

A blurred, high-angle photograph of a busy public square or plaza. The ground is paved with light-colored, square tiles. Numerous people are walking in various directions, their figures blurred to convey a sense of motion and activity. In the background, there are some structures and a fountain or pillar on the right side.

Questum⁺

M & A DEALS REPORT

2024 H2 | Tech companies

Report
M & A DEALS

SUMÁRIO

01. Introdução

02. Panorama de
M&A 2024.2

03. Deals 2024.2

04. Conclusão



Introdução

Neste Report, trazemos os movimentos do mercado de M&A das empresas de tecnologia brasileiras no segundo semestre de 2024.

Aqui você encontra os dados dos principais segmentos atuantes em novas vendas, quais os principais compradores do período e o cenário geral de M&A, além das perspectivas futuras.

O objetivo é contribuir para a tomada de decisão das empresas de tecnologia brasileiras, que devem pensar em seus movimentos no mercado de forma estratégica e embasada.

Boa leitura!

02.



Panorama
de M&As no
Ecossistema
de Tecnologia
brasileiro

02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



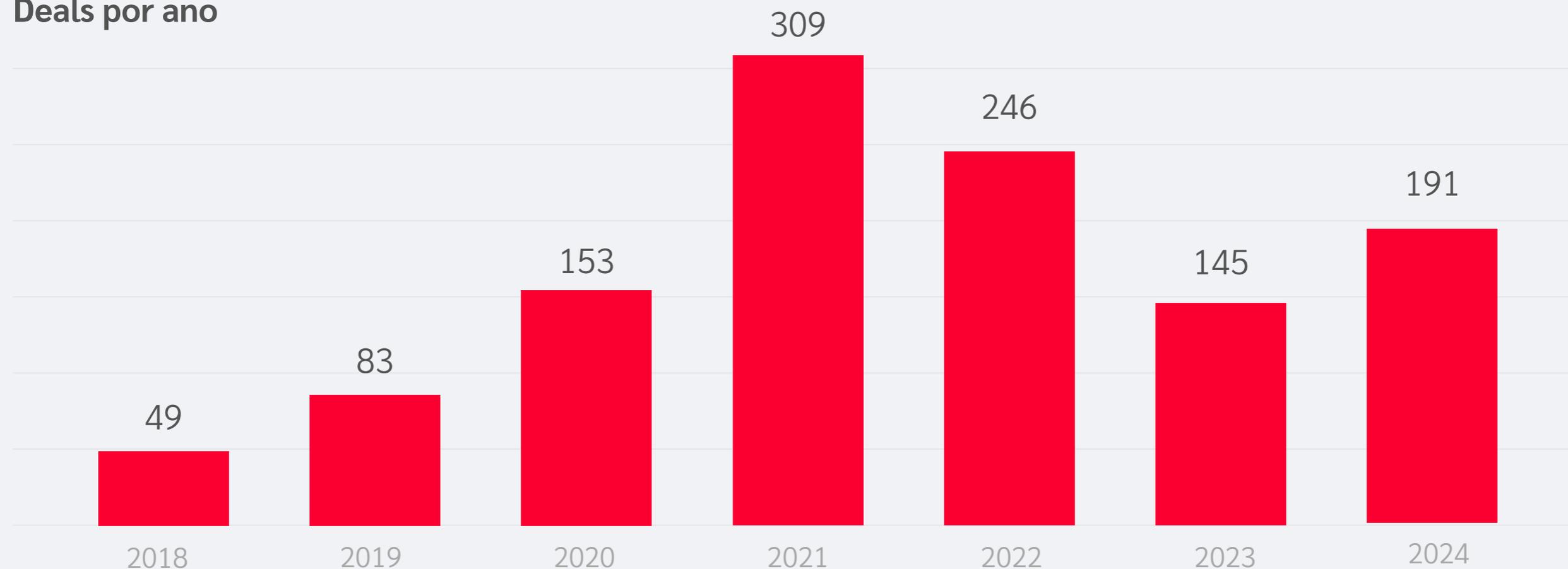
O contexto econômico brasileiro, e também o macroeconômico mundial, seguem o mesmo direcionamento do início do segundo semestre de 2024, destacando dois principais pontos: as incertezas geopolíticas mundiais; e os altos juros praticados no Brasil, que direcionam o jogo e tiram recursos dos investimentos de risco.

O que se percebe é uma aproximação, na verdade, da realidade de um país com as características do Brasil: juros altos e incertezas das políticas públicas. E, com isso, nos aproximamos de uma normalização dos níveis

de deals anuais, que se desenham para ser um meio termo entre o que pôde ser visto em 2018-2019 e o contexto pós-pandemia de alta liquidez de 2021-2022.

Ainda assim, os números tendem a se estabilizar em patamares consideravelmente maiores do que no cenário de 2019 em termos de quantidade de transações de M&A, o que consideramos promissor e enxergamos como um salto de maturidade do mercado de M&A de tecnologia no país.

Deals por ano



Fonte: Base de Deals Questum, 2024.

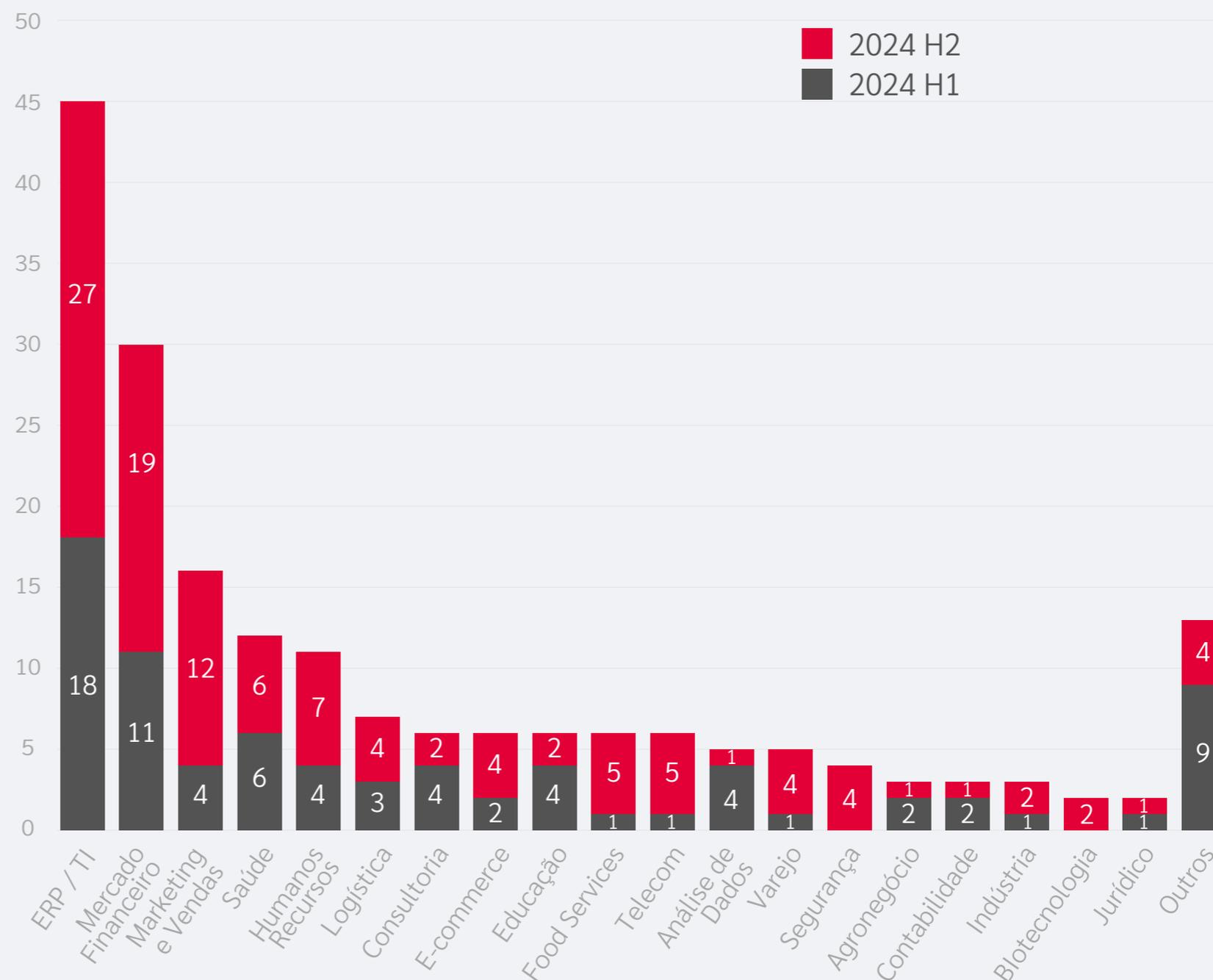
02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



Os setores que mais apresentaram transações no segundo semestre de 2024 foram ERP/TI, Fintech (Mercado Financeiro no gráfico) e Marketing e Venda. Percebe-se que mantivemos os mesmos setores mais buscados nos últimos semestres, evidenciados nos demais [Deals Reports](#) já produzidos pelo time Questum (desde 2023.1).

Os setores mais buscados são os mesmos do primeiro semestre do ano e se destacam por apresentar um maior movimento de inserção da IA em suas soluções, o que evidencia a necessidade de incorporação rápida dessas novas tecnologias por parte das grandes empresas.

Setores das empresas adquiridas (sell-side) 2024 H1 e H2



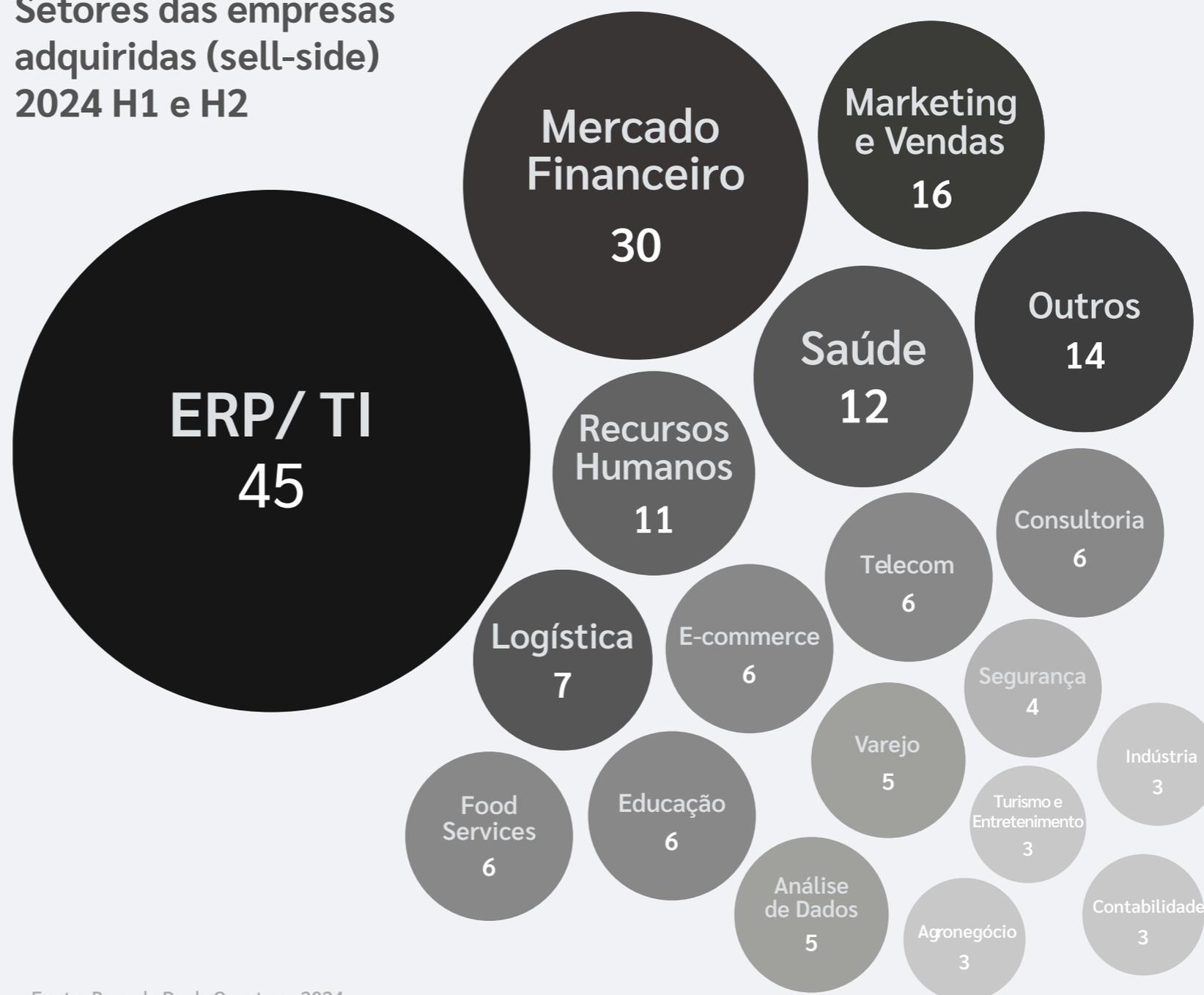
Fonte: Base de Deals Questum, 2024.



