

A low-angle, upward-looking photograph of a multi-story building's courtyard. The building's facade is light-colored with numerous windows and balconies. The sky is visible in the center, showing a gradient from light blue to a darker blue. The perspective creates a sense of height and enclosure.

Questum'

M & A DEALS REPORT

2025 | H1

Report

O primeiro semestre de 2025 confirma uma trajetória que já vínhamos acompanhando de perto: o mercado de M&A no Ecossistema de tecnologia brasileiro segue em amadurecimento — agora com sinais mais consistentes de retomada.

Se 2020 e 2021 foram anos de euforia, liquidez excessiva e expansão acelerada, e 2022 e 2023 marcaram uma fase de correção, incertezas macroeconômicas e reavaliação de teses, 2024 consolidou um ambiente mais racional. Já 2025 se desenha como um período de **oportunidades concretas para quem souber navegar com estratégia e preparo**.

O dado mais emblemático deste primeiro semestre foi: **o volume de transações de M&A de startups cresceu mais de 70%** em relação ao mesmo período do ano passado — mesmo em um cenário de juros ainda elevados.

O apetite por aquisições voltou a crescer, mas com critérios muito mais robustos. Compradores estão mais seletivos, priorizando empresas com operação sólida, governança implementada e alinhamento estratégico claro. **Mais do que nunca, preparação é diferencial competitivo**. Startups que antecipam esse processo

têm alcançado negociações mais eficientes e valuations mais atrativos.

Três movimentos se destacaram no mercado de tecnologia no 1º semestre:

- 1. Crescimento expressivo das transações (+70%)**, refletindo a volta do dinamismo mesmo sob pressão macroeconômica.
- 2. Redução da participação dos compradores seriais**, abrindo espaço para novos players estratégicos.
- 3. Avanço das soluções com IA embarcada**, tanto em startups nativas quanto em empresas tradicionais em busca de diferencial competitivo.

Este relatório reúne os dados mais relevantes, os aprendizados estratégicos e os principais movimentos do semestre, com o objetivo de apoiar founders, investidores e executivos na leitura do mercado e na tomada de decisão sobre captação, fusão ou venda.

Navegar em M&A exige visão, método e timing. E quem começa a se preparar cedo, chega mais longe.

Boa leitura.



Rafael Assunção

Fundador e Managing Partner
Questum

SUMÁRIO

01. ● Panorama de M&A 2025.1

02. ● Deals 2025.1

03. ● Casos comentados

04. ● O que esperar do próximo semestre



01.

Panorama de
M&A 2025.1

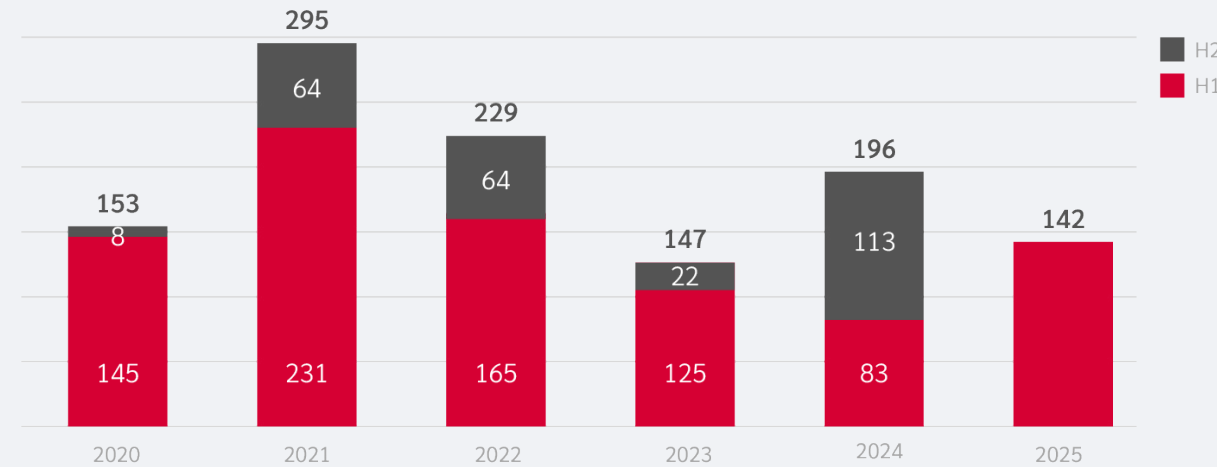
01. Panorama de M&A 2025.1



O cenário segue exigente. A taxa de juros no Brasil permanece alta, ao contrário da tendência de queda no exterior, pressionando a avaliação de ativos e tornando o mercado de risco mais seletivo. Ainda assim, há otimismo: uma pesquisa recente da LatAm Tech Report mostrou que **69% dos founders e investidores da América Latina acreditam em um cenário de retomada para investimentos em 2025**, com destaque para soluções em Inteligência Artificial.

Sell-side

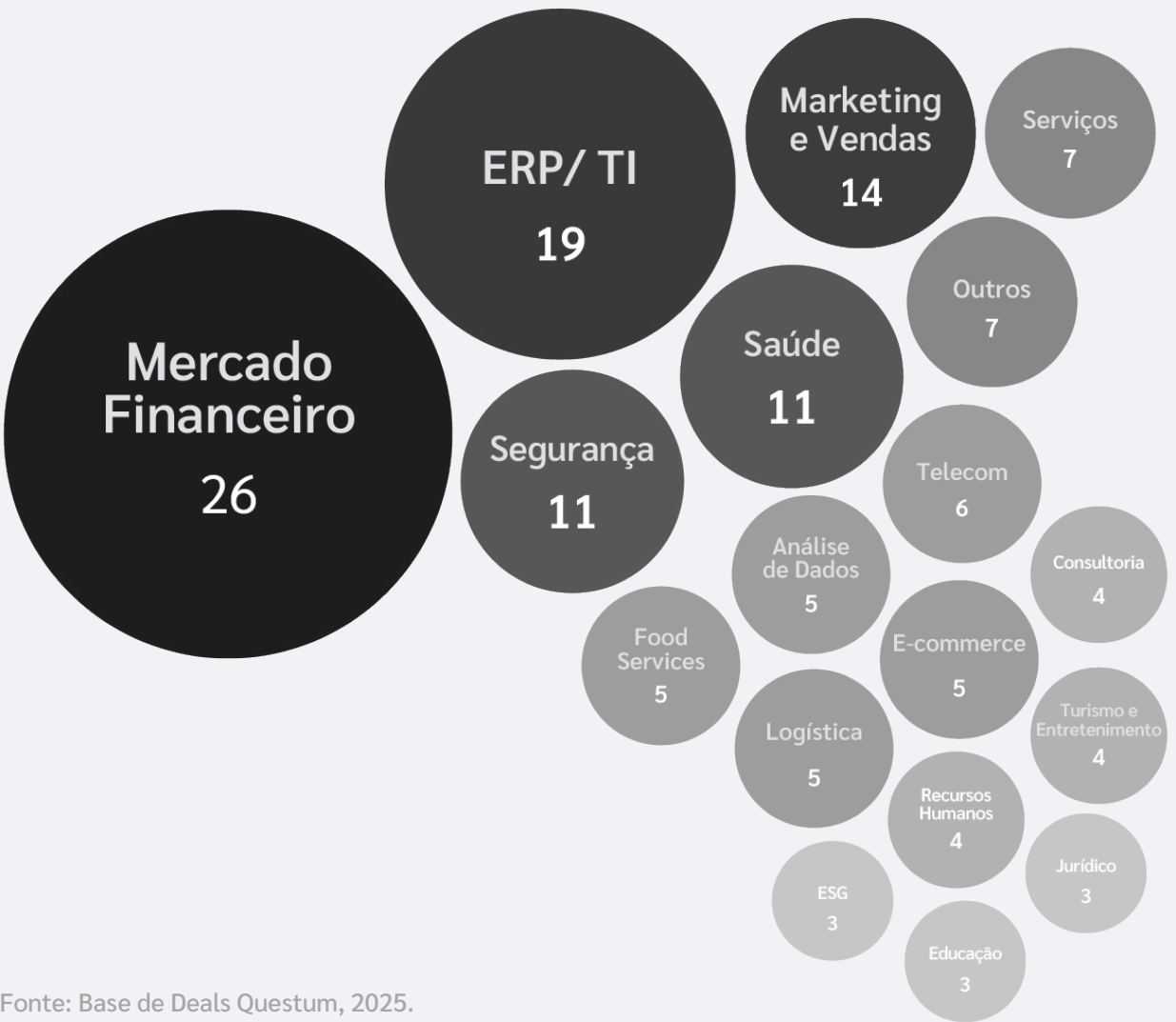
Contagem de Deals por Ano 2020 - 2025



Fonte: Base de Deals Questum, 2025.

Os números do primeiro semestre de 2025 corroboram a tese otimista. **O volume de transações de M&A no mercado de tecnologia já é 71,1% maior que o registrado no mesmo período de 2024** e representa 72,45% do total de deals realizados ao longo de todo o ano passado.

Setores das empresas vendedoras (sell-side) 2025 H1



Fonte: Base de Deals Questum, 2025.

Fintechs mantêm o destaque como um dos segmentos mais ativos em número de deals, seguido de ERP/TI. Outros setores destacados são Marketing e Vendas, Saúde e Segurança.

01. Panorama de M&A 2025.1



É notável a **predominância de soluções baseadas em modelos SaaS com foco em atuação B2B** entre as empresas envolvidas nas transações mais recentes. Esse padrão reflete uma preferência do mercado por **modelos escaláveis, com receita recorrente e alto grau de previsibilidade financeira** — características valorizadas tanto por investidores quanto por compradores estratégicos.

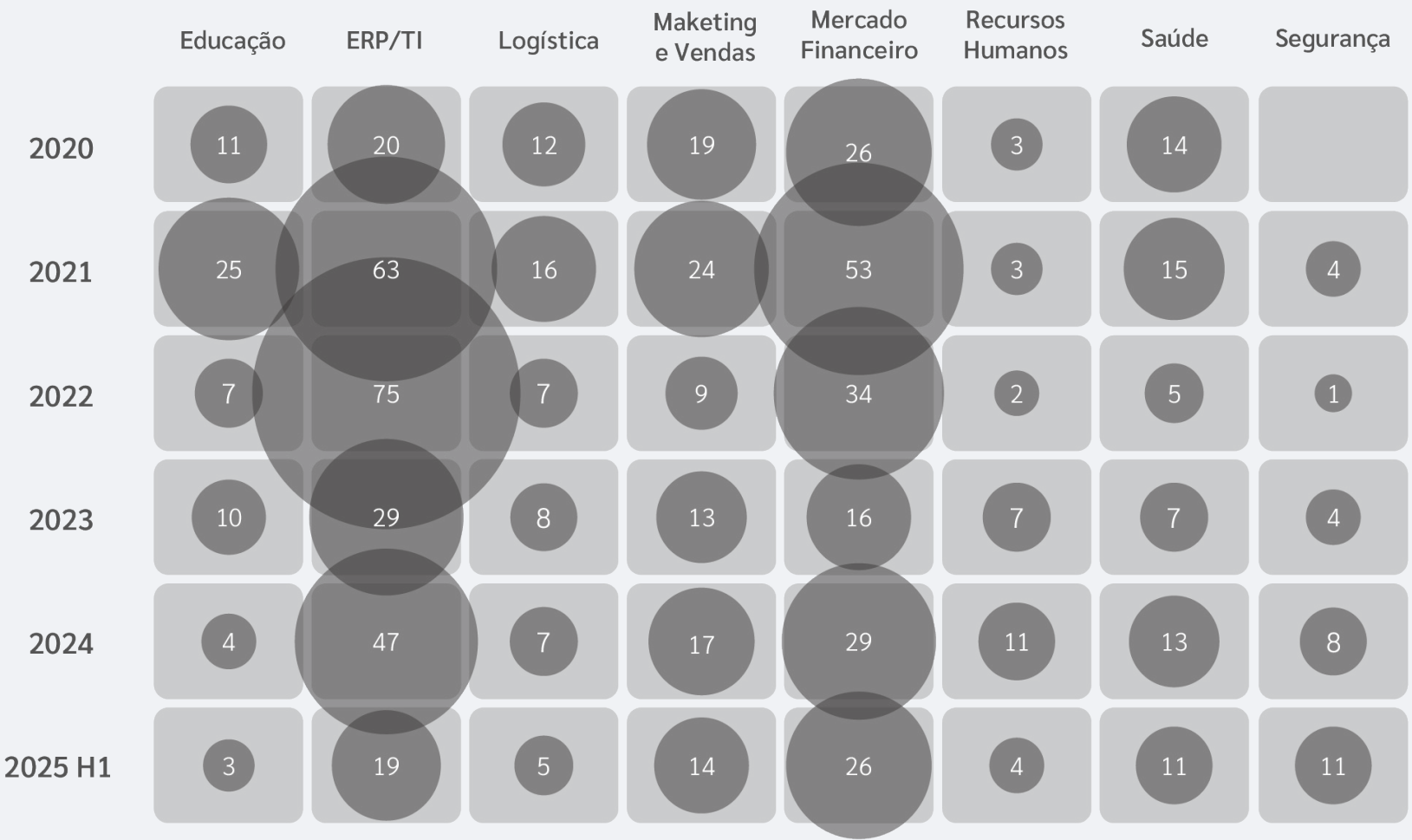
Ao analisar a distribuição de deals por setor no Sell-side ao longo dos últimos anos, observa-se uma predominância de dois segmentos: Mercado Financeiro (Fintechs) e ERP/TI. Esses setores vêm ganhando destaque especialmente após o período de retração observado após 2022.

As **Fintechs** seguem atraindo interesse devido à digitalização dos serviços financeiros e à busca por soluções que promovam inclusão,

otimizem processos e fortaleçam infraestrutura de crédito e pagamentos. O setor permanece dinâmico, com empresas buscando complementar capacidades ou adquirir tecnologia proprietária.

Nos últimos dez anos, as fintechs brasileiras concentraram dois terços dos investimentos destinados ao setor financeiro na América Latina, somando US\$ 10,4 bilhões entre 2014 e o primeiro semestre de 2024. Segundo o Fintech Report 2024, produzido pelo Distrito, o Brasil lidera tanto em volume de aportes quanto em número de rodadas — com 1.034 deals no período, frente aos 1.658 da região. O relatório destaca ainda o crescimento expressivo no primeiro semestre de 2024, com

Contagem de Deals do Setor Vendedor por Ano



Fonte: Base de Deals Questum, 2025.

01. Panorama de M&A 2025.1



alta de 75% nos investimentos em relação ao mesmo período de 2023. O país abriga 58,7% das fintechs ativas da América Latina, que hoje totalizam 2.712. Entre os segmentos, o de crédito é o mais numeroso, com 477 empresas, enquanto as fintechs de serviços digitais lideraram em captação, atraindo US\$ 5,3 bilhões.

As soluções de **Marketing e Vendas** também ganham relevância, sobretudo aquelas baseadas em dados e inteligência artificial para personalização, automação e performance

comercial. Empresas com produtos voltados à geração de leads, CRM e engajamento multicanal devem ser alvo de consolidações, especialmente por grupos que buscam fortalecer canais de aquisição e fidelização de clientes.

O setor de **Saúde** continua em destaque, com Healthtechs voltadas a prontuários eletrônicos, gestão hospitalar, telemedicina e medicina preventiva, atraindo



“No setor de Saúde, com exceção da aquisição da SpinCare pela MV, não se observou movimentação de consolidadores tradicionais nesse primeiro semestre. Isso reforça o momento de ajuste entre os consolidadores tradicionais, seja porque alguns realizaram aquisições num passado recente e precisam realizar suas integrações antes de avançar para novos movimentos, seja porque alguns ainda passam por período de ajustes de margens. De todo modo, tendências como personalização do cuidado e desospitalização aliadas à busca por eficiência, reforçam que o setor deve continuar figurando entre aqueles que observam bom volume de transações”
Leopoldo de Lima, Partner da Questum.

o olhar de operadoras e grupos interessados em ampliar o escopo de serviços digitais, melhorar eficiência e atender novas demandas regulatórias e de mercado.

O setor de **Segurança** vem ganhando protagonismo no mercado de M&A, impulsionado pela crescente demanda por soluções que garantam confiabilidade, rastreabilidade e proteção digital em um cenário de transformação acelerada. No primeiro semestre de 2025, o segmento se destacou entre os setores com maior volume de

deals, refletindo o apetite por tecnologias que fortaleçam a infraestrutura de segurança da informação e o monitoramento de ambientes digitais. Startups com expertise em cibersegurança, monitoramento em tempo real e análise de dados têm se tornado alvos estratégicos, diante de um ambiente cada vez mais regulado e com maior exposição a riscos digitais.



Inteligência Artificial no Radar dos Compradores

Por fim, outro vetor de destaque são as empresas que desenvolvem tecnologia de Inteligência Artificial ou que utilizam IA como camada estratégica em suas soluções, independentemente do setor de atuação. Startups com capacidade de aplicar IA para ganho de eficiência, automação de processos, personalização de experiências, análise preditiva ou tomada de decisão baseada em dados têm se tornado cada vez mais atraentes para compradores e vêm ganhando espaço no mercado de M&A de maneira acelerada.

Empresas que conseguem aliar know-how técnico, base de dados qualificada e aplicação prática da IA estão no radar de corporações que buscam acelerar sua jornada digital e capturar valor com tecnologias emergentes.



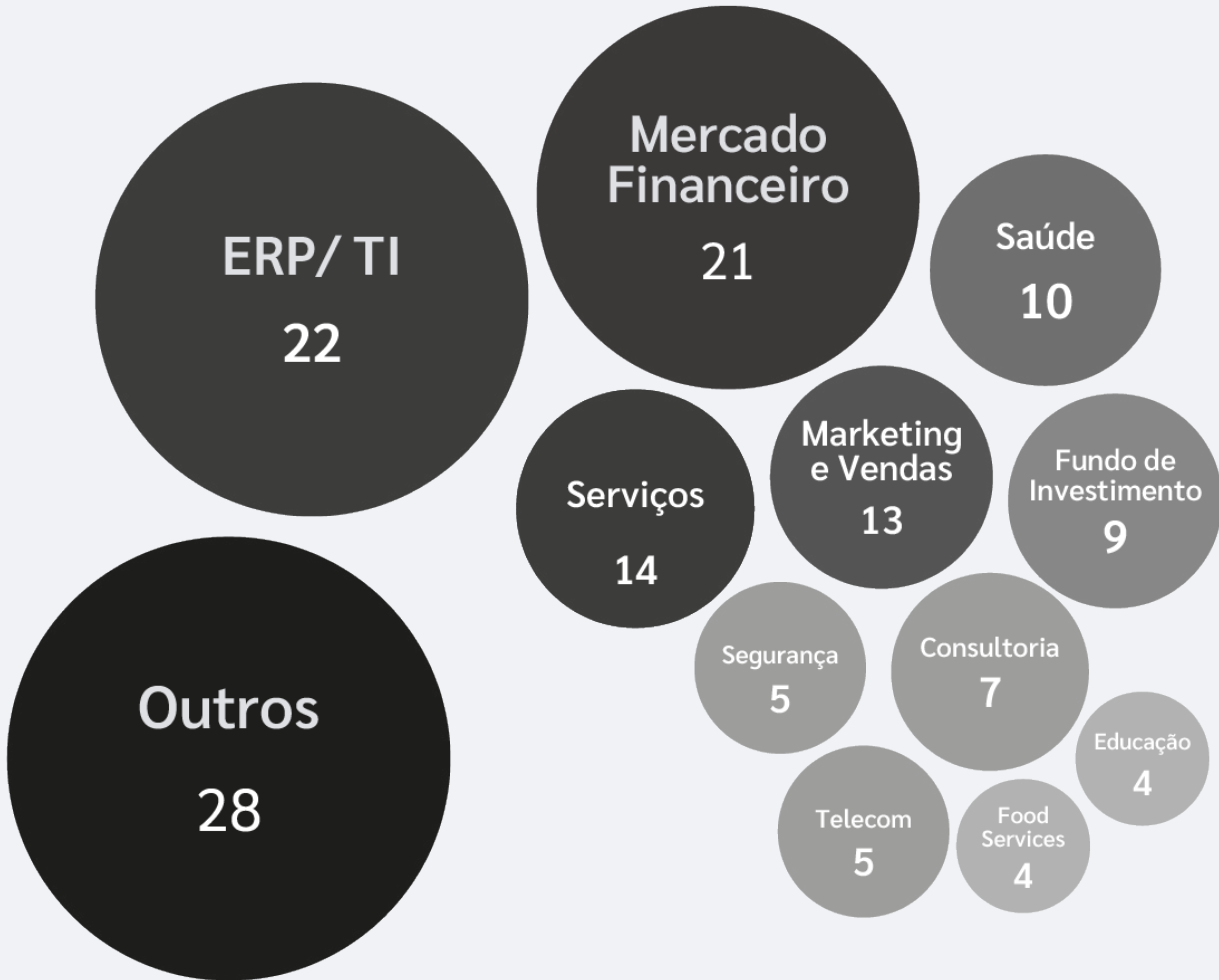
“A adoção de inteligência artificial está avançando em ritmo acelerado, e quem não se mover com agilidade corre o risco de perder espaço e mercado. Compradores têm olhado para soluções de IA com um misto de apetite e cautela. Se, por um lado, tem aparecido soluções e empresas mudando o jogo em alguns

mercados, por outro, existe um hype muito grande, onde todo mundo quer fazer algo de IA a qualquer custo. Os compradores estão atentos, e é certo que quem souber aproveitar a onda, sairá na frente nessa “corrida do ouro” do mercado tech.”

João Selarim, Partner da Questum.

Buy-side

Setores das empresas compradoras (buy-side) 2025 H1

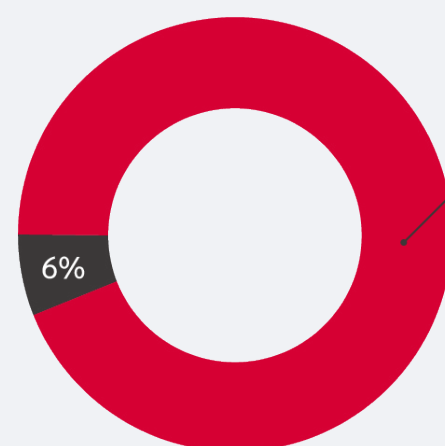


Fonte: Base de Deals Questum, 2025.

Quando observamos o perfil dos compradores no primeiro semestre de 2025, os setores de Mercado Financeiro e ERP/TI continuam liderando em volume de aquisições, seguidos por Marketing e Vendas, Saúde e Segurança.



No primeiro semestre de 2025, mapeamos 9 operações de M&A do tipo cross-border — ou seja, lideradas por empresas estrangeiras sem operação prévia no Brasil. Embora esse número já supere o total registrado em todo o ano de 2024, que contou com apenas 6 transações desse tipo, **a presença internacional no mercado brasileiro de tecnologia ainda é extremamente limitada**. O crescimento é sutil e, apesar de indicar um leve aumento no interesse de players globais, as operações cross-border continuam sendo uma exceção, não uma tendência consolidada. Esse volume reduzido evidencia as barreiras que ainda afastam investidores estrangeiros de uma atuação mais intensa no país — como o ambiente regulatório complexo, a instabilidade econômica e os desafios de integração local. Em um universo de mais de uma centena de deals no semestre, apenas 9 vieram de fora, o que reforça como esse tipo de operação ainda representa um recorte muito restrito do mercado brasileiro de M&A.



*Aproximadamente **94%** das transações foram de empresas com operação no Brasil adquirindo empresas nacionais.*

Fonte: Base de Deals Questum, 2025.

Existe, portanto, um movimento de consolidação local, com empresas de tecnologia brasileiras adotando uma estratégia de crescimento inorgânico por meio da aquisição de startups. Essa abordagem tem sido usada como alavanca para acelerar o desenvolvimento de novas capacidades, complementar ofertas existentes e ganhar market share de forma mais ágil do que seria possível por vias exclusivamente orgânicas.

Outro ponto relevante é a **diminuição da presença de compra-**

dores seriais, que vinham desempenhando um papel importante na consolidação do mercado. Ao contrário de anos anteriores, o primeiro semestre mostrou uma atuação mais pontual e estratégica desses grupos, indicando uma desaceleração no ritmo de aquisições recorrentes.

Esse comportamento corrobora a percepção de um mercado mais exigente e racional, no qual as aquisições são conduzidas com maior critério e alinhamento com a tese central do comprador. Ainda assim, algumas empresas realizaram múltiplas aquisições no período, reforçando sua posição como players relevantes em seus segmentos.



Compradores seriais 2025 H1

	Buy-side	Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
	Britech	IT4 Finance	2008	B2B	Mercado Financeiro
		Sisfinance	2007	B2B	Mercado Financeiro
	BS2	Paag	2021	B2B	Mercado financeiro
		Voucherpay	2019	B2B	Mercado financeiro
	Ifood	Videosoft	1999	B2B	ERP / TI
		OPDV	2019	B2B	ERP / TI
		E-Deploy 3S checkout	2006	B2B	ERP / TI
		Saipos	2017	B2B	ERP / TI
	Numen It	B2rise	2014	B2B	ERP / TI
		Moovi	2020	B2B	Educação
	Revelo	Alto	2015	B2B	Recursos Humanos
		Paretisa	2020	B2B	Recursos Humanos
	Selbetti	Unirede	1994	B2B	ERP / TI
		Euax	2003	B2B	ERP / TI
	Softplan	Oystr	2014	B2B	ERP / TI
		1DOC	2014	B2B	ERP / TI



O ano de 2025 tem se destacado por um aumento na diversidade de compradores atuando no mercado de M&A brasileiro. Uma das formas de medir essa dinâmica é por meio do índice de transações por comprador, que corresponde à razão entre o número total de deals no ano e o número de compradores únicos ativos no mesmo período.

Esse índice fornece um indicativo claro da concentração de mercado: quanto mais alto o valor, maior o número médio de aquisições por comprador, o que sugere que poucas empresas estão mais ativas. Por outro lado, valores mais baixos indicam uma distribuição mais pulverizada das transações entre diferentes compradores, refletindo maior maturidade e democratização do ecossistema de M&A.

Índice de Transações de M&A por Comprador

2020	2021	2022	2023	2024	2025
1.43	1.63	1.19	1.17	1.2	1.1

Em 2025, observamos o menor índice da série histórica (1,10), próximo ao mínimo possível (1,00), que indicaria exatamente uma transação por comprador. **Isso revela uma participação mais distribuída dos compradores no mercado, ou seja, mais empresas realizando ao menos uma aquisição — em vez de poucos compradores seriais dominando os deals.**

Ao comparar com 2021, que apresentou um índice de 1,63, fica evidente a transformação: naquele ano, o mercado era mais concentrado, com menos compradores realizando múltiplas transações. Tal configuração é típica de ciclos anteriores, marcados por grandes consolidações e maior protagonismo de fundos e corporações com apetite de crescimento inorgânico agressivo.

Esse movimento de queda no índice pode ser interpretado como um sinal de amadurecimento do ecossistema de M&A, com maior pluralidade de players, aumento da confiança em processos de aquisição e maior sofisticação estratégica por parte de empresas médias e pequenas.

A entrada de novos players no mercado buy-side justifica o crescimento no número de deals no primeiro semestre de 2025, mesmo diante de um cenário desafiador, marcado por juros elevados, número ainda muito limitado de transações cross-border e menor presença de compradores seriais.



Faixa de valor dos deals

A partir dos dados do *Buy-side Report 2024*, pesquisa realizada pela Questum em outubro de 2024, entrevistando 22 representantes das principais compradoras de startups do Brasil em uma pesquisa qualitativa, foi possível observar uma **concentração relevante de transações com valores de até R\$100 milhões entre os entrevistados**.



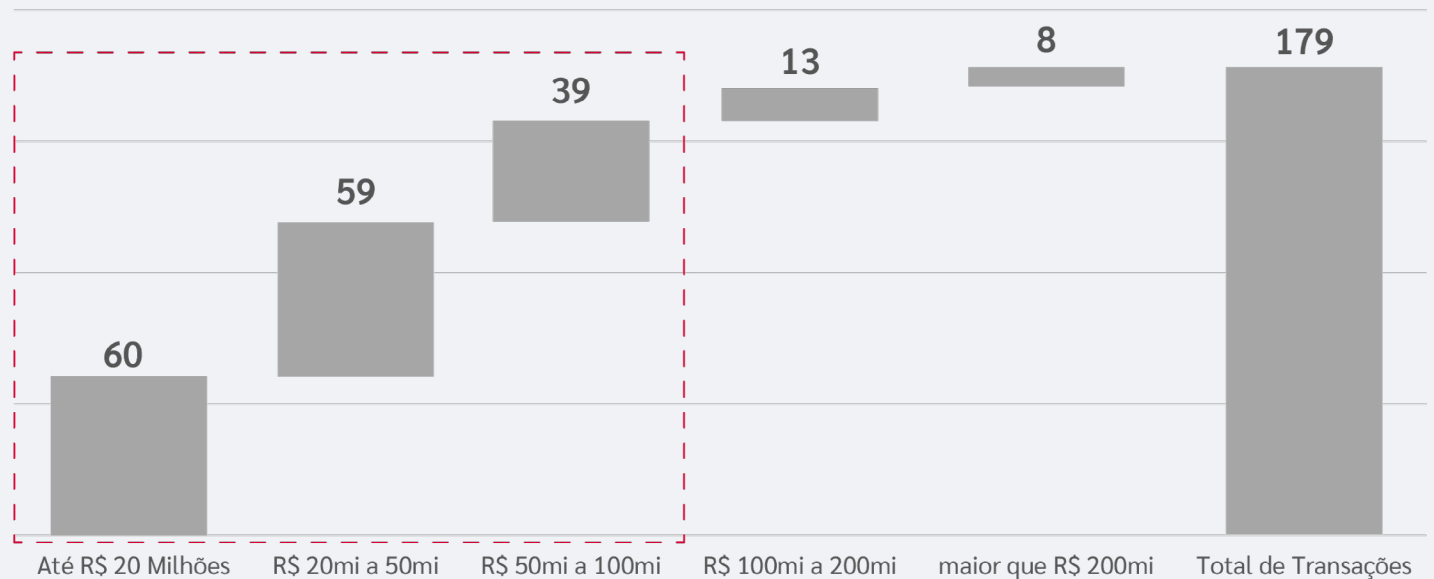
“Os dados são claros: 61,8% das transações ocorreram em valores abaixo de R\$60 milhões. Quando somadas as faixas até R\$100 milhões, esse percentual sobe para 87%, evidenciando que **o middle market domina o fluxo de M&A no setor de tecnologia no Brasil**.

Esse padrão deveria servir como parâmetro estratégico para fundadores e investidores desde os estágios iniciais. Modelos de negócio sustentáveis, com margem saudável, retenção comprovada e governança madura, são os que de fato se encaixam nos critérios da maior parte dos compradores. Valuations acima de R\$100 milhões são exceção — e costumam refletir diferenciais relevantes de escala, tecnologia ou posicionamento competitivo. Ignorar isso na montagem do cap table ou na definição do tipo de capital pode gerar travas no momento do exit.

A preparação para uma saída bem-sucedida começa com a leitura realista do mercado. Entender que o ‘sweet spot’ das transações está abaixo dos R\$100 milhões — com maior densidade até os R\$60 milhões — é um passo importante para alinhar estratégia, estrutura e expectativa.

Guilherme Tossulino, Partner da Questum.

Buy-side Report 2024: Faixa de valor dos deals dos entrevistados



Fonte: Buy-side Report 2024, Questum

Esse insight serve como um importante direcionador para empreendedores e investidores que estão desenhando a estratégia de saída de suas startups. As decisões tomadas nos primeiros ciclos de investimento — como o tipo de capital que entra, a diluição dos sócios e o ritmo de crescimento — têm impacto direto na atratividade da empresa para futuros compradores e no valuation possível em uma transação.

Planejar desde cedo, considerando os perfis de deals mais recorrentes no mercado, pode aumentar significativamente as chances de um exit bem-sucedido.

[Clique aqui para acessar o Buy-side Report 2024](#)



02.

Deals 2025.1



SELL-SIDE	BUY-SIDE
NaturAll Carbon	Carbonext
Buskar.Me	Tegma
Dfense	Fcamara
Maritaca	Jusbrasil
Atrons	Acionistas Particulares
Teller	Galileu Saúde
LabSoft Tecnologia	Confience
Eprice	Selbetti
DEX	Grupo Loc
PlugSales	Demander
Vocom Brasil	C&M Executive
Aloee	ABC71
N1.AG	Grupo liveSEO
VaultOne	JumpCloud

SELL-SIDE	BUY-SIDE
Rethink	Framework Digital
Nydus	Volaris Group
Horus	Nightingale Partners
BR Media	Publicis Groupe
SimplesVet	Petlove
Oto	CRM Bônus
Arquiba	Lance!
Tivit	Almaviva
EBM	Trusted Data
a/b lab	V4 Company
Justa	BTG
Agger	Dimensa; TOTVS; B3
D3 Pagamentos	Afinz
Digital Solvers	LLYC



SELL-SIDE	BUY-SIDE
RiskOne	e-Safer
SF3	CloudWalk
RioVerde OOH	Icaro Media Group
Experimentaí	UAUBox
LigAPI	Atomic Group
Avanti	Fcamara
Videosoft	Ifood
Mentores Digital	Belago
VoucherPay	BS2
Intuitive Care	Arcadea Group
Receita Previsível	B2B Stack
Unirede Inteligência em TI	Selbetti
HIAS Group	SME
P&B Compliance	Protiviti

SELL-SIDE	BUY-SIDE
Grupo Zaaz	Grupo Wertheim
Nosso Futebol	Sporty Group
GRB	Clash
Grapho	NTI
Munddi	Nuvini
BITKA	BIP Brasil
Allrede	Brasil TecPar
MOBBUY	GERTEC
Grafeno	Vórtx
Flowbiz	Sankhya
Go2Next	Ricoh
Alto	Revelo
Peretisa	Revelo
Uappi	TTDB



SELL-SIDE	BUY-SIDE
JAP Telecom	Preformed Line Products
CiX Citizen Experience	VFS Global
ASF	CPV Educacional
Oystr	Softplan
OPDV	Ifood
E-Deploy 3S checkout	Ifood
Saipos	Ifood
Infinet.fy	Prime Control
MG Info	Datum
DM SCD	Dock
Money Money	Fiserv
1DOC	Softplan
Exclusif	Portugal 2030
Hispat	Indra

SELL-SIDE	BUY-SIDE
Receita Digital	Mevo
TaxBook	ROIT
FBNF	Eu me Banco
Juridico Certo	Elevia
Super Afiliados	Grupo Eightroom Vpag
Paag	BS2
EleveCRM	WeDo Tecnologia
AdOpt	Axeptio
Arqia	Wireless Logic
Braavo!	Magazord
W-Cycle	Melhoramentos
Galgo Sistemas	RTM
Shift	Vela LatAm
Lunatic Monkey	Open Datacenter



SELL-SIDE	BUY-SIDE
Beon Security	Trust Control
Urban Sports Club	Wellhub
Machado TI	Adentro
Vydence Medical	MedSystems
Planear Sistemas	Tecno it
I2go	Vivo
Wide Digital	NEOOH
Crypto Investidor	Transfero
Weonne	CBYK
F&I Brasil	Dealerspace
Euax	Selbetti
RJ	ClickBus
HuntersPay	IPV7. security
Gringo	Sem Parar

SELL-SIDE	BUY-SIDE
FINN	It´sSeg Acrisure
OI TV	Mileto Tecnologia
UPPay	Nayax
Rustcon	Minsait
Theo3	Quark Investimentos
PayBrokers	Trio Pagamentos
Infinite Consulting	WDC Networks
Buser	4Equity
AgroForte	RumiCash
Wellts	Nutrição Sem Fronteiras
Kuppi	Yooga
Provu	acionistas particulares
Connekt	Jobecam
Trindade Tecnologia	Agger



SELL-SIDE	BUY-SIDE
SpinCare	MV
IT4 Finance	Britech
Sisfinance	Britech
Animaniac´s	WeVets
Pilla	Jeitto
Matrix Cyber	Conviso Application Security
Joinkey	Afinz
VHL Sistemas	Valsoft
V2COM	WEG
B2rise	Numen It
Datamind	Involves
Do It Growth	Tess Contabilidade
Enliv Energia	Electra Energy
NeoSpace	Itaú Unibanco
Hand Talk	Sorenson

SELL-SIDE	BUY-SIDE
Triider	IguanaFix Brasil
Carboflix	Varejo Mais
Infotera	Omnibees
PsicoClub	PsicoManager
Grupo BIPP	Med.IQ
Winco	BluePex
BuscaOnibus	DeÔnibus
TV + Pet	Trabalhe Pra Cachorro
Kinesis IT	Lab2dev
Moovi	Numen It
Newtail	VTEX
Elisa.bet	Multibet
U4C	Okto Pagamentos
TaskDo	Invent Software
Yank Solutions	Lecom Tecnologia



03.

Casos comentados



#01 Selbetti acquire Euax e Unirede

BUY-SIDE

Selbetti

É uma **one-stop-tech** que proporciona um ecossistema completo de soluções para acelerar a transformação digital das empresas.

Com quase 50 anos de história e um time de mais de 2,2 mil profissionais, a empresa atua como um hub de tecnologia que conecta automação, infraestrutura, inteligência artificial e experiência digital e física para impulsionar a eficiência e o crescimento dos negócios.

A Selbetti oferece soluções tecnológicas integradas a partir de uma estrutura consolidada em oito unidades de negócios, cobrindo de forma estratégica as necessidades do mercado de tecnologia, sendo elas: Selbetti Print Solutions; Selbetti IT Devices; Selbetti Label Solutions; Selbetti Process Solutions; Selbetti IT Solutions; Selbetti Customer Experience e Selbetti Business Consulting.

SELL-SIDE

Euax

A Euax é uma consultoria especializada em Gestão Empresarial e Transformação Digital, que oferece soluções completas, da estratégia à execução, para impulsionar resultados e superar desafios organizacionais.

Com uma abordagem 360°, atua em consultoria de negócios, outsourcing com alocação de equipes especializadas e treinamentos corporativos voltados à capacitação e desenvolvimento de colaboradores e stakeholders, sempre com foco em agregar valor e promover o crescimento sustentável das empresas.

SELL-SIDE

Unirede Inteligência em TI

A Unirede Inteligência em TI é uma empresa gaúcha, fundada em 1999, especializada em coleta de dados e monitoramento de ambientes físicos e digitais para empresas de médio e grande porte no Brasil e no exterior. Com mais de 300 clientes, 360 projetos implantados e 22 mil usuários atendidos, é reconhecida pela excelência técnica e foco em resultados, a Unirede é a única Zabbix Premium Partner na América Latina, além de ser o primeiro centro de treinamento certificado da Zabbix no mundo.



#01 Selbetti adquire Euax e Unirede

SOBRE OS DEALS

Selbetti encerra o primeiro semestre de 2025 com duas aquisições: a Euax, por R\$ 25 milhões, e a Unirede, por valor não divulgado. As movimentações reforçam a estratégia de posicionamento como One-Stop-Tech e ampliam seu portfólio de soluções.

A aquisição da Euax marca a entrada da Selbetti no segmento de consultoria empresarial e a criação de uma nova unidade de negócios. Já a compra da Unirede fortalece sua atuação em monitoramento e segurança da informação, expandindo a capacidade de entrega em um mercado cada vez mais demandado por visibilidade e eficiência digital. Esta é a 42ª aquisição da companhia desde 2014.



Junior Selbach
CEO da Selbetti

“A aliança estratégica com a Euax representa um marco significativo para a Selbetti. Com a nova adição ao nosso portfólio, reforçamos ainda mais nossa capacidade de inovar e entregar soluções de ponta aos nossos clientes.”



Claudio Costa
Sócio-fundador da Euax

“Com este movimento conseguimos unir o melhor de duas empresas referência em seus segmentos, criando uma integração total de competências para oferecer soluções ainda mais completas e estratégicas. Nossos clientes terão acesso a um portfólio ampliado, resultado da perfeita convergência de expertises voltadas ao sucesso dos negócios.”



Gabriel Pedroso
CEO da Unirede

“Fazer parte da Selbetti é um marco significativo para a Unirede. Estamos confiantes de que essa parceria aumentará consideravelmente nossa habilidade de fornecer soluções inovadoras e abrangentes aos nossos clientes. A colaboração entre as duas empresas irá fortalecer ainda mais nossa posição de destaque no setor de monitoramento e observabilidade para ambientes de tecnologia com Zabbix, promovendo nosso desenvolvimento não apenas no Brasil, mas em toda a América Latina.”



#02 Sem Parar adquire Gringo

BUY-SIDE

Sem Parar

O Sem Parar é pioneiro em pagamento automático no Brasil, tendo lançado em 2000 o primeiro sistema de identificação automática de veículos no país. Desde então, consolidou uma base de mais de 7 milhões de tags ativas para uso em pagamentos de pedágios, estacionamento, postos de combustível e outros serviços urbanos.

Em 2016, a empresa foi adquirida pela Corpay, líder global em soluções de pagamento comercial, fortalecendo sua presença e inovação no setor com respaldo internacional.

SELL-SIDE

Gringo

Fundado em 2019, o Gringo é um Super App criado para simplificar a vida do motorista brasileiro, reunindo em um único lugar soluções práticas para lidar com a burocracia veicular. Pelo aplicativo, é possível monitorar multas, pagar IPVA e licenciamento, contratar seguros, baixar o CRLV digital, além de simular e contratar empréstimos com o veículo como garantia.

Com mais de 2,5 milhões de usuários mensais e nota 4.8 na Google Play Store, o Gringo tornou-se em apenas quatro anos um dos principais apps do setor automotivo no Brasil.

SOBRE O DEAL

A aquisição do Super App Gringo pelo Sem Parar reforça a estratégia da empresa de se consolidar como um ecossistema completo de mobilidade. A aquisição amplia o portfólio do Sem Parar em soluções financeiras e digitais, movimento que acompanha sua recente autorização do Banco Central para atuar como Instituição de Pagamento regulada, a compra da Zapay e sua licença como Sociedade de Crédito Direto.



Humberto Menusier
Presidente de Estratégia e M&A da Corpay no Brasil
“A aquisição do Gringo é um passo estratégico para consolidar nossa liderança em mobilidade no país, ao expandir e fortalecer nosso portfólio de soluções voltadas aos nossos clientes.”



Rodrigo Colmonero
Co-fundador do Gringo.
“A união com o Sem Parar e a Corpay nos conecta a um ecossistema de mobilidade que já impacta milhões de brasileiros e nos dá escala e força para seguir simplificando a vida dos motoristas.”



#03 MV adquire Spincare

BUY-SIDE

MV

A MV é uma multinacional líder em saúde digital na América Latina, com 37 anos de atuação no desenvolvimento de softwares que promovem eficiência, agilidade e segurança na gestão de hospitais, clínicas, operadoras de saúde, centros de diagnóstico e redes públicas.

Fundada em 1987, a empresa atende mais de 4 mil clientes e lidera um ecossistema robusto de soluções tecnológicas voltadas à transformação digital da saúde. A MV tem como missão tornar a saúde mais eficaz por meio da gestão e inovação, buscando alcançar R\$ 1 bilhão em receita até 2027.

SELL-SIDE

SpinCare

A SpinCare é uma empresa do Grupo Pulsati de tecnologia em saúde com foco no segmento de saúde domiciliar, desospitalização e transição de cuidado de pacientes.

Oferece um software robusto de gestão integrada que permite gerenciar a estruturação de processos de ponta a ponta, além de ofertar um aplicativo para profissionais e familiares, que gera informações em tempo real para monitorar atividades em campo e melhorar a eficiência do negócio.

Líder e referência no mercado, está presente em todas as capitais brasileiras e já conta com mais de 2 milhões de atendimentos e 200 mil vidas atendidas.

SOBRE O DEAL

A MV adquiriu a SpinCare com o objetivo estratégico de ampliar sua atuação para o setor de saúde domiciliar — um mercado em forte expansão no Brasil. O investimento reflete a visão da MV de que o futuro da saúde passa, cada vez mais, pelo cuidado descentralizado e orientado por dados. O envelhecimento da população, o aumento da demanda por soluções de cuidado mais acessíveis e a busca por eficiência operacional impulsionam o crescimento do setor de home care, que movimentou mais de R\$ 12 bilhões segundo o Censo NEAD-FIPE.

Ao incorporar a SpinCare ao seu ecossistema, a MV reforça sua missão de digitalizar todas as etapas do cuidado em saúde, expandindo sua oferta para além de hospitais e operadoras, e posicionando-se de forma competitiva em um mercado com alto potencial de transformação.



#04 Involves acquire Datamind

BUY-SIDE

Involves

Fundada em Florianópolis há 16 anos, a Involves desenvolve um software que otimiza o trabalho de promotores de venda, permitindo a organização de roteiros de visita, análise de metas e acompanhamento da execução em pontos de venda. A solução usa também visão computacional para transformar imagens de gôndolas em dados, facilitando a avaliação da performance das ações de trade marketing. Em 2024, a empresa faturou R\$ 127 milhões.

SELL-SIDE

Datamind

Fundada em 2014, a chilena Datamind é uma empresa especializada em análise de dados para o varejo, com a missão de simplificar, automatizar e transformar a gestão de informações em toda a cadeia — de fornecedores a pontos de venda. Sua plataforma consolida e padroniza dados de múltiplos canais com alta precisão, oferecendo soluções personalizadas para e-commerce e gerenciamento de PDVs.

SOBRE O DEAL

A Involves deu mais um passo na sua estratégia de internacionalização com a aquisição da Datamind. Com a movimentação, a Involves amplia sua presença internacional e fortalece sua oferta de soluções no setor de trade marketing. Para viabilizar o negócio, a companhia levantou R\$ 70 milhões em uma rodada de investimentos liderada pela Bridge One, que já havia feito o primeiro – e único – aporte na Involves no valor de R\$ 23,5 milhões em 2020.



André Krummenauer
Co-founder / CEO da Involves

“A Involves foi ao mercado buscar a melhor solução possível para complementar seu portfólio, visando em especial reforçar o go-to-market no México. Encontramos na Datamind não só o que procurávamos, mas também uma cultura fundada em valores alinhados aos nossos e um time com talentos que farão diferença nos próximos anos.”



Tomas Neira
CEO da Datamind.

“Elegimos a Involves por su ambiciosa visión de crecimiento, respaldada por una trayectoria sólida y estable. Su producto complementa idealmente el nuestro, y sus áreas geográficas de operación encajan perfectamente con las nuestras. Además, nuestras culturas empresariales, muy afines, garantizan una integración fluida y exitosa.”

Tradução:
“Escolhemos a Involves por sua ambiciosa visão de crescimento, respaldada por um histórico sólido e estável. Seu produto complementa perfeitamente o nosso, e nossas áreas geográficas de atuação se encaixam perfeitamente. Além disso, nossas culturas corporativas similares garantiram uma integração tranquila e bem-sucedida.”



#05 Vtex acquire Newtail

BUY-SIDE

Vtex

A VTEX é uma multinacional brasileira de tecnologia com foco em cloud commerce e é desenvolvedora da plataforma VTEX Cloud Commerce, disponibilizada no mercado como SaaS, com atuação global e com clientes como Sony, Walmart, Whirlpool, Coca-Cola, Stanley Black & Decker, AB InBev, Nestlé, Carrefour e mais de 3.200 lojas em 38 países. Oferece soluções de Digital Commerce, Loja Física, B2B e Marketplace. Fundada em 1999, hoje conta com mais de 1.700 funcionários e 18 operações.

SELL-SIDE

Newtail

A Newtail é a principal solução para Retail Media da América Latina, apoiando grandes varejistas na construção de uma estratégia de monetização de seus ativos digitais.

A plataforma oferece uma abordagem simplificada, self-service, para a comercialização de espaços publicitários como produtos patrocinados, banners e vídeos, além da rentabilização de audiências via monetização offsite com serviços como Google e Meta.

Utilizada pelos principais marketplaces do país, como Casas Bahia e Panvel, a solução foi idealizada pelos fundadores do Americanas Ads, primeira ferramenta de Retail Media no Brasil, alcançando centenas de milhões de reais em arrecadação e utilizada por mais de 3 mil anunciantes.

SOBRE O DEAL

Segundo a Vtex, a aquisição representa um passo importante no mercado local de retail media, uma das grandes apostas da companhia para os próximos anos. A iniciativa permite que varejistas monetizem seus canais por meio de espaços publicitários próprios, com inventário hipersegmentado e métricas detalhadas de desempenho.

Os fundadores da Newtail permanecerão na operação atuando estrategicamente ao lado da liderança da VTEX para expandir a solução globalmente, principalmente para Estados Unidos e Europa. A aquisição se insere em um cenário de crescimento expressivo do setor: a receita global de retail media deve saltar de US\$ 123 bilhões em 2023 para US\$ 293 bilhões até 2028, segundo projeções da Omdia.



#06 Softplan adquire 1Doc e Oyst

BUY-SIDE

Softplan

Grupo Softplan é uma das maiores empresas de SaaS e de transformação digital do país. Suas soluções eficientes e verticalizadas abrangem setores fundamentais da sociedade e da economia, atuando nas verticais de setor público, construção civil, inteligência legal e eficiência operacional, impactando todo o território nacional e alguns países da América Latina, com mais de 3.100 colaboradores e 16.500 clientes.

Grupo Softplan já soma 12 operações de M&As desde sua fundação. A estratégia de crescimento inorgânico foi intensificada a partir de 2020, período em que foram realizadas 11 dessas. Para 2025, o Grupo prevê superar a marca de R\$ 1 bilhão de receita líquida, resultando em um crescimento de 24% em relação ao ano de 2024.

SELL-SIDE

1Doc

Fundada em 2014, a Oyst é a maior legaltech de RPA do Brasil, especializada em automatizar tarefas repetitivas no setor jurídico. Por meio de robôs inteligentes que acessam portais, resolvem captchas e coletam dados com agilidade, a Oyst libera as equipes para focarem em atividades estratégicas, potencializando o faturamento e a eficiência das empresas.

SELL-SIDE

Oyst

Fundada em 2014, a Oyst é a maior legaltech de RPA do Brasil, especializada em automatizar tarefas repetitivas no setor jurídico. Por meio de robôs inteligentes que acessam portais, resolvem captchas e coletam dados com agilidade, a Oyst libera as equipes para focarem em atividades estratégicas, potencializando o faturamento e a eficiência das empresas.



#06 Softplan adquire 1Doc e Oyst

SOBRE OS DEALS

A Softplan reforçou sua estratégia de crescimento inorgânico com duas aquisições estratégicas em verticais distintas. A compra da Oyst fortalece a vertical Softplan Inteligência Legal, complementando o portfólio da Projuris — principal solução voltada a escritórios de advocacia e departamentos jurídicos. A integração da legaltech, especializada em RPA e automação de processos no setor jurídico, visa ampliar a aplicação de inteligência artificial para aumentar a eficiência e escalabilidade dos clientes, com expectativa de crescimento de 38% da unidade em 2025.

Paralelamente, a aquisição da 1Doc consolida um movimento iniciado em 2017 com um aporte estratégico e aprofundado em 2019 com a compra majoritária. Agora totalmente integrada à vertical de Setor Público da Softplan, a govtech passa a desenvolver soluções conjuntas com IA e machine learning voltadas à automação de processos, validação de documentos e atendimento digital em larga escala. Com CAGR de 75% entre 2019 e 2025, a 1Doc impulsiona sua atuação no ecossistema de cidades inteligentes e promove mais transparência, eficiência e participação cidadã na gestão pública.



Sidney Falcão

Diretor Executivo da Vertical de Inteligência Legal da Softplan

“A implementação de RPA (Automatização de Processos Robóticos) é um diferencial estratégico para maximizar a produtividade e eficiência dos clientes. Nosso compromisso é oferecer uma experiência completa, que vai desde a otimização de tarefas repetitivas até a gestão integrada de documentos e processos jurídicos. Identificamos sinergias que não apenas agilizam as operações, mas também agregam valor direto ao mercado.”



Rafael Caillet

CEO da Oyst

“Este passo representa um marco importante nos mais de 10 anos de história da Oyst. Integrar nossa solução ao maior ecossistema jurídico do país é um passo fundamental para impulsionar a automação no setor e ampliar a eficiência dos profissionais.”



#07 Sankhya adquire Flowbiz

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) e Espresso (despesas e reembolso).

SOBRE O DEAL

A transação marca a nona aquisição da Sankhya desde o aporte de R\$ 425 milhões feito pelo fundo soberano de Cingapura (GIC) em 2021.

A aquisição faz parte da estratégia de complementar o portfólio da Sankhya com soluções integradas às suas ofertas de ERP e CRM. A Flowbiz será integrada à vertical de Growth e deve expandir sua atuação para outros segmentos, como indústria e varejo, aproveitando sinergias comerciais e tecnológicas — incluindo o uso de inteligência artificial.

A Sankhya mantém um pipeline ativo de M&As, com R\$ 200 milhões reservados para aquisições até 2026, como parte do plano de atingir R\$ 1 bilhão em faturamento. A integração com a Flowbiz deve reforçar sua presença no varejo, ampliar fontes de receita e acelerar sua estratégia de ecossistema.

SELL-SIDE

Flowbiz

A Flowbiz é uma solução SaaS especializada em CRM e automação de marketing para e-commerce, que potencializa o relacionamento com o cliente e impulsiona as vendas com alta performance. Fundada em 2012, a empresa oferece uma plataforma completa para automações personalizadas, campanhas segmentadas, recuperação de carrinhos abandonados, integração com canais como WhatsApp e estratégias de fidelização.

Com mais de 4.000 negócios impactados, a Flowbiz ajuda empresas a aumentarem a recorrência de compra e a conversão, transformando visitantes em clientes leais. Sua base de mais de 1.100 clientes inclui marcas como Brookfield, Zelo, Tea Shop e Guess Brasil.



Diego Fernandes Sanchez
Head de M&A da Sankhya

“Conhecemos a Mailbiz em 2023 e de cara percebemos o grande valor que as suas soluções, de marketing digital e crm

para e-commerce, agregariam ao nosso ecossistema. O foco deste movimento é principalmente atender as indústrias, atacadistas e varejistas que buscam alavancar suas vendas recorrentes, com campanhas e ações de venda inteligentes em seus canais digitais. Além disso, será desenvolvida uma integração muito íntima com nosso ecossistema de Growth, junto com Ploomes (CRM), Meetime (Sales Engagement) e Neppo (omnichannel), potencializando a gestão de carteira dos nossos clientes bem como a geração de demandas por campanhas de mail marketing.”



#08 FCamara adquire AVANTI e Dfense

BUY-SIDE

FCamara

A FCamara é uma multinacional brasileira de tecnologia, fundada em 2007 por Fabio Camara, com presença consolidada na Europa e Reino Unido — incluindo escritórios em Portugal, Londres, Dubai e Holanda.

Especialista na orquestração de jornadas digitais completas, a empresa atua por meio do seu framework proprietário Digital Value Creation, oferecendo soluções personalizadas que aceleram receitas, aumentam a eficiência operacional e ativam novas fontes de valor.

Com forte atuação nos setores de varejo, saúde e mercado financeiro, a FCamara já atendeu mais de 1.000 empresas e conta com um núcleo dedicado à aplicação estratégica de Inteligência Artificial. Reconhecida por cinco anos como a melhor empresa de serviços para e-commerce no Brasil, a companhia segue expandindo seu ecossistema com foco em inovação, impacto e cocriação.

SELL-SIDE

AVANTI

Com mais de 20 anos de experiência, a Avanti é uma empresa especializada em soluções para e-commerce, dedicada a impulsionar o comércio digital por meio de excelência técnica e inovação.

Conta com uma equipe de mais de 160 especialistas, incluindo 70 desenvolvedores, e atua ao lado dos principais players do mercado brasileiro, como Vivara, Hypera Pharma, Lindt, Copenhagen, Altenburg, Orfeu e Covabra.

Com presença nacional, a Avanti transforma visões em realidade digital, oferecendo soluções sob medida para levar negócios ao topo de seus segmentos no comércio online.

SELL-SIDE

Dfense

A Dfense é uma empresa brasileira de cibersegurança que oferece soluções inovadoras para proteger empresas contra ameaças digitais. Com foco em qualidade, inovação e experiência do cliente, adota uma metodologia Customer Centric que garante um alto nível de satisfação (NPS ~91%). Entre suas principais soluções estão o Vydar, plataforma com IA Generativa para detecção e resposta a ameaças, e o Dfense Care, um serviço contínuo de proteção digital inspirado em planos de saúde. A empresa também atua com consultorias personalizadas, adaptadas a diferentes perfis e necessidades corporativas.



#08 FCamara adquire AVANTI e Dfense

SOBRE OS DEALS

A FCamara adquiriu 60% da Avanti por R\$ 20 milhões. A operação, assessorada pela Questum, marca a união de duas potências do digital commerce e tem potencial para adicionar cerca de R\$ 40 milhões ao faturamento da FCamara até o fim de 2025.

Com mais de 20 anos de mercado e reconhecida como MVP (Most Valuable Partner) da plataforma VTEX, a Avanti seguirá operando de forma independente, com seus sócios à frente do negócio. A aquisição permitirá ampliar sua oferta com soluções em inteligência artificial, cloud e projetos de escala internacional, alavancando a presença global da FCamara.

Com a aquisição da Dfense, a FCamara expande para cibersegurança e deve garantir R\$ 100 milhões em receita neste ano e dobrar de valor até 2027. Nos últimos anos, a FCamara fez uma série de aquisições