

# Mosyle

**107%**  
CAGR ao ano

**98%**  
receita recorrente

**“O apoio da DGF foi sem dúvida alguma instrumental para que nosso plano de nos mudar para os Estados Unidos fosse possível, nos permitindo provar que com muito trabalho duro poderíamos sim ser não só competitivos, mas melhores do que os líderes globais no nosso mercado.”**

**Alcyr Araújo** - Fundador e CEO

A Mosyle é uma startup do setor de EdTech, fundada por Alcyr Araújo. A empresa desenvolveu uma ferramenta pioneira para gestão de dispositivos móveis (MDM) para o mercado educacional brasileiro. A empresa atualmente está situada nos EUA, resultado de um processo de internacionalização apoiado com os recursos investidos pelo DGF, conta com mais de 12 mil clientes ao redor do mundo, e foi reconhecida pela Apple em seu Pricing List. A Mosyle possui duas principais soluções: Mosyle Manager, feito para o mercado educacional, e Mosyle Business, feito para o mercado B2B no geral.

## NECESSIDADES DA EMPRESA

- Investimento para ganho de escala - internacionalização e consolidação da empresa no mercado americano
- Investimento em tecnologia para focar exclusivamente no mercado MDM
- Investimento em P&D para atualizações e testes do produto
- Investimento em contratações para expansão, tanto nacional quanto internacional

## CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE PE&VC

- Aumento das receitas recorrentes no exterior após o processo de internacionalização
- Melhora da Capacidade Operacional, através do estabelecimento de KPIs de acompanhamento e melhora de processos internos
- Implementação de novas estratégias de vendas, para atingir o público-alvo no exterior e no mercado doméstico
- Contratações de pessoas seniores para cargos de liderança após internacionalização
- Estratégia de reposicionamento de marca, aumentando foco no MDM educacional integrado com solução da Apple

## RESULTADOS

No ano de entrada do DGF (2015), a Mosyle faturou aproximadamente R\$ 2M. Em 2018, a empresa faturou R\$ 17,4M, ou seja, um CAGR de 107% ao ano durante o período, graças à estratégia agressiva de internacionalização adotada pela empresa. A empresa também ficou mais eficiente em custos, já que o EBITDA saiu de R\$ -124K em 2016 para R\$ 9M em 2018. A estratégia do foco em MDM para escolas surtiu bom resultado na receita recorrente, que atingiu 98% do total das receitas. O lançamento do Mosyle Business também foi um sucesso, já que cresceu de 2.659 usuários em jan/19 para 40.553 usuários em ago/19.

 **MOSYLE**

MATRIZ  
Winter Park / Florida

GESTOR  
DGF Investimentos

INFO  
[www.mosyle.com](http://www.mosyle.com)  
[www.dgf.com.br](http://www.dgf.com.br)

INVESTIMENTO  
15/01/2015

VALOR INVESTIDO [R\$ MM]  
2

FORMA DE AQUISIÇÃO  
Ação Preferencial

PARTICIPAÇÃO  
(INICIAL/MÁXIMA/ATUAL)  
11.14% / 21.33% / 12.00%

DESINVESTIMENTO  
24/01/2019

FORMA DE DESINVESTIMENTO  
Venda para demais acionistas

RETORNO  
TIR realizada 82.5%  
MOIC realizado 11.1