Outros setores que merecem destaque são:

- **Health techs**, que segue com seus próprios movimentos de aquisição por ser um nicho diferenciado, em sua grande maioria tendo compradoras e vendedoras no mesmo segmento, pela especificidade das soluções e das suas bases de clientes;
- **HR techs**, que tem sido uma aposta de empresas que têm como produto softwares de gestão mais amplos (muitas, inclusive, consolidadoras), que vêm nas HR techs uma maneira de expandir soluções para a própria base de clientes;
- **Log techs**, pelas grandes oportunidades que um país continental como o Brasil oferece em termos de necessidade de estrutura de gestão logística, além de infraestrutura no segmento.

Setores das empresas adquiridas (sell-side) 2024 H1 e H2



Fonte: Base de Deals Questum, 2024.

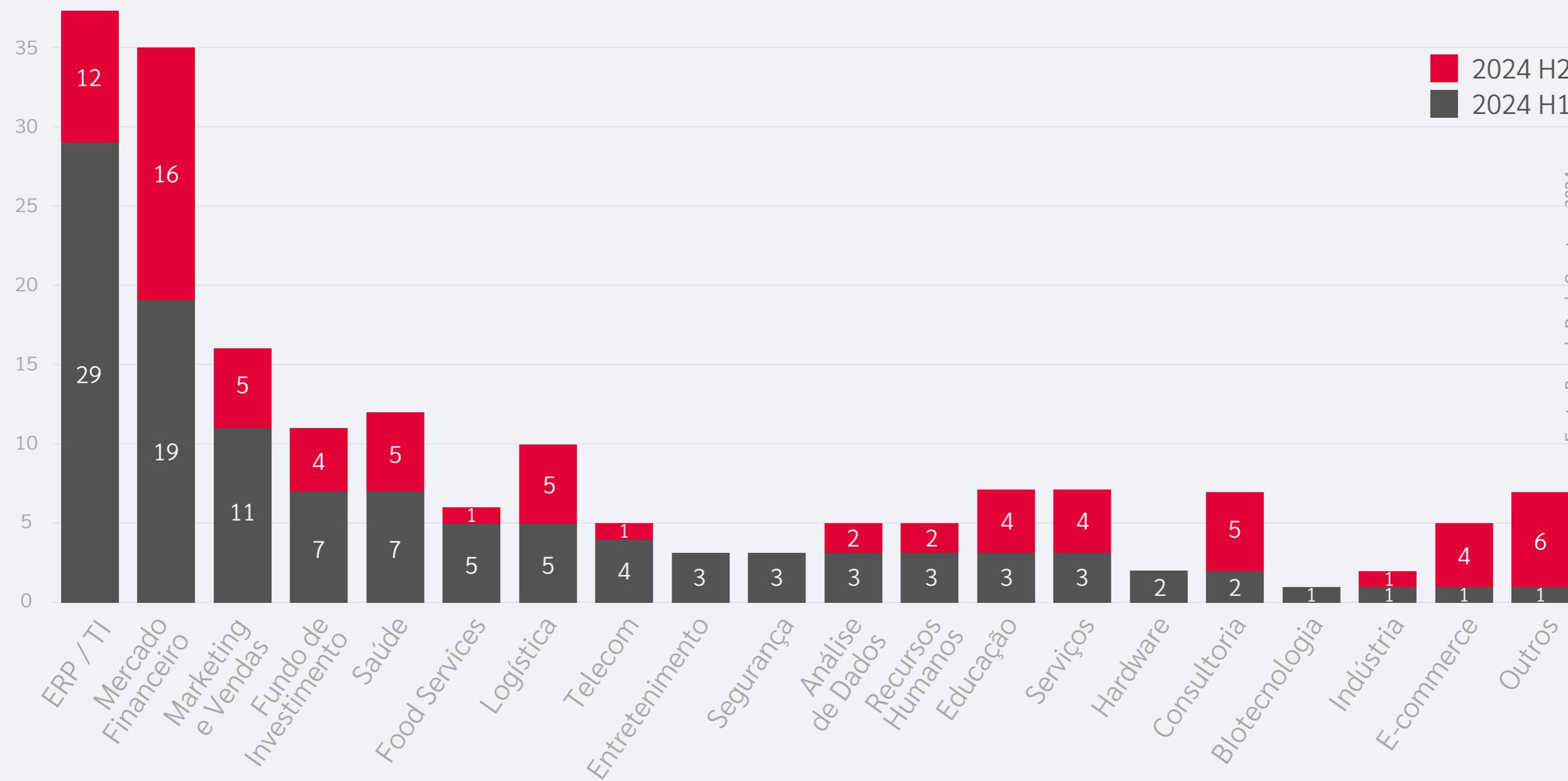
02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



Os setores dos principais compradores do segundo semestre também apresentam similaridade com os resultados do primeiro semestre: continuidade de predominância de ERP/TI e Mercado Financeiro, com

destaque também para Marketing e Vendas e Saúde, que apresentaram considerável representatividade nos deals do segundo semestre de 2024 (com 11 e 7 deals, respectivamente).

Setores das empresas compradoras (buy-side) 2024 H1 e H2



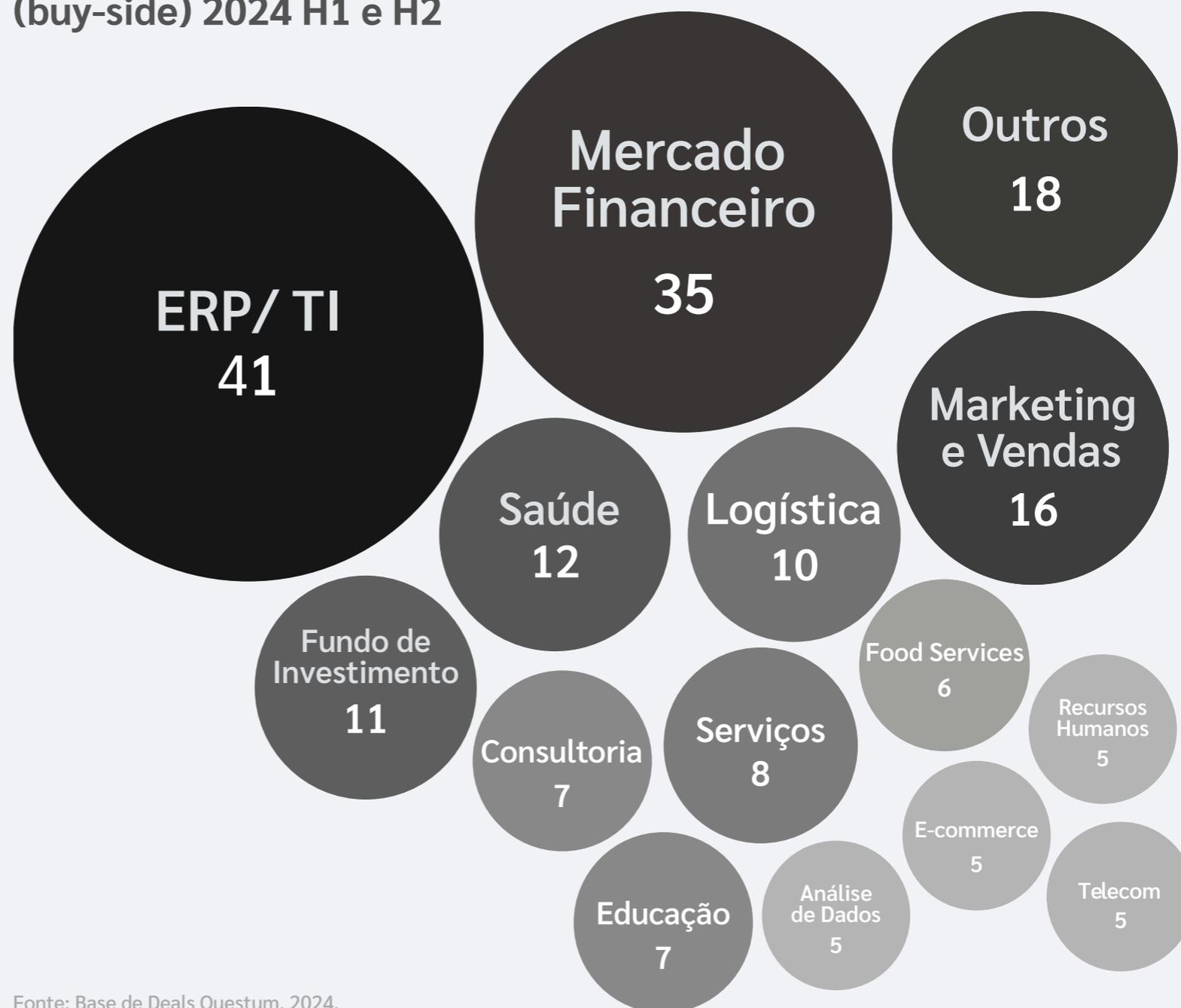


“Setores mais tradicionais, como ERP/TI, que incluem empresas de software de gestão e

serviços, continuam dominando o número de transações devido à sua ampla capilaridade de atuação e, principalmente, à necessidade de impulsionar o crescimento por meio da consolidação dos mercados em que atuam e da diversificação do portfólio, com novas soluções e inovações. Além disso, observamos uma movimentação relevante no segmento financeiro, fortemente impactado pelas startups que oferecem soluções especializadas, resolvendo problemas específicos de forma eficiente.”

*Guilherme Tossulino,
Partner Questum*

Setores das empresas compradoras (buy-side) 2024 H1 e H2



Fonte: Base de Deals Questum, 2024.

02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



O ano de 2024 também foi marcado pela retomada de compradores seriais, ainda que em números tímidos, sendo o maior comprador em quantidade de deals a Selbetti (5 deals em 2024, de janeiro a dezembro). Esse movimento demonstra uma maior segurança por parte das compradoras em retomar seu crescimento também pela estratégia inorgânica, tanto por uma questão de equilíbrio do mercado quanto pela percepção da existência de startups maduras para seguir com o processo de M&A.

