



Domo Invest: transformando *startups* nacionais em empresas globais

André Silva Tenan

Esse estudo de caso conta um pouco da trajetória do investidor Leonardo Sales, um dos fundadores da Movile, que apoia o crescimento de empresas e acelera o desenvolvimento de profissionais. Atualmente, é um dos sócios da Domo Invest, que ajuda startups de tecnologia em estágio inicial a crescerem e a se estabelecerem em mercados competitivos.

Leonardo Sales é um dos investidores responsáveis por transformar a [startup brasileira Movile numa companhia global](#). No mundo dos negócios, além de fundador de startup, sócio de grande empresa de tecnologia, investidor anjo e conselheiro, tornou-se sócio de uma grande empresa de investimentos, a Domo Invest. Nesse novo posto, colabora com a prospecção de novos negócios nos quais investir e, também, orienta os empreendedores que integram o seu portfólio. Em 2019, por exemplo, a Domo Invest tinha participações em dez empresas (Agenda Edu, Agronow, Beblüe, Bovcontrol, Distrito, Grubster, MarketUp, Neon, Netshow, Noverde e Oak Taylor) e possuía um fundo de R\$ 100 milhões para investir em mais empresas.

Aos 40 anos, Leonardo Sales, nunca teve carteira de trabalho, sempre foi empreendedor. Ele é um dos fundadores da empresa Movile, hoje dona do iFood e do PlayKids, por exemplo. Leonardo e outros sócios fundaram no Rio de Janeiro a nTime, que se fundiu com a Compera, em 2007, e daí veio a nascer a Movile. Depois de 15 anos como executivo, parte à frente das operações da Movile, construiu empresas, entrou como mentor em outras e, também, investiu em startups.

Para Leonardo, no processo de investimento em startups, quando você pega uma empresa num estágio muito inicial, a

chance de dar errado é maior. E quando você, como investidor anjo, vai entrar numa empresa num estágio mais avançado, fica caro. Como ele resolveu esse problema? Atuando em conjunto com a Domo Invest, ele conseguiu ampliar o seu espectro para encontrar novas oportunidades. Uma coisa é ele, Leonardo, sozinho, olhando para o mercado. Outra é avaliar negócios junto com pessoas que já viveram diversos problemas, passaram por diversos setores. Logo, a tomada de decisão (se vão investir numa determinada empresa) ao passar pela análise de profissionais experientes como os que a Domo reúne, reduz a chance de a decisão de investimento ser equivocada.

O investidor acredita que o seu grande diferencial seja agregar não somente o capital, mas também a mentoria, porque a Domo é feita de empreendedores, não de banqueiros. Ele e seus sócios já sentiram a dor do empreendedor, as dores do crescimento, da captação de dinheiro. Para ele captar é difícil, mas executar bem é mais difícil ainda. Certos erros cometidos por eles, certas curvas de aprendizado pelas quais já passaram em cerca de 20 anos, podem evitar que os empreendedores cometam determinados equívocos.

Leonardo explica que a Domo nunca compra o controle de uma startup, porque acredita que o empreendedor precisa ter o seu brilho - o investimento tende a ficar em cerca de R\$ 3 milhões em cada empresa. Em sua visão, a pior coisa é o empreendedor que acha que tem dinheiro, que ficou rico porque recebeu investimento. Por isso ele e seus sócios acreditam bastante na mentoria junto aos



empreendedores, que é para mostrar que um dos seus problemas, que era ter capital, foi resolvido. Porém, isso não anula os outros problemas, que podem ser de produto, de gestão, de pessoas. Como você vai atrair e reter gente boa? Como vai executar sua estratégia de marketing?

Para ele, a ideia, em si, não significa nada, mas, sim, a execução. A execução é feita pelo empreendedor apaixonado, aquele que monta a empresa não para se dar um salário alto, mas porque quer realizar um sonho, ter um impacto, ver o negócio evoluir, crescer, construir valor. Ele crê que a maior satisfação de um empreendedor seja quando o negócio dele tem valor, tanto para outras empresas investirem, quererem comprar, ou para o mercado, o que o torna um líder.

A sua experiência com a Movable junto ao grupo Naspers (gestora de fundos sul-africana da qual a Movable recebeu investimento) mostra que você tem de montar o seu negócio pensando em ser líder do seu mercado, ou seja, você tem de montar o negócio para gerar valor, não para vendê-lo ou para ganhar dinheiro.

À frente da Domo Leonardo e seus sócios observam somente empresas brasileiras, pois conseguiram construir no passado empresas com alcance nacional e global. Eles acreditam muito no capital intelectual que o brasileiro tem. Portanto, querem empresas brasileiras com ambição de escala global. Procuram muito empresas que estejam inovando muito, não só que atuem no mesmo segmento em que outras já atuam. Por exemplo, a Domo anunciou no fim de 2017 investimento na Noverde (empresa de empréstimos de até R\$ 4 mil para clientes com menor acesso a crédito bancário), e que funciona 100% mobile. Para ele, existe espaço para esse tipo de empresa. Eles têm observado esse movimento (de startups) de forma mais intensa desde 2012. Para Leonardo, é interessante perceber que

muitos estudantes já não pensam em obter um emprego, mas, sim, construir um negócio.

Após conhecer um pouco do perfil de um de seus sócios, o investidor Leonardo Sales, e do modo de atuação da Domo Invest no mercado, responda:

- Se você tivesse uma startup em estágio inicial e quisesse obter um investimento com a Domo Invest, como você responderia o questionário abaixo? Em suas respostas utilize as características do comportamento empreendedor que julgar necessárias.
- Você conseguiu o investimento desejado com a Domo Invest. O que faria? Estipularia um alto salário mensal para si mesmo ou abriria mão desse salário para contratar mais um funcionário?
- Você teve uma ideia. Você acha que conseguiria o investimento só com a sua ideia “brilhante” ou ouviria os sócios da empresa investidora e aceitaria as alterações sugeridas, caso necessárias, para obter o investimento?
- Você acredita na sua ideia a ponto de vender a sua casa e o seu carro e investir esse dinheiro no negócio ou prefere não arriscar tudo e pegar esse dinheiro com um investidor interessado apenas no retorno financeiro futuro que essa ideia pode vir a gerar?
- Caso conseguisse o investimento desejado, você contrataria uma equipe para resolver os problemas da sua startup ou enfrentaria os problemas como parte dele e como membro da equipe?
- Caso a startup passasse por dificuldades financeiras você estaria disposto a reduzir o salário dos seus funcionários e a oferecer pequenas participações acionárias da empresa a eles ou demitiria em massa?



- **Resumo:**

Esse estudo de caso abordará as características do comportamento empreendedor, que serão estudadas na 4ª semana do 1º bimestre do 1º ano do Ensino Médio.

- **Palavras-chave:**

Estudo de caso, empreendedorismo, características do comportamento empreendedor, investidor, startup.

- **Objetivo de aprendizagem:**

Ao final dessa atividade, os alunos deverão ser capazes de identificar as características do comportamento empreendedor e de apresentar soluções para um problema-chave proposto.

- **Utilização recomendada:**

Esse caso pode ser utilizado, também, no componente curricular “Conhecendo empreendedores”, a partir da 5ª semana, do 1º bimestre, do 1º ano, do Ensino Médio, dando continuidade aos estudos iniciais sobre a disciplina Empreendedorismo. O mesmo caso pode ser utilizado a partir da 1ª semana, do 1º bimestre, do 3º ano, do Ensino Médio servindo como um exemplo de Empreendedorismo Empresarial.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Entrevista com o empreendedor Leonardo Sales, um dos sócios da Domo Invest.

- **Relevância dos tópicos:**

Esse caso pode ser distribuído, no início da aula, para leitura pela turma. Após a sua leitura, pelos alunos, eles podem se reunir em grupos para identificarem as características do

comportamento empreendedor presentes no caso e discutirem sobre as possíveis soluções para o problema existente no caso e, ao final da aula, os grupos apresentam as características e soluções encontradas para a turma toda. Todas essas etapas ocorrerão sob a mediação e a supervisão do professor. Outra possibilidade de aplicação seria que após a leitura do estudo do caso algum aluno interpretasse o investidor e outro discente tentasse convencê-lo a investir em sua startup. Encerrada essa etapa, o aluno investidor passaria a ser o dono da startup e o investidor passaria a ser o dono da startup. Essa encenação seria apresentada para a turma toda, com vários alunos se revezando nesses papéis, também sob a orientação do professor. Mais uma alternativa de trabalho seria que, posteriormente à leitura do estudo de caso, os alunos respondessem a algumas questões elaboradas pelo professor. Após tomarem conhecimento das características do comportamento empreendedor e baseados em seu perfil os discentes devem tentar traçar a sua própria trajetória empreendedora. Exemplo: Se você fosse o investidor do estudo de caso: se associaria à Domo Invest ou seguiria à frente da Movile? Justifique a sua tomada de decisão.

- **Questões para discussão:**

Gerais:

- 1) Que decisão você tomaria se fosse o investidor ao se deparar com o problema?
- 2) Em relação à medida que o investidor adotou para solucionar o problema: o que você faria diferente?
- 3) Como você acha que poderia agregar à decisão tomada pelo investidor?



- 4) Que características pessoais você acha que foram decisivas em sua tomada de decisão?

Focadas no conteúdo:

- 5) O investidor propõe que você renuncie ao seu salário por alguns meses para gerar valor para a sua startup. Como você reagiria?
- 6) O investidor sugere modificações na sua ideia inicial de negócio para que invista na sua startup. O que você faria?
- 7) Você tem a possibilidade de iniciar a sua startup com a venda de sua casa própria e do seu carro. Você se arriscaria? Procuraria uma alternativa? Justifique a sua resposta.
- 8) Você descobre que a sua startup tem caixa para apenas mais um mês de negócio. Que decisão você tomaria?

REFERÊNCIAS

<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac/article/view/609>