos para pitches segmentados por setor, como mecanismo para facilitar o contato direto entre quem busca e quem oferece investimento. Há sugestões para que o evento seja mais recorrente, com calendário anual de encontros segmentados por setor, e que promova ainda mais a integração entre diferentes "tribos" do ecossistema.

"O evento é extraordinário e muito importante para o sistema. Mas com baixa efetividade quando promove o matchmaking entre startups e investidores." (Entrevista 2)

3.7 Sugestões para fortalecer o ambiente de inovação no estado

As principais sugestões giram em torno de integração, profissionalização, fortalecimento da comunidade investidora, maior visibilidade, aproximação com grandes empresas e políticas públicas que incentivem tanto a inovação quanto a

participação do capital privado. O objetivo é criar um ambiente mais maduro, colaborativo e atrativo para startups, investidores e talentos no Espírito Santo.

Quadro resumo das sugestões:

SUGESTÃO PRINCIPAL	EXEMPLOS PRÁTICOS / DETALHES	CITAÇÃO EXEMPLIFICATIVA
1. Fortalecer a integração e articulação do ecossistema	Unir investidores, startups, academia, grandes empresas e governo em ações conjuntas, eventos e comunidades investidoras.	"O que falta é a construção de uma comunidade investidora." (Entrevista11)
2. Aumentar a divulgação e visibilidade das startups e cases de sucesso	Divulgar histórias de sucesso locais, campanhas de marketing, premiações, presença em mídias nacionais/internacionais.	"O Espírito Santo põe ovo e não cacareja." (Entrevista 1)
3. Aproximar academia, empresas e governo	Projetos conjuntos, pesquisa aplicada, formação de talentos, criação de parques tecnológicos e hubs de inovação.	"A academia... ainda não está conectada com as startups." (Entrevista 3)
4. Apoiar a formação de investidores locais e educação empreendedora	Cursos, mentorias, experiências práticas para investidores anjo; empreendedorismo desde a universidade.	"Talvez a forma mais fácil de apoiar os empreendedores é formando investidores locais." (Entrevista 5)

SUGESTÃO PRINCIPAL	EXEMPLOS PRÁTICOS / DETALHES	CITAÇÃO EXEMPLIFICATIVA
5. Criar e fortalecer espaços físicos e digitais de inovação	Parques tecnológicos, hubs, coworkings, plataformas digitais para matchmaking e networking.	"O Espírito Santo precisa criar um parque tecnológico." (Entrevista 1)
6. Segmentar eventos e rodadas de investimento por setor	Demo Days e rodadas segmentadas (fintech, healthtech, agrotech, etc.), salas exclusivas para investidores e startups.	"No ESX devia ter um espaço segregado, exclusivo para Demo Days." (Entrevista 2)
7. Apoiar o crescimento e a escalabilidade das startups	Programas de aceleração, mentorias, acesso a grandes empresas, internacionalização, foco em setores estratégicos do ES.	"Apoiar mais as empresas, levar para fora, colocar em contato com o empreendedor, colocar em contato com as corporações." (Entrevista 10)
8. Melhorar governança, estrutura e maturidade das startups	Treinamentos em governança, finanças, estrutura societária, acordos de sócios, preparação para investimento.	"A maioria dos empreendedores ainda tem muita dificuldade em termos de governança." (Entrevista 8)
9. Ações pragmáticas e de execução	Menos planejamento e mais ação: colocar ideias em prática, testar modelos, ajustar conforme feedback do mercado.	"Às vezes a gente está planejando por dois anos e não executa nada." (Entrevista 11)