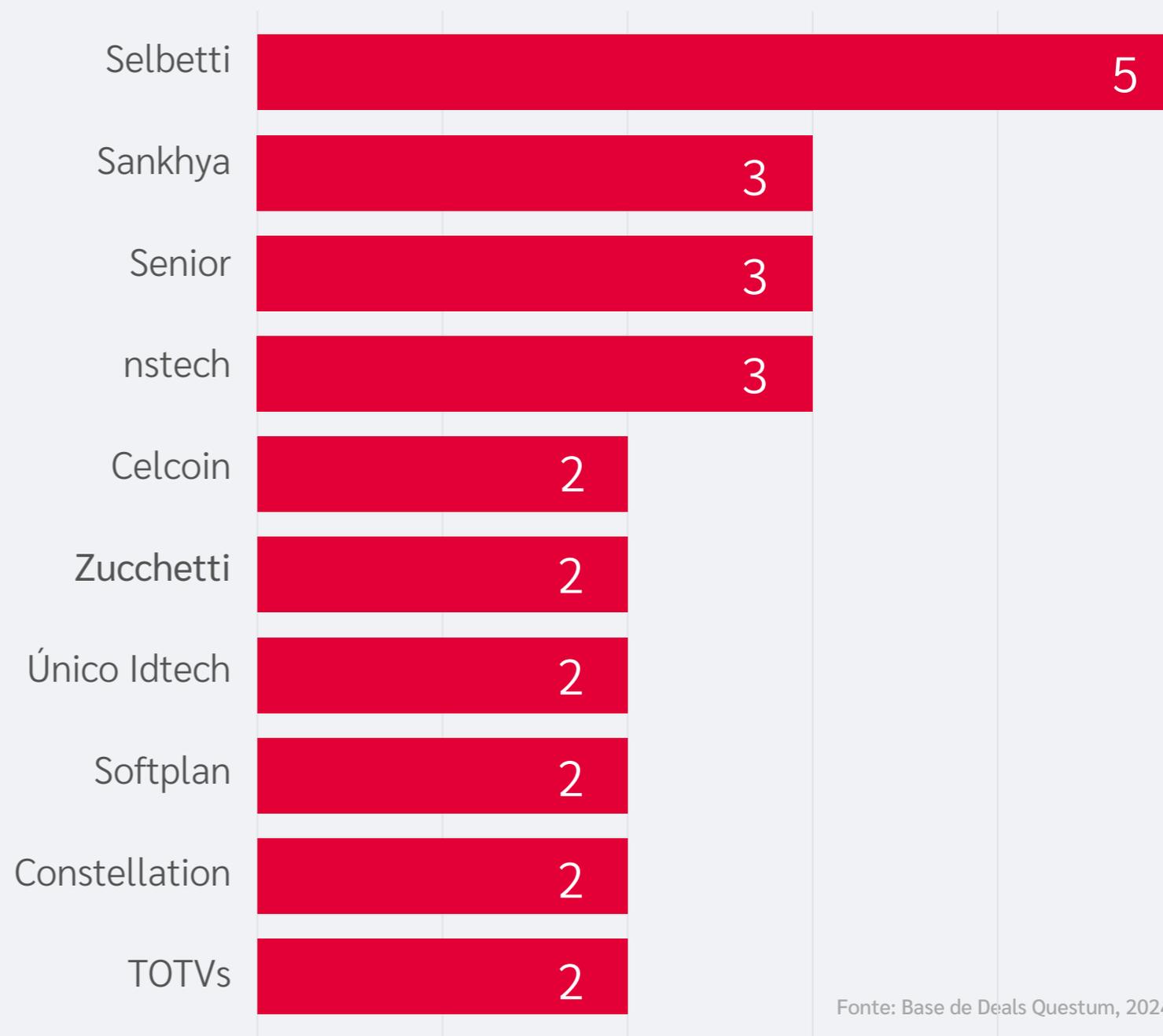


“Observamos em todo o ano de 2024 o surgimento de novos compradores seriais. Por um lado, os consolidadores usuais do mercado passaram a ser mais seletivos, inclusive

tendo de dedicar tempo e atenção aos esforços de consolidação e captura das sinergias de aquisições dos anos anteriores. Por outro lado, novos grupos de consolidadores surgem, apostando na via de crescimento inorgânico para expansão de suas operações. A Selbetti é um exemplo claro desta nova tendência, que deve se reforçar em 2025”,

Leopoldo de Lima, Partner da Questum.

Quantidade de Deals por empresa compradora (buy-side) 2024 H1 e H2



Fonte: Base de Deals Questum, 2024.



Compradores seriais janeiro-dezembro de 2024

	Buy-side	Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
	Celcoin	Reg+	2023	B2B	Mercado Financeiro
		CobranSaaS	2013	B2B	Mercado Financeiro
	Sankhya	Vixting	2009	B2B	Recursos Humanos
		Espresso	2016	B2B	ERP / TI
		Asis	1989	B2B	Contabilidade
	Selbetti	DNK Infotelecom	2007	B2B	Telecom
		GCCcx	2012	B2B	ERP / TI
		InterCompany	2016	B2B	Análise de Dados
		Governar.TI	2010	B2B	ERP / TI
		Eiti	2003	B2B	ERP / TI
	Constellation	Metadados	1986	B2B	Recursos Humanos
		Matrix Saúde	1983	B2B	Saúde
	Zucchetti	D4Sign	2015	B2B	ERP / TI
		AppBarber	2015	B2B	ERP / TI
	Senior	Hypnobox	2010	B2B	ERP / TI
		Gatec - Gestao Agroindustrial	2001	B2B	Agronegócio
		JobConvo	2001	B2B	Recursos Humanos

02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



	Buy-side	Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
UNICO	Unico Idtech	OZ Forensics	2017	B2B	Biotecnologia
		Trully	2022	B2B	Saúde
nstech	nstech	Signa	2022	B2B	Logística
		Log.One	2013	B2B	Logística
		GBM	2009	B2B	Logística
softplan	Softplan	Runrun.it	2007	B2B	ERP / TI
		Deeplegal	2018	B2B	Jurídico
TOTVS	TOTVs	Quiver	1992	B2B	Mercado Financeiro
		VarejOnline	2016	B2B	Varejo

Fonte: Base de Deals Questum, 2024.

Analisando os setores das adquiridas pelos compradores seriais de todo o ano, percebe-se que os compradores têm buscado startups com maior maturidade - ainda um desafio para o contexto brasileiro. Isso inclui empresas em fase de escala e plano futuro consolidado para os objetivos de crescimento, além de dados financeiros e contábeis transparentes, governança, entre outros.



“Ainda que a tecnologia evolua e apetites por determinados segmentos mudem com o tempo - vide o boom de IA que estamos vivendo -, é importante notar que algumas máximas ainda permanecem relevantes quando o assunto é M&A. Ter uma empresa que cresce de forma acelerada, gera caixa, tem a casa organizada, um time maduro e uma operação saudável ainda são pontos muito importantes e que fazem os compradores olharem com bons olhos para a companhia.”

João Selarim, Partner da Questum



Report

BUY-SIDE

Perspectivas dos principais compradores de startups

Em complemento aos números dos deals do ano 2024, a Questum também faz um levantamento anual com 22 dos grandes compradores de empresas de tecnologia do país para mapear segmentos, metas de novas aquisições e pontos de atenção para deals futuros. O principal objetivo do Report é direcionar startups que desejam fazer o exit para focar no que deve ser estratégico para alcançar seus objetivos. Destacamos da pesquisa aplicada em outubro de 2024:



“É importante destacar que a maioria das transações capturadas no levantamento (78,9%) está concentrada em deals abaixo de R\$100 milhões. Esse dado sugere que, embora grandes transações recebam mais atenção, a maior parte do mercado de M&A se dá em faixas de valor

menores. Uma possível hipótese para essa predominância é o fato de que ainda há poucas empresas no ecossistema de startups que atingem níveis de receita e maturidade que justifiquem valuations mais elevados. Assim, os compradores acabam priorizando aquisições estratégicas em estágios intermediários, antes que as empresas escalem a ponto de exigir cheques maiores. ”

Anderson Wustro, Partner da Questum

77,2% das empresas entrevistadas possuem área exclusiva **de M&A.**

Quantidade de deals por range de valor da transação

Quando falamos em range de aquisições, seguimos com a concentração de transações até R\$100 milhões



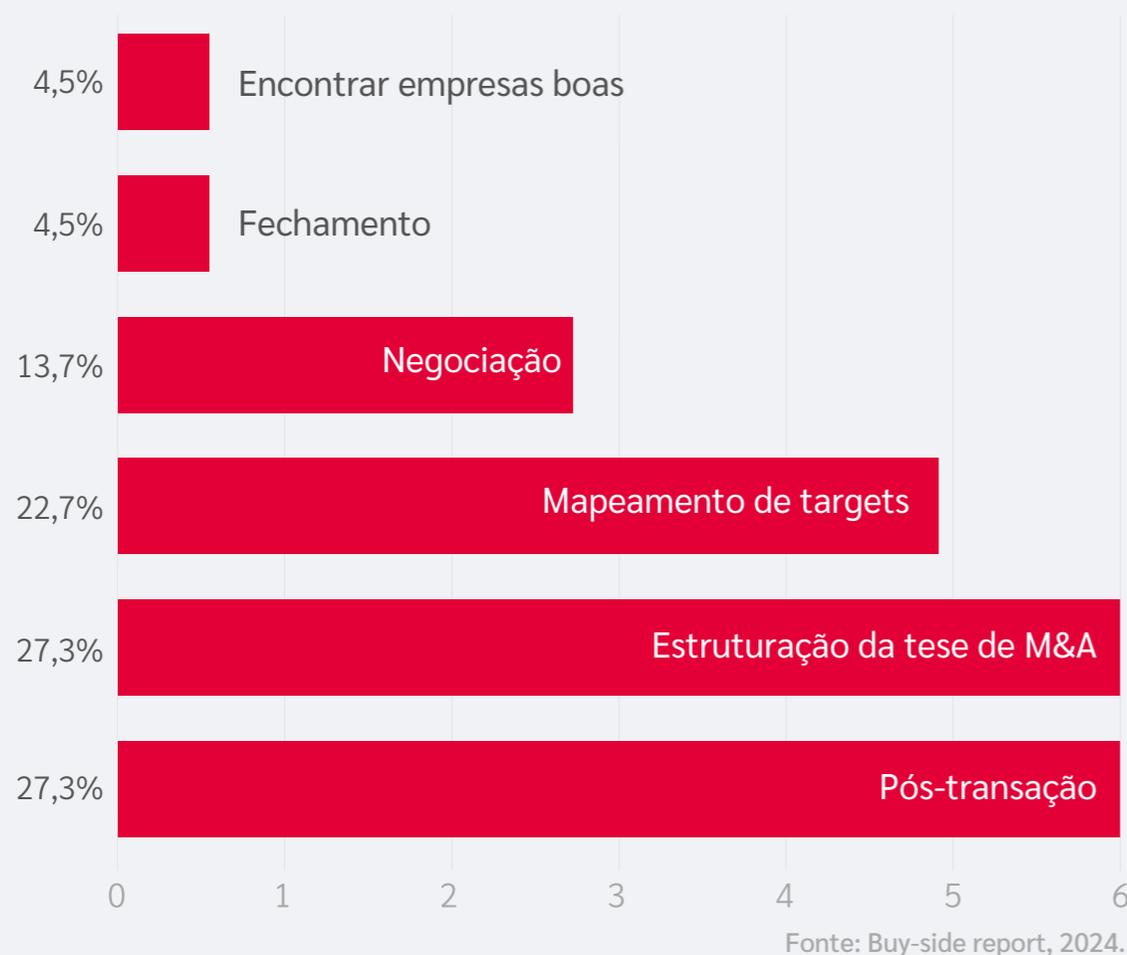
Fonte: Buy-side report, 2024.

02. Panorama de M&A no Ecosistema de Tecnologia brasileiro



86% das empresas analisadas no Buy-Side Report pretendem adquirir empresas nos próximos 12 meses. Chamamos atenção dos empreendedores sobre os desafios percebidos pelos compradores no processo e quais os principais deal-breakers das negociações:

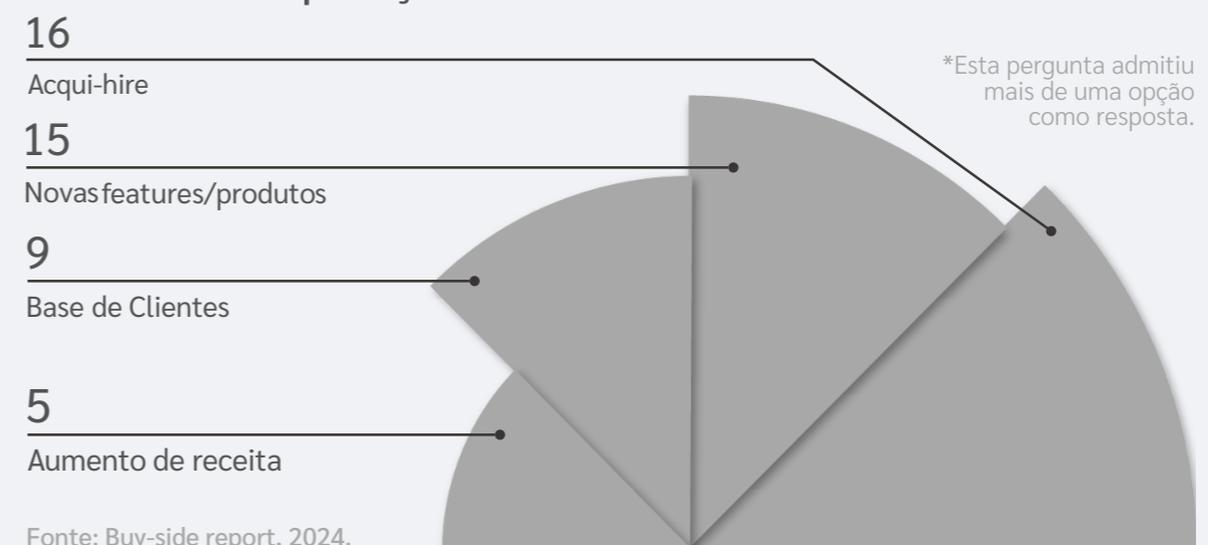
Desafios das compradoras (buy-side) no processo de M&A



Principais deal breakers das compradoras (buy-side) nas negociações



O que as empresas compradoras (buy-side) buscam nas novas aquisições



Você pode acessar o [Buy-side Report](#) na íntegra através do link.



O que os principais compradores do mercado brasileiro buscaram em startups em 2024?

Analisando os principais pontos dos entrevistados do podcast Better Deals, em que a Questum conversa com os principais compradores para saber suas teses e conselhos para os empreendedores, tem-se como pontos em comum entre os convidados que merecem destacamos:

- As empresas escolhem suas empresas-alvo priorizando negócios lucrativos, com boa performance e alinhamento estratégico, e que estejam em crescimento;
- Também são requisitos estrutura organizacional sólida, governança e conformidade fiscal, além de priorização de empresas que demonstrem maturidade operacional;
- O alinhamento cultural entre empresas, principalmente entre founders e a empresa compradora, são decisivos para uma transação, pois a maioria das compradoras mantém as operações separadas e independentes ou deseja que os founders continuem na empresa e assumam cargos estratégicos posteriormente;
- Inteligência artificial segue no hype de tecnologias buscadas, mas vale ressaltar que boas soluções que resolvem uma dor do mercado ainda não explorada pelas compradoras, com a operação organizada e escalando são os pontos mais importantes para chamar atenção dos potenciais compradores.

Como dicas para os empreendedores, os entrevistados trazem o foco em “arrumar a casa”, deixando governança, compliance e processos organizados; a inovação contínua como foco, investindo no desenvolvimento dos produtos; e o relacionamento do mercado como estratégia para “ser visto” e manter contato com possíveis compradores, aumentando as oportunidades de negócios ao longo da jornada.

Empresas que participaram do podcast Better Deals em 2024:



Clique e assista todos os episódios.

03.



Deals 2024.2



SELL-SIDE	BUY-SIDE	SELL-SIDE	BUY-SIDE
2Comply	IT2S Group	Bnex	Rock
4YouSee	Nova Noalvo	Bookmap	Nelogica
Alcon Engenharia de Sistemas	Kofre Tecnologia	Box Martech	Grupo Duo&Co
Anime Friends	Grupo Omelete	CERC	Serasa Experian
Aoop Cloud Solutions	NTT Data Germany	Ciano - Solucoes Financeiras	OneKey
AppBarber	Zucchetti	CobranSaaS	Celcoin
IPsense	TD Synnex	Conecta Tech	Logstore
ARMYBR	Moriah Asset	Consumers Trust	Reclame Aqui
AsapFlow	Esphero	Custom IT Sistemas	Mouts TI
Atta Tecnologia	Voke	D4Sign	Zucchetti
B2x Care Serviços Tecnológicos	Itpower	Decision IT	TecnoSpeed
BeFlex	Funcional Health Tech	Deway	Acionistas Particulares Brasil II
Benefício Fácil	Pluxee	DNK Infotelecom	Selbetti
BindFlow	Compwire	DPOnet	Central Nacional Unimed



SELL-SIDE	BUY-SIDE	SELL-SIDE	BUY-SIDE
Driven Tecnologia	Quality Software	GCCcx	Selbetti
dtLabs	Elsys	Gespi Aeronáutica	Modirum Defence
Economática	Reag	Ggnet Telecom	Brasil Tecpar
Eiti Soluções	Selbetti	House Performance	GOAT Digital
Eletromidia	Globo Comunicação	Hrelp	Beorange
Espresso	Sankhya	Hypnobox	Senior Sistemas
Eu Médico Residente	IBCMED, Inspirali	i-Cherry	WPP Media
Fastline Logística Automotiva	Tegma Gestão Logística	Infinite IT Consulting	WDC Networks
Frenet	Skydropx	Info Solutions	Topaz
Friday	Bemobi	INIPAY	Klavi
Fruta Imperfeita	Food To Save	Insignia Assets	Netspaces
Fuse Capital	Transfero	Invian	The LED
Gatec - Gestao Agroindustrial	Senior Sistemas	IPNET Growth Partner	TCloud
GBM	nstech	Janus & Pergher	Schulz Compressores



SELL-SIDE	BUY-SIDE	SELL-SIDE	BUY-SIDE
Konecta BR	Taking	OZ Forensics	Unico Idtech
KRV Learning	Korú	Pay2All	Nuvei Corporation
Lecom Tecnologia	Acionistas Particulares Brasil I	PCX Tecnologia	Cab Tec Participacoes
Levilo	Saipos	Precisão-I	Atlas Governance
Lina Saúde	Conexa Saúde	Progato	PremieRpet
Log.One	nstech	Provet	Petlove
Matrix Saúde	Constellation Software	Q2 Pay	Grupo SEB
Metacem	GestãoDS	ReConverte	Spun Mídia
Neoprosecta	BioMérieux	Renov	Voke
Netquest	Bilendi	Renter Informática	Voke
Nexti	Caatinga Capital	Resonet	Banco Itaú Uruguay
nScreen	Eclipseworks	Hello Soluções	Invent Software
Nura Tecnologia	PowerOfData	RHGestor	Sólides
Oobj	Avalara	Roberty Automation	Lecom Tecnologia



SELL-SIDE	BUY-SIDE	SELL-SIDE	BUY-SIDE
Rodobank	FitBank	TGN Brasil	SoftExpert
Runrun.it	Softplan	The Alfred	P4C Group
Safecyber	Bluepex	Trigg	DM
Saint Paul Escola de Negócios	Grupo Exame	Trully	Unico Idtech
SalaryFits	Serasa Experian	UliSite Paraguay, UliSite Portugal	Banlek
Sempre Internet	Brasil Tecpar	Unio Tecnologia, Zitrus Healthtech	Central Nacional Unimed
Shopper	iFood	VarejOnline	TOTVS
Sizebay	Audaces	Vex Capital	Yards Estruturados
Smarket	Market4u	Vitamine-se	EMS
Supersonic	ETUS Media Holding	Vixting	Sankhya
Sys&Con	TOTVS	Weni	VTEX
Tangotech	Ábaco Consulting	WPS Brasil	Perto
Tappago	Afinz	ZCore Network	Alby Foundation
TeChat	Skeps		

Fonte: Base de Deals Questum, 2024.



#01 bioMérieux adquire Neopropecta

BUY-SIDE

bioMérieux

A empresa francesa bioMérieux, líder mundial de diagnóstico in vitro, tem como compromisso ser pioneira em desenvolver a próxima geração de microbiologia, genômica, ciência de dados, bioinformática e ferramentas digitais.

O objetivo é ir além da oferta de testes, produzindo dados e insights para a tomada de decisão da indústria. A empresa é a segunda maior do mundo em análise laboratorial, com 12 bilhões de euros de valor de mercado.

SOBRE O DEAL

A bioMérieux adquire a catarinense Neopropecta para dar robustez ao seu plano de se tornar pioneira em desenvolver a próxima geração de microbiologia, genômica, ciência de dados, bioinformática e ferramentas digitais.

A aquisição teve por objetivo fortalecer a oferta da bioMérieux com serviços como de dados e genômica, reforçando sua abordagem de diagnóstico ampliado. Este será o foco inicial, integrando posteriormente todas as tecnologias da Neopropecta, ampliando o mercado de atuação das soluções da adquirida.

SELL-SIDE

Neopropecta

Fundada em 2011 e com sede em Florianópolis, a empresa desenvolve e comercializa soluções inovadoras de dados e genômica, com o intuito de aprimorar programas de garantia de qualidade e prevenir riscos microbiológicos nas indústrias alimentícia e farmacêutica.

Com quase 50 funcionários, a empresa teve faturamento de US\$2 milhões em 2023, fruto da venda de soluções como o Neobiome, uma ferramenta estratégica para a tomada de decisão com base em informações do microbioma para rastrear e controlar áreas de contaminação, avaliando o gerenciamento de risco, melhorar processos e definir boas práticas para controle microbiológico.



Luiz Fernando de Oliveira
CEO da Neopropecta

“A neopropecta e bioMérieux possuem fortes sinergias de mercado, produto e estratégia, mas sobretudo, valores e propósito compartilhados. Nossa aquisição é um importante marco para o ecossistema de biotecnologia em Florianópolis, mostrando o potencial de empreendimentos deep tech. Com esse processo atingiremos uma escala global, uma vez que o principal objetivo da bioMérieux, presente em 145 países, é levar nossas tecnologias e soluções à nível global.”



#02 Celcoin adquire CobranSaaS

BUY-SIDE

Celcoin

A Celcoin desenvolve infraestrutura de tecnologia financeira a partir de um novo conceito de Embedded Finance com atuação em pagamentos, banking e crédito. Ao todo, as plataformas da empresa atendem cerca de 500 fintechs e bancos digitais e mais de 6.000 empresas, com um processamento de R\$ 20 bilhões mensais na plataforma.

A empresa recebeu investimento de R\$ 650 milhões pela Summit Partners no primeiro semestre de 2024 e o recurso deve ser destinado a novos movimentos de expansão inorgânica pela empresa. Ainda no primeiro semestre deste ano adquiriu a Reg+.

SELL-SIDE

CobranSaaS

A CobranSaaS é uma empresa especializada em gestão de carteiras de crédito e de cobranças ordinárias e extraordinárias que emite mais de 6 milhões de cobranças mensais para gestoras de investimento, bancos, administradoras de cartão, varejistas, ERPs, entre outros.

Fundada em 2013 e com sede em Porto Alegre, possui mais de 90 clientes, entre eles Cielo, Neon, Magazine Luiza, DM Card, Pernambucanas e C&A, e promete acelerar a recuperação de crédito de todo o negócio com sua plataforma.

SOBRE O DEAL

A Celcoin adquiriu a CobranSaaS, startup especializada em gestão de carteiras de crédito e de cobrança, por valor não revelado. Esta é a quinta operação do tipo feita pela Celcoin em dois anos, que segue focada em sua estratégia de oferecer uma solução completa e integrada para operações de crédito.

Com a nova aquisição, a Celcoin espera completar sua esteira de serviços voltados a crédito. A companhia já possui produtos na maioria das etapas do processo e a CobranSaaS traz sua expertise em áreas como Servicing, Cobrança Ordinária e Extraordinária - grandes apostas da Celcoin para reforçar sua vertical de crédito.



Marcelo França
CEO da Celcoin

“A aquisição da CobranSaaS reforça nossa estratégia de oferecer uma solução completa e integrada para operações de crédito; com essa nova adição, fechamos com eficiência todas as etapas do ciclo. Além disso, a modularidade da nossa solução permite que cada

empresa configure a esteira de acordo com suas necessidades, reduzindo custos operacionais e simplificando o desenvolvimento tecnológico”



Marcos Gabbardo
Diretor da CobranSaaS

Agora, dentro do ecossistema da Celcoin, faremos parte do produto de crédito e cobrança mais completo do mercado, adicionando a gestão da carteira para facilitar o dia a dia dos clientes.

Com um produto tão robusto, a Celcoin tem tudo para liderar também esse mercado”



#03 Sankhya adquire Espresso e Vixting

BUY-SIDE

Sankhya

A Sankhya é uma empresa brasileira fundada em 1989 em Uberlândia (MG), especializada no desenvolvimento de sistemas de gestão empresarial (ERP). Com uma abordagem centrada no cliente, a Sankhya oferece ferramentas que auxiliam empresas a otimizar processos, aumentar a eficiência operacional e tomar decisões estratégicas baseadas em dados.

Hoje, fazem parte do grupo as empresas Neppo (atendimento), PontoTel (gestão de ponto), Ploomes (gestão do pipeline de vendas), Meetime (conversão de leads) e Mindsight (recrutamento e seleção), além da Asis (gestão tributária), adquirida no primeiro semestre de 2024.

SELL-SIDE

Espresso

A Espresso, com quase oito anos de atuação, se destaca por sua plataforma e aplicativo de gestão de despesas e reembolsos. Além disso, oferece também soluções para gestão de pagamentos para fornecedores, cartão corporativo e conta digital.

Com mais de mil clientes ativos de diversos portes e nichos, incluindo Santander, Sony, BMG e Tiffany, a empresa movimenta anualmente cerca de R\$ 500 milhões por meio de sua plataforma, que possui uma das principais soluções especializadas em gestão de despesas e reembolsos no mercado brasileiro.

SOBRE O DEAL

A Espresso é a sétima compra da Sankhya, que objetiva com a aquisição integrar as operações das duas empresas, oferecer aos clientes experiência mais fluida e dar continuidade aos planos de expansão da Sankhya por meio de M&As, se consolidando como uma plataforma inteligente de gestão, EIP e ampliando seu ecossistema de soluções.

Com a aquisição, a Sankhya traz para suas soluções a gestão de despesas e reembolso, porém as empresas irão manter sua atuação separadamente, com a operação da Espresso independente. A expectativa por parte da Espresso com a venda é dobrar seu faturamento.



Diego Sánchez
Head de M&A
da Sankhya

“A aquisição da Espresso acabou sendo uma consequência natural da excelente parceria que já possuímos há alguns anos. A sinergia entre perfil de clientes é grande, e com base nos cases que construímos juntos percebemos que a gestão de despesas corporativas e o compliance dos processos de adiantamento e reembolso, vem ganhando papel cada vez mais relevante na gestão das empresas que buscam melhorar sua eficiência operacional e a governança corporativa.

Agora, juntos, teremos condições de oferecer uma solução ainda mais eficiente ao mercado, com processos totalmente integrados ao nosso ERP, entregando uma melhor experiência para nossos clientes.”



Fábio Antunes
Co-founder e
COO da Espresso

“O processo com a Sankhya foi muito fluido e organizado, passando a sensação de que sabiam o que estavam fazendo, tinham uma estratégia clara e não estavam se aventurando no mundo de M&A. Essa visão clara de futuro por parte deles e o alinhamento que isso tinha com a nossa visão como founders nos fez sentir segurança de escolhê-los para esse casamento que é um M&A.

Além desse profissionalismo, o alinhamento cultural e de negócios também já era comprovado pelos anos que éramos parceiros, deixando a escolha ainda mais óbvia. Para os próximos anos, temos uma visão de longo prazo muito interessante e muita sinergia para colher.”



#03 Sankhya adquire Espresso e Vixting

SELL-SIDE

Vixting

A Vixting é uma HR Tech fundada em 2019 especializada em saúde ocupacional e admissão digital. Com uma equipe de 100 colaboradores e uma rede de 3.500 parceiros credenciados em todo o Brasil, a empresa atende mais de 300 clientes, gerenciando a saúde ocupacional de 250 mil vidas. Entre os clientes estão grandes nomes como Ambev, Smartfit, Stone, Pernambucanas e Domino's.

Com suas soluções que vão desde gestão ocupacional, exames, integração com eSocial, até treinamentos, a Vixting se posiciona como uma parceira estratégica para empresas que buscam eficiência e inovação em suas ações ocupacionais e de gestão de pessoas.

SOBRE O DEAL

A aquisição da Vixting, empresa especializada em saúde ocupacional e admissão digital, traz para o Grupo Sankhya uma tecnologia inovadora que integra saúde e segurança do trabalho com os demais processos de RH e Departamento Pessoal. Assim, a Sankhya torna sua oferta ainda mais abrangente e integrada com soluções especialistas em cada etapa do colaborador.

A Sankhya planeja capitalizar a base de clientes da nova aquisição por meio de estratégias de integração e cross-selling, maximizando os resultados do ecossistema, porém a operação da Vixting seguirá de forma independente, com planos para continuar desenvolvendo e expandindo as suas soluções.



Diego Sánchez
Head de M&A
da Sankhya

“Com a aquisição da Vixting a Sankhya fortalece sua oferta de RH, atendendo uma demanda muito importante para nossos clientes, que é a gestão da saúde e segurança dos colaboradores. Ao integrá-los a folha de pagamento da Sankhya e as demais soluções que adquirimos nos últimos anos no segmento de RH (Pontotel e Mindsight), criaremos uma oferta única e muito diferenciada, com soluções especialistas em cada ponto da jornada do RH e do colaborador, ajudando nossos clientes a melhorar cada vez mais a gestão do seu principal capital, que são as pessoas.”



Michel Cabral
Founder e CEO
da Vixting

“A escolha pela Sankhya foi uma decisão estratégica e pautada em valores que considero fundamentais. Desde o início das conversas, senti uma segurança inquestionável na forma como a Sankhya conduz seus negócios, algo que é essencial quando se trata de construir parcerias sólidas. Todos com quem interagimos foram excepcionais e transparentes, o que desde o início fortaleceu muito a sequência do processo.

Além disso, admiro profundamente a visão e os valores da Sankhya, que refletem um propósito claro e um compromisso com o futuro. Entender onde a empresa deseja chegar e a grandiosidade dessa trajetória me fez enxergar que fazer parte desse projeto seria uma oportunidade única para a Vixting. Acredito que, juntos, podemos gerar um impacto ainda maior na sociedade, unindo forças para transformar o mercado de RH do Brasil e construir algo ainda mais relevante para nossos clientes e parceiros.”



#04 Selbetti adquire DNK Infotelecom, GCCcx e Eiti

BUY-SIDE

Selbetti

A Selbetti Tecnologia é uma provedora de soluções em TI fundada em 1977, reconhecida como a maior integradora de tecnologia do Brasil. Com o propósito de integrar tecnologia para resolver desafios organizacionais de empresas de todos os portes, a companhia oferece soluções em software, hardware e outsourcing de ativos de TI, além de operar uma fábrica de etiquetas.

Nos últimos 20 anos, tem investido intensivamente em pesquisa e desenvolvimento de software, destacando-se com o lançamento da plataforma Satelitti em 2020, que reúne diversos módulos tecnológicos em uma única solução inovadora.

Com mais de 1.500 profissionais e 19 filiais em todo o país, a Selbetti se consolidou como uma empresa “one stop tech” graças a estratégias de aquisições bem-sucedidas, como as das empresas Pricefy, Microexato, Nexcore, Governar, TI e Intercompany. Em 2023, seu faturamento ultrapassou R\$ 555 milhões.

SELL-SIDE

DNK Infotelecom

A DNK Infotelecom é uma desenvolvedora de soluções e prestadora de serviços de customer service (CS) fundada em 2008, com sede em São Paulo. Especializada em atender contact centers e call centers, a empresa oferece um portfólio robusto de produtos como smartbots, pesquisas de satisfação, Unidade de Resposta Audível (URA), transcritores e agentes virtuais.

Com soluções de alta performance, a DNK atende atualmente mais de 50 clientes, entre eles Bradesco, Santander, Banco do Nordeste, Banco Original, Banrisul, Hyundai, Volkswagen, PicPay, C&A, Fintech Magalu, e Lojas Colombo, consolidando sua posição como uma parceira estratégica no mercado de customer service.

SOBRE O DEAL

A Selbetti adquire a DNK Infotelecom reforçando a oferta da companhia de produtos e serviços voltados para o atendimento ao cliente. A operação vai se unir à Nexcore by Selbetti – empresa do grupo sediada em Curitiba especializada em soluções tecnológicas e automação para atendimento ao cliente.

Com esse movimento, a projeção é que a divisão de software da empresa alcance um faturamento de R\$ 200 milhões em 2025. Os termos e valores da transação não foram revelados.



Junior Selbach
CEO Selbetti Tecnologia

“As novas aquisições foram um passo estratégico para fortalecer nossa posição no mercado de atendimento ao cliente, que está em constante evolução e exige soluções cada vez mais inovadoras. Passaremos a oferecer uma gama ainda mais ampla de serviços, elevando os padrões de qualidade e eficiência no setor. Com essas alianças estratégicas, não apenas ampliamos nosso portfólio, mas também reforçamos nosso compromisso em liderar o mercado com soluções que colocam a experiência do cliente em primeiro lugar.”



Ântimo Gentile Filho
Diretor DNK

“Temos objetivos alinhados com os da Selbetti, o cliente é nossa prioridade e mantemos relações de longo prazo com eles. Também investimos na tecnologia para ampliar o portfólio de soluções de software e serviços para contact centers. Juntos podemos ampliar nossa atuação no Brasil e sermos um player competitivo na América Latina e Europa.”



#04 Selbetti adquire DNK Infotelecom, GCCcx e Eiti

BUY-SIDE

GCCcx

Em atuação desde 2012, a GCCcx tem como foco o segmento de gestão de qualidade e de experiência do cliente. Seu portfólio inclui soluções de monitoramento digital, speech analytics (transcrição de áudio de atendimentos em texto, com análises para melhoria da experiência do cliente), monitoramento humano, plataformas de mentorias e treinamento, além de um portal de qualidade e dashboards de BI.

Entre seus principais clientes temos grandes nomes como Boticário, Quinto Andar, Next Tecnologia e Serviços Digitais, Banco Paccar, Tríade Projetos & Consultorias e Credz Administradora de Cartões.

SOBRE O DEAL

A Selbetti adquiriu a GCCcx com o objetivo de fortalecer sua posição de atendimento ao cliente, integrando novas tecnologias às que já fazem parte da plataforma, trazendo mais capacidade analítica para o segmento de customer experience e para as tecnologias do serviço de Contact Center as a Service (CCaaS).

O acordo representa um reforço significativo para a divisão de tecnologias de atendimento ao cliente da Selbetti Tecnologia, que projeta chegar a um faturamento de R\$ 40 milhões no segmento de CX até 2025.

SELL-SIDE

Eiti

Fundada em 2013, a Eiti Soluções de Tecnologia é uma empresa de Joinville especializada em gerenciamento de cloud, com oferta de multicloud, projetos de migração, gestão de TI, FinOps e parcerias com AWS, Fortinet, Huawei, IBM, Microsoft, Sophos e Veeam. Além disso, também oferece outsourcing de TI, com soluções de Help Desk e Field Service, gestão de infraestrutura de banco de dados, backup e NOC, gestão de sistemas e negócios, com suporte a sistemas como TOTVS, Protheus e Datasul, e ainda consultoria de TI por meio de soluções customizadas com software e recursos de infraestrutura como serviço.

A empresa conta com mais de 150 profissionais e atende quase 1000 clientes, entre eles Senior, Digitro, Taschibra, Eliane, Softplan e SLC.

SOBRE O DEAL

A Selbetti adquiriu a Eiti com o objetivo de expandir ainda mais seu portfólio de soluções estratégicas em gestão de tecnologia, reforçando frentes importantes como outsourcing, cloud e segurança da informação. A aquisição soma à unidade de negócios ITO (Outsourcing de TI) da Selbetti uma previsão de faturamento mínimo para 2025 de cerca de R\$ 40 milhões.

Além do fortalecimento de novas tecnologias, agregando expertise e parcerias relevantes, a aquisição consolida a Selbetti como a maior parceira da IBM no sul do Brasil e entre as 10 maiores do Brasil.



Carlos Mathias
GCCcx

“Conectarmos nossas tecnologias e continuamos a oferecer excelência em gestão de qualidade no atendimento ao cliente, agora, com o suporte e a escala da Nexcore by Selbetti. Vamos expandir a nossa solução e alcançar novas conquistas.”



Paulo Almeida
Eiti

“Juntos, fortaleceremos ainda mais as soluções que oferecemos, ampliando nossa capacidade de inovar e entregar excelência. Essa parceria nos permitirá levar ao mercado uma proposta ainda mais robusta, com maior qualidade, abrangência e competitividade. Com a expertise da Selbetti somada ao nosso compromisso com a excelência, estamos prontos para alcançar novos patamares.”



#05 Senior acquire Gatec e Hypnobox

BUY-SIDE

Senior

Com 36 anos de experiência e presença em todo o território brasileiro e na América Latina, a companhia é uma referência em tecnologia para gestão. Oferece um dos portfólios mais completos do mercado, voltado para alta performance, com soluções em Gestão Empresarial, Logística, Gestão de Pessoas, Relacionamento com Clientes, Supermercados, além de Gestão de Acesso e Segurança.

A empresa conta com 11 filiais, 160 canais de distribuição na América Latina e mais de 3 mil colaboradores.

Em 2024, alcançou um marco significativo ao ingressar no seletor grupo de empresas com faturamento anual superior a R\$ 1 bilhão, tendo adquirido também a JobConvo no primeiro semestre.

SELL-SIDE

Hypnobox

A Hypnobox é uma empresa de software 100% brasileira, especializada em CRM para construtoras e incorporadoras. A companhia oferece uma plataforma completa que combina software, performance digital e consultoria, atendendo às necessidades específicas do setor imobiliário.

Com mais de 14 anos de atuação, a Hypnobox registra a venda de 150 imóveis por dia em sua plataforma e gerencia aproximadamente R\$ 40 bilhões em VGV por ano. Em 2023, alcançou uma Receita Líquida de R\$ 13,5 milhões, mantendo um crescimento médio de 35% ao longo dos últimos três anos.

SOBRE O DEAL

A aquisição da Hypnobox permitiu à Senior oferecer uma experiência inovadora em gestão de vendas para os mais de 3 mil clientes do segmento de Construção e Incorporação, proporcionando uma jornada de gestão totalmente integrada.

Esse movimento fortalece a presença da companhia no mercado, aumentando seu market share e criando novas oportunidades de negócios e cross-selling dentro da base de clientes. Assim, a Senior reforça sua posição como líder no fornecimento de soluções tecnológicas para esse segmento estratégico.

SELL-SIDE

GAtec

A GAtec Gestão Agroindustrial é uma empresa de tecnologia especializada em soluções de gestão para o agronegócio de Piracicaba (SP), oferecendo consultoria, treinamento, desenvolvimento e integração de sistemas de gestão para cana-de-açúcar, grãos, algodão, café e agroindústria pecuária, entre outros.

Com mais de 23 anos de história, a GAtec possui 300 clientes em 10 países e gerencia mais de 9 milhões de hectares cultivados com suas soluções. A empresa tem 200 funcionários e registrou receita líquida de R\$ 34,5 milhões em 2023, com crescimento médio de 22% nos últimos cinco anos.

SOBRE O DEAL

A aquisição da GAtec é um passo estratégico para ampliar a expertise da Senior no agronegócio, que tem focado em fortalecer sua presença no setor nos últimos anos, oferecendo soluções como ERP, HCM para gestão de pessoas, gestão de backoffice, acesso e segurança, TMS e WMS.

Com a integração da GAtec, a empresa reforça seu posicionamento como fornecedora de uma plataforma completa, impulsionando a produtividade e a inovação no agronegócio, tanto dentro quanto fora da porteira. Para a GAtec, é uma oportunidade de expandir mercado para sua solução.



#06 Serasa Experian adquire SalaryFits

BUY-SIDE

Serasa Experian

A Serasa Experian é uma marca brasileira especializada em análises de informações para decisões de crédito e apoio a negócios. Fundada em 1968, foi criada por iniciativa da Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN).

Reconhecida como uma datatech especialista em soluções de inteligência, a Serasa oferece ferramentas para análise de riscos e oportunidades, com foco em jornadas de crédito, autenticação e prevenção a fraudes.

Presente em 30 países, a empresa acumula 55 anos de atuação no mercado brasileiro, empregando mais de 21 mil colaboradores no mundo, sendo quase 5 mil no Brasil. No primeiro semestre de 2024, a Serasa concluiu a aquisição da Tex Soluções, uma desenvolvedora de soluções voltadas para o setor de seguros.

SELL-SIDE

SalaryFits

Atendendo a mais de 400 empresas públicas e privadas e atuando mundialmente, a SalaryFits oferece uma plataforma que vai além de um marketplace de benefícios e crédito consignado. Entre os serviços disponibilizados, destaca-se um clube de descontos com mais de 5 mil marcas em 25 mil estabelecimentos por valores mais acessíveis.

O principal produto da SalaryFits é o adiantamento salarial, que permite aos colaboradores realizar pagamentos utilizando até 40% do salário futuro. Além disso, o marketplace inclui ofertas de empresas como Gympass, Conquer, Inter e SulAmérica, entre outras.

SOBRE O DEAL

A aquisição da SalaryFits tem por objetivo criar novos modelos de negócios e ofertas para alavancagem do crédito consignado no país, promovendo inclusão financeira e crédito justo.

O movimento se insere num caminho que vem sendo trilhado nos últimos anos pela Serasa, que é o de migrar de uma visão de birô de crédito para uma “datatech”.

Com a aquisição, além de a Serasa reforçar seu compromisso com a inovação e a inclusão financeira, potencializa o impacto positivo da fintech, que abre suas soluções para novos mercados.



#07 Sólides adquire RH Gestor

BUY-SIDE

Sólides

A Sólides é líder em softwares para Gestão de Pessoas voltados a pequenas e médias empresas no Brasil. A companhia oferece soluções inovadoras e metodologias exclusivas que auxiliam na atração, desenvolvimento e retenção de talentos — contribuindo para a redução da taxa de rotatividade e o aumento da competitividade dos negócios.

Em 2022, a Sólides recebeu um aporte de R\$ 530 milhões, o maior já realizado em uma HR Tech na América Latina, em rodada liderada pelo fundo Warburg Pincus. No mesmo ano, expandiu seus negócios com a aquisição do Tangerino, uma solução completa para a automação de processos de Departamento Pessoal. No primeiro semestre de 2024, adquiriu a 2Easy, consolidando-se como uma one-stop shop para gestão de pessoas.

SELL-SIDE

RH Gestor

A RHGestor possui mais de 10 anos de experiência no desenvolvimento e integração de soluções que simplificam a jornada da gestão estratégica de pessoas em médias e grandes empresas.

Sua plataforma reúne, organiza e automatiza os principais processos de Recursos Humanos em um único ambiente, integrado à folha de pagamento e equipado com inteligência artificial. A solução acompanha toda a trajetória do colaborador, desde o processo seletivo até o desligamento, atendendo também a demandas específicas, como admissões, promoções, férias e afastamentos.

SOBRE O DEAL

Com essa integração, a Sólides consolida sua presença entre médias e grandes organizações. A solução da RHGestor complementa a da Sólides, que se consolida estrategicamente como a parceira do RH dos negócios, independentemente do tamanho e do nível de complexidade da operação. Originalmente, a solução da Sólides era voltada para micro e pequenas empresas, e traz maior complementaridade oferecida ao cliente Sólides.

A RHGestor é a terceira aquisição da Sólides após a captação de R\$ 530 milhões em uma rodada liderada pelo fundo americano Warburg Pincus, em 2022.



Daniel Fecci
CFO da Sólides

“A aquisição do RHGestor marca um avanço estratégico para a Sólides, ampliando nosso mercado e

fortalecendo nossa posição como líder em tecnologia para gestão de pessoas. Do ponto de vista financeiro, é um investimento sólido, alinhado ao nosso compromisso de entregar soluções escaláveis e eficientes. Essa união cria sinergias que potencializam resultados, beneficiando clientes e investidores.”



#08 TOTVs acquire VarejOnline

BUY-SIDE

TOTVS

A TOTVS é líder em tecnologia para empresas, com um amplo portfólio de sistemas e aplicações, além de oferecer serviços financeiros. Atende a mais de 70 mil clientes de diversos portes, atuando em 12 segmentos da economia: Agro, Logística, Manufatura, Distribuição, Varejo, Prestadores de Serviços, Educacional, Hotelaria, Jurídico, Construção, Saúde e Serviços Financeiros.

Com mais de 50% de participação de mercado no Brasil e posicionada entre os três principais players na América Latina, a TOTVS possui clientes em mais de 40 países. Investiu aproximadamente R\$ 3 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos e com uma estratégia ativa de crescimento inorgânico, tendo comprado também em 2024, no primeiro semestre, a Quiver.

SELL-SIDE

VarejOnline

Sediada em Joinville, a VarejOnline se destaca por oferecer plataformas que vão além dos Pontos de Venda (PDV) tradicionais, incluindo módulos essenciais para a otimização de todos os processos operacionais e administrativos dos varejistas, com ênfase em operações com franqueados. Além disso, disponibiliza ferramentas para atração e fidelização de clientes, permitindo uma compreensão mais aprofundada das preferências e comportamentos de consumo do público-alvo.

A VarejOnline atende cerca de 450 clientes e gerencia aproximadamente 3 mil PDVs em todo o país. Fundada em 2016, a empresa desenvolveu uma solução 100% em nuvem, registrando um crescimento médio anual de receita superior a 50% nos últimos três anos.

SOBRE O DEAL

A TOTVS adquire a VarejOnline com o objetivo de dar um passo para a construção de uma “Suíte Varejo” completa. Esse movimento permite à TOTVS avançar na oferta de tecnologias voltadas para franquias e redes, com soluções que possuem uma arquitetura tecnológica 100% nativa em nuvem — uma característica rara no segmento varejista.

Para a adquirida, a TOTVs abre portas para um mercado ainda maior para sua solução, ampliando sua atuação com a integração das empresas. O valor divulgado do Deal foi de R\$ 49 milhões.



#09 Unico IDtech adquire OZ Forensics e Trully

BUY-SIDE

Unico IDtech

A Unico é pioneira no desenvolvimento de soluções inovadoras para a criação e proteção da identidade digital. Como a primeira IDTech brasileira, simplifica e acelera os processos de identificação digital entre pessoas e empresas, sendo amplamente utilizada por grandes bancos, varejistas, fintechs, e-commerces e indústrias no Brasil.

Fundada em 2007, está presente em mais de 20 países e atende mais de 165 milhões de usuários, realizando mais de 1 bilhão de verificações de identidade anualmente. Tornou-se uma empresa unicórnio em 2021 e, após uma série de rodadas de investimentos, foi avaliada em USD 2,6 bilhões.

SELL-SIDE

OZ Forensics

A Oz Forensics é uma fornecedora de soluções tecnológicas baseadas em inteligência artificial, especializada em detecção de atividade e correspondência facial. A empresa é amplamente reconhecida pela precisão de sua tecnologia de prova de vida. Fundada em 2017, está sediada em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos.

Atualmente, a Oz Forensics atende 50 clientes em diferentes países, incluindo Emirados Árabes, Espanha, Indonésia, entre outros, consolidando sua presença global.

SOBRE O DEAL

A aquisição da Oz Forensics é parte do projeto de expansão iniciado em fevereiro de 2024, tendo esta aquisição foco principal na aquisição de tecnologia proprietária.

Após uma análise de cerca de 35 empresas ao redor do mundo, a Unico escolheu a Oz por oferecer a melhor solução para o combate a deepfake, uma tecnologia que utiliza inteligência artificial para recriar imagens de pessoas com alta precisão.

SELL-SIDE

Trully

Com apenas dois anos de mercado, a Trully foi fundada por ex-executivos do Rappi e se especializou na prevenção de fraudes em todas as etapas de risco para empresas financeiras, abrangendo desde a originação até as transações.

Sediada na Cidade do México, a empresa já conta com mais de 20 clientes de destaque, incluindo Rappi, inDrive, Fintonic, Plata, Baubap, Konfio, GNP, Rayo, Kamet e Credi5, consolidando sua atuação no mercado de soluções antifraude.

SOBRE O DEAL

A aquisição da Trully teve como objetivo a expansão geográfica. Focada no mercado mexicano, a Trully opera em um ambiente com taxas de fraude cinco vezes maiores que as do Brasil, o que representa uma grande oportunidade para a Unico.

O país-sede é uma das maiores oportunidades para a Unico porque o investimento das fintechs tem acelerado a transição do dinheiro físico para contas digitais no México – aumentando o número de fraudes.



#10 Zucchetti adquire D4Sign e AppBarber

BUY-SIDE

Zucchetti

A Zucchetti é uma fornecedora global de software que atende mais de 800 mil empresas ao redor do mundo. Reconhecida como a primeira software house italiana e uma das maiores companhias da Europa no segmento, está presente em mais de 50 países e faturamento anual superior a 1,9 bilhão de euros.

No Brasil, onde opera há 13 anos, a empresa atende 150 mil clientes e conta com mais de 3 mil parceiros com soluções como softwares ERP, sistemas de automação comercial (PDV), soluções de gestão para RH (HR Tech) e assinaturas digitais.

A Zucchetti já adquiriu nove empresas no mercado brasileiro, totalizando investimentos de meio bilhão de reais no país. Para 2024, a companhia projeta um crescimento de 80% em seu faturamento.

SELL-SIDE

D4Sign

A D4Sign é uma plataforma 100% brasileira de assinatura eletrônica e digital, com uma base de 35 mil clientes empresariais. Reconhecida como a maior plataforma do segmento no Brasil, diferencia-se pelo rigor na autenticação, utilizando tecnologias como reconhecimento facial e integração com o sistema “gov.br”.

A empresa também possui ferramentas de gestão de documentos e inteligência artificial generativa e pode resumir contratos, responder a perguntas por meio de um chatbot e identificar pontos críticos, como cláusulas de risco, além de uma ferramenta de Big Data que gera insights estratégicos para a tomada de decisões.

SOBRE O DEAL

A D4Sign – que agora inclui o “by Zucchetti” no nome – pretende levar suas soluções para os mais de 100 mil clientes da multinacional no país.

A D4Sign é uma empresa com uma tecnologia robusta e uma equipe altamente qualificada. Com a venda e foco na expansão, a Zucchetti proporciona à adquirida acesso ao know-how e uma base de clientes a nível mundial. Para a Zucchetti, a aquisição fortalece a estratégia no mercado voltado mais para o varejo, para micros e pequenos. O valor da transação foi de R\$ 180 milhões.



Alessio Mainardi
CEO da Zucchetti

“A aquisição da D4Sign representa um marco

estratégico para a Zucchetti no Brasil e no mundo. A D4Sign combina um crescimento acelerado com uma margem de lucratividade excepcional, que evidenciam a maturidade e a robustez da empresa, características fundamentais que buscamos em nossas aquisições.

Esta aquisição consolida nossa estratégia de crescimento inorgânico, que se fundamenta em adquirir empresas maduras, sólidas e alinhadas aos nossos negócios no Brasil e no mundo. A D4Sign é uma escolha natural dentro dessa tese, uma vez que fortalece nossa posição no mercado brasileiro e nos aproxima de novos horizontes no cenário global. Estamos confiantes de que essa parceria impulsionará ainda mais o sucesso de ambas as marcas.”



Rafael Figueiredo
CEO da D4Sign

“Expandir uma operação para o exterior exige um trabalho bastante minucioso. É preciso conhecer a fundo o mercado, estabelecer novos contatos, entender como os negócios são feitos naquele local. Entendemos que fazer parte de um grupo multinacional como a Zucchetti, que está presente em 15 países e faz negócios com outros 50, nos dará a oportunidade de acelerar ainda mais esses planos, pois teremos acesso ao know-how de um grupo já consolidado no mercado internacional.”



#10 Zucchetti adquire D4Sign e AppBarber

SELL-SIDE

AppBarber

A AppBarber é uma startup de Chapecó (SC) fundada em 2015, especializada em soluções para o setor de beleza. A startup atende mais de 10 mil clientes em todo o Brasil e tem presença internacional com clientes em países como EUA, Portugal, Reino Unido, Paraguai, Uruguai e Japão.

Além dos agendamentos, oferece funcionalidades que incluem controle financeiro, gestão de estoque, programas de fidelidade e pagamentos online. No modelo de SaaS, com duas soluções para clientes de barbearias (AppBarber) e salões de beleza (AppBeleza), oferece aos clientes planos adaptados ao porte e às necessidades de seus negócios.

SOBRE O DEAL

Com a aquisição pela Zucchetti, a AppBarber planeja utilizar o suporte de uma multinacional sólida e inovadora como a Zucchetti para expandir sua presença no mercado, levar suas soluções a um número ainda maior de clientes e explorar novas oportunidades em mercados nacionais e internacionais.

Por outro lado, a Zucchetti reforça sua estratégia de investir em nichos específicos, oferecendo soluções robustas e inovadoras que atendem às demandas de setores especializados, como o de beleza e bem-estar. O mercado de beleza no Brasil, um dos maiores e mais dinâmicos do mundo, representa uma oportunidade estratégica relevante. O valor da transação foi de R\$ 25 milhões.



Alessio Mainardi
CEO da Zucchetti

“A aquisição da AppBarber reforça o compromisso da Zucchetti em atender

as necessidades específicas de nichos estratégicos como o setor de beleza e bem-estar, com soluções robustas e inovadoras. A estrutura da Zucchetti faz com que a integração de uma solução como a AppBarber ao nosso portfólio seja especialmente estratégica.

Com a AppBarber, ampliamos nossa capacidade de verticalizar a abordagem no mercado de PMEs, entregando valor em cada segmento de forma direcionada e eficiente. Nossos parceiros de distribuição terão a oportunidade de alavancar o crescimento da solução, não apenas expandindo nosso market share no segmento de beleza e bem-estar, mas também fortalecendo o relacionamento da Zucchetti com seu canal de distribuição.”



Rafael Paim
CEO AppBarberi

“E o que sente quem realiza um sonho que não se

sonha só? Abrir uma empresa, gerar valor pra sociedade, criar o progresso são valores inegociáveis que três caras de Chapecó, interior de SC, acreditaram que poderia ser feito.

E tornar este sonho uma realidade trouxe resultados incríveis que despertaram o interesse de uma grande empresa. Mas, como dizem, os detalhes são os mais difíceis de resolver. E ter um grande parceiro, como a Questum, nos assessorando foi imprescindível para que um bom deal acontecesse.”



#11 nstech acquire Log.One e GBM

BUY-SIDE

nstech

A nstech, gigante brasileira do setor logístico, já é a maior empresa de software de supply chain da América Latina. Com mais de 75 mil clientes e atuação mundial, oferece uma plataforma integrada de soluções de tecnologia logística disponíveis em um só lugar.

A empresa continua com sua estratégia de crescimento na base de aquisições, tendo a estratégia de aquisições inorgânicas como aliada na busca de seus objetivos estratégicos de desenvolvimento de soluções integradas a partir de necessidades reais de clientes, responsável pelo salto da receita recorrente anual (ARR) de R\$ 800 milhões, em 2023, para R\$ 1 bilhão em 2024.

SELL-SIDE

Log. One

Com 25 anos de mercado, a Log.One é especializada em logística e gestão de terminais multimodais atendendo alguns dos maiores operadores do Brasil, como Ferroport, TGG, Porto Açú e Bunge.

Oferece sistemas para o segmento logístico, com software que agrega um conjunto de sistemas que permitem uma gestão da logística integrada de commodities e cargas gerais prática e simples, oferecendo opções de integração plena do software ou operação isolada.

SOBRE O DEAL

A nstech compra a Log.One, que atua em logística e gestão de terminais multimodais, com o intuito de aumentar a produtividade de seus clientes. Os fundadores seguem à frente da marca, que continua no mercado.

A integração da solução traz para a nstech redução de custos, conformidade regulatória e visibilidade em tempo real para os clientes. Os termos da negociação não foram revelados.

SELL-SIDE

GBM

A GBM oferece soluções avançadas e consultoria para transformação digital, visão computacional e otimização de processos para setores como Portuário, Ferroviário, Rodoviário, Inspeção de Cargas, Controle de Estoque, entre outras áreas da Logística e Indústria de Transformação, com inteligência de dados para a tomada de decisão.

Focada em tecnologia para produtividade e automação de operações em terminais portuários, atende empresas como Rumo, ADM, Bunge, Amaggi, entre outras.

SOBRE O DEAL

A GBM foi adquirida pela nstech, que traz para o seu portfólio soluções de automação de operações em terminais, trazendo agilidade e previsibilidade para as operações de carga e descarga em minutos. A marca segue no mercado, e os fundadores da empresa continuam na operação.

Com as últimas duas aquisições do ano, a nstech fortalece seu posicionamento como one-stop-shop de tecnologia logística, oferecendo boa parte do que o setor precisa.



#12 Softplan acquire Runrun.it

BUY-SIDE

Softplan

Fundada em 1990, em Florianópolis, é uma das maiores empresas de software do Brasil, que fornece soluções para os setores público e privado nas áreas de construção civil, jurídica e eficiência e produtividade. Grande parte da sua expansão aconteceu de forma orgânica, complementado pelo crescimento inorgânico, consolidando-se como uma referência em soluções SaaS.

As últimas aquisições da vertical Legal Tech refletem o compromisso da Softplan com a inovação contínua e o crescimento sustentável, posicionando-a como referência em tecnologia para o setor jurídico. Com capacidade para realizar mais investimentos em novas aquisições, a empresa está preparada para enfrentar os desafios e oportunidades do futuro.

SELL-SIDE

Runrun.it

A Runrun.it é uma empresa com operação integralmente brasileira que atua no mercado desde 2013 por um grupo de três empreendedores já atuantes no mercado de gestão operacional desde os anos 2000. Tem como produto um software de gestão de fluxos de trabalho para equipes de médias e grandes empresas.

Atualmente possui mais de 1.200 clientes, entre eles Cacau Show, Bradesco, Porto Seguro, DHL, entre outros.

SOBRE O DEAL

A aquisição da Runrun.it reforça a visão de complementaridade da vertical de eficiência operacional do Grupo Softplan, fortalecendo a presença das soluções do Grupo Softplan em múltiplas etapas da rotina dos clientes. O movimento de aquisição eleva o crescimento da vertical, que foi superior a 35% entre 2022 e 2024, para 45%, reforçando o compromisso do Grupo com resultados sólidos e crescimento acelerado.

Com a aquisição da Runrun.it, o Grupo Softplan já soma 12 operações de M&As desde sua fundação. Ainda em 2024, a empresa adquiriu também a DeepLegal.



Antônio Carlos Soares
CEO e fundador da Runrun.it

“As tratativas com o Grupo Softplan mostram o alinhamento de visão de mercado, cultura organizacional e visão estratégica entre ambos os lados. Desde as primeiras conversas, a conexão entre três pontos relevantes se destacou: o desejo de um impacto real na rotina dos clientes, o respeito pelas pessoas e, o que chamamos de honestidade intelectual, que reflete o compartilhamento de informações de forma empática e completa. Esses três pilares apareceram na visão de ambos os lados, o que fortaleceu a naturalidade do movimento.”

04.



Conclusões

O ano de 2024 se encerra com a percepção de que o mercado brasileiro de startups, apesar dos desafios macroeconômicos, começa a dar sinais de retorno, reforçando sua maturidade e dando continuidade às perspectivas já indicadas no primeiro report do ano, referente ao primeiro semestre de 2024.

Percebe-se, avaliando os dados do ano como um todo, uma volta ao que tínhamos como normal, que são os números de antes do período de pandemia - desde taxa de juros até realidade de valuation. Porém, agora podemos considerar que temos um “novo normal”, com números maiores de deals por ano quando comparados a 2018-2019 - o que demonstra um crescimento positivo para o mercado de startups.

A boa notícia é que o apetite de compra das empresas existe e traz o desafio de desenvolver startups de maior robustez e nível de governança para que os deals de 2025 tenham valores maiores, que superem os dados históricos do mercado brasileiro (98% das aquisições estão entre R\$ 20 e R\$ 200 mi).

Conte com a Questum para a tomada de decisão estratégica dos próximos passos da sua empresa. E seguiremos acompanhando o mercado!



Rafael Assunção

Fundador e Managing Partner
Questum

Fica de conselho para iniciar 2025 com foco estratégico em um evento de liquidez:

- A percepção de que o valor que a empresa vale não é um múltiplo, e sim seu fluxo de caixa, e principalmente o que o buy-side está disposto a pagar;
- O entendimento de que valuation de captação não é o mesmo que o de venda, e o primeiro pode inviabilizar um bom deal na hora de vender a empresa;
- O cuidado com investimentos seriais: entender profundamente a real necessidade do capital a ser injetado e alinhar bem os pontos de decisão futura da empresa com investidores, mantendo sua flexibilidade de decisão como dono do negócio;
- Planejamento com antecedência, tanto para movimentos de M&A, como para movimentos de captação. Afinal, ambos são processos longos e complexos, e uma boa preparação tende a trazer bons frutos.



Referências

bioMérieux anuncia a aquisição da Neoprosecta <https://blog.neoprosecta.com/biomerieux-anuncia-aquisicao-da-neoprosecta/>

Brasileira D4Sign é adquirida pela multinacional italiana Zucchetti por R\$180 milhões <https://d4sign.com.br/blog/d4sign-zucchetti/#:~:text=Copiar%20link-,A%20D4Sign%2C%20principal%20plataforma%20de%20assinatura%20e%20eletr%C3%B4nica%20do%20Brasil%2C%20foi,grupo%20europeu%20no%20mercado%20brasileiro.>

Cade aprova aquisição da SalaryFits pela Serasa Experian - Startups <https://startups.com.br/negocios/cade-aprova-aquisicao-da-salaryfits-pela-serasa-experian/>

Celcoin compra CobranSaaS, especializada em cobrança, em 1ª aquisição após aporte <https://istoedinheiro.com.br/celcoin-compra-cobransaas-especializada-em-cobranca-em-1a-aquisicao-apos-aporte-2/>

Celcoin faz primeira aquisição após aporte de R\$ 650 milhões e reforça aposta em crédito - NeoFeed <https://neofeed.com.br/startups/celcoin-faz-primeira-aquisicao-apos-aporte-de-r-650-milhoes-e-reforca-aposta-em-credito/>

Celcoin faz sua primeira aquisição depois de captar R\$ 650M - Startups <https://startups.com.br/negocios/ma/celcoin-faz-sua-primeira-aquisicao-depois-de-captar-r-650m/>

De olho nos PDVs, Totvs paga R\$ 49M por VarejOnline – Startups <https://startups.com.br/negocios/ma/de-olho-no-varejo-totvs-paga-r-49m-por-varejonline/>

Em 8ª compra no Brasil, Zucchetti leva D4Sign, de assinatura digital, por R\$ 180 mi <https://www.infomoney.com.br/business/em-8a-compra-no-brasil-zucchetti-leva-d4sign-de-assinaturas-digitais-por-r-180-mi/>

EXCLUSIVO: Nstech faz duas aquisições e chega a 33 M&As em quatro anos - NeoFeed <https://neofeed.com.br/negocios/exclusivo-nstech-faz-duas-aquisicoes-e-chega-a-33-mas-em-quatro-anos/#:~:text=A%20nstech%2C%20empresa%20de%20tecnologia,One%20e%20a%20GBM.>

Francesa Biomerieux compra startup de biotecnologia em seu primeiro M&A no Brasil <https://neofeed.com.br/startups/francesa-biomerieux-compra-startup-de-biotecnologia-em-seu-primeiro-ma-no-brasil/#:~:text=A%20francesa%20Biomerieux%2C%20segunda%20maior,R%24%2010%20milh%C3%B5es%20em%202023.>

Grupo Sankhya expande atuação no mercado de RH com nova aquisição <https://www.sankhya.com.br/imprensa/grupo-sankhya-expande-atuacao-no-mercado-de-rh-com-nova-aquisicao/>

Grupo Softplan adquire Runrun.it e amplia oferta da vertical de Eficiência Operacional <https://www.softplan.com.br/sala-imprensa/grupo-softplan-aquisicao-runrun/>

LinkedIn: ClearSale <https://www.linkedin.com/company/clearsale/about/>

LinkedIn: D4Sign <https://www.linkedin.com/company/d4sign/>

LinkedIn: RHGestor By Sólides <https://www.linkedin.com/company/rhgestor-plataforma/?originalSubdomain=br>

LinkedIn: Senior Sistemas <https://www.linkedin.com/company/senior-sistemas/posts/?feedView=all>

LinkedIn: Serasa Experian <https://www.linkedin.com/company/serasaexperian/about/>

LinkedIn: TOTVS <https://www.linkedin.com/company/totvs/?originalSubdomain=br>

LinkedIn: unico IDtech <https://www.linkedin.com/company/unicoidtech/about/>

Na vanguarda da inovação: como a TOTVS está redefinindo o futuro dos negócios com Inteligência Artificial - Baguete <https://www.baguete.com.>



br/noticias/na-vanguarda-da-inovacao-como-a-totvs-esta-redefinindo-o-futuro-dos-negocios-com-inteligencia-artificial

nstech faz duas novas aquisições e bate R\$ 1B em ARR - Startups <https://startups.com.br/negocios/ma/nstech-faz-duas-novas-aquisicoes-e-bate-r-1b-em-arr/>

nstech faz duas novas aquisições e bate R\$ 1B em ARR <https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/nstech-faz-duas-novas-aquisicoes-e-bate-r-1b-em-arr/>

Sankhya anuncia compra da Espresso e incorpora solução de gestão de despesas <https://itforum.com.br/noticias/sankhya-compra-espresso/#:~:text=Startup%20mineira%20%C3%A9%20a%20s%C3%A9tima,vertical%20de%20gest%C3%A3o%20da%20Sankhya&text=A%20Sankhya%2C%20desenvolvedora%20de%20software,gest%C3%A3o%20de%20despesas%20e%20reembolsos.>

Sankhya avança em sua estratégia de expansão e entra em gestão de despesas via aquisição do Espresso <https://www.sankhya.com.br/imprensa/sankhya-avanca-em-sua-estrategia-de-expansao-e-entra-em-gestao-de-despesas-via-aquisicao-do-espresso/>

Sankhya compra Vixting e entra no segmento de gestão de saúde ocupacional <https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/sankhya-compra-vixting-e-entra-no-segmento-de-gestao-de-saude-ocupacional>

Selbetti adquire GCCcx - Baguete <https://www.baguete.com.br/noticias/selbetti-adquire-gcccx>

Selbetti compra DNK Infotelecom - Baguete <https://www.baguete.com.br/noticias/selbetti-compra-dnk-infotelecom>

Selbetti reforça sua plataforma para Contact Center com incorporação da GCCcx <https://selbetti.com.br/blog/alianca-estrategica-com-gcccx/>

Selbetti Tecnologia adquire DNK Infotelecom e mira em CX <https://selbetti.com.br/blog/nova-empresa-adquirida/>

Senior Sistemas adquire Gatec Gestão Agroindustrial - Grupo Amanhã <https://amanha.com.br/categoria/negocios-do-sul1/senior-sistemas-adquire-gatec-gestao-agroindustrial>

Senior Sistemas reforça liderança em soluções de gestão para construtoras e incorporadoras com aquisição da Hypnobox <https://www.senior.com.br/noticias/senior-sistemas-reforca-lideranca-em-solucoes-de-gestao-para-construtoras-e-incorporadoras-com-aquisicao-da-hypnobox>

Serasa adquire Salary Fits - Baguete <https://www.baguete.com.br/noticias/serasa-adquire-salary-fits>

Serasa Experian acerta compra da ClearSale por R\$ 2 bilhões | Negócios | pipelinevalor <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/serasa-experian-compra-clearsale-por-r-2-bilhoes.ghtml>

Sobre a ClearSale <https://br.clear.sale/sobrenos>

Sobre a GBM <https://www.gbmtech.com.br/pt-br>

Sobre a Log.One Tecnologia <https://logone.com.br/>

Sobre a nstech <https://www.nstech.com.br/institucional/>

Sobre a Senior https://www.senior.com.br/senior?_gl=1*15mmi1i*_up*MQ..*_gs*MQ

Sobre a Senior Hypnobox <https://hypnobox.com.br/quem-somos/>

Sobre a Sólides <https://solides.com.br/sobre-nos/>

Sobre a TOTVS <https://www.totvs.com/sobre>

Sobre a unico IDtech https://ozforensics.com/pt/company_about

Sólides raises BRL 530 million with Warburg Pincus <https://warburgpincus.com/2022/02/17/solides-raises-brl-530-million-with-warburg-pincus/>

Sólides vai às compras e faz 1ª aquisição depois de aporte de R\$ 530 milhões - NeoFeed <https://neofeed.com.br/blog/home/solides-vai-as-compras-e-faz-1a-aquisicao-depois-de-aporte-de-r-530-milhoes/>



TOTVS (TOTS3): controlada adquire Quiver pelo valor de R\$ 115 milhões
<https://www.infomoney.com.br/mercados/totvs-tots3-controlada-adquire-quiver-pelo-valor-de-r-115-milhoes/>

TOTVS avança com ERP na nuvem com a compra catarinense VarejoOnline por R\$ 49 milhões
<https://convergenciadigital.com.br/mercado/totvs-avanca-com-erp-na-nuvem-com-a-compra-catarinense-varejoonline-por-r-49-milhoes/>

TOTVS Oeste adquire Sys&Con e passa a atuar no Paraguai, ampliando sua presença internacional
https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/totvs-oeste-adquire-syscon-e-passa-a-atuar-no-paraguai-ampliando-sua-presenca-internacional/?mc_cid=8935b51ebe&mc_eid=5298dd542e&utm_campaign=No%20campaign&utm_medium=email&hsenc=p2ANqtz-898Wax9IInAFdJeM2HqKk3yPGXCsJTx4JKquSOg3l7L7hHitVZ6N172yhJVp5w_0bgG1QQTFCzd0VG6KEHgw6QFfjQ&_hsmi=338644104&utm_content=338644104&utm_source=hs_email

unico compra startups no México e em Dubai. Uma delas é pra combater o deepfake - Brazil Journal
<https://braziljournal.com/unico-compra-startups-no-mexico-e-em-dubai-uma-delas-e-pra-combater-o-deepfake/>

unico vai às compras no exterior - Baguete
<https://www.baguete.com.br/noticias/unico-vai-as-compras-no-exterior>

Selbetti Tecnologia anuncia aquisição da EITI, de Joinville
<https://selbetti.com.br/blog/nova-aquisicao-eiti/>

Selbetti Tecnologia compra a Eiti, de Joinville
<https://tiinside.com.br/18/12/2024/selbetti-tecnologia-compra-a-eiti-de-joinville/>



Produção Questum © Todos os direitos reservados

Coordenação: Daphne Blaese.

Conteúdo: Daphne Blaese e Gabriela Machado.

Edição: Natália Ledur.

Contribuição: Rafael Assunção, Anderson Wustro,
Leopoldo de Lima, Guilherme Tossulino, João Selarim,
Davi Jahn, Gabriel Campregher e Rafael Furlan.

Copyright © 2024

Siga a Questum nas redes sociais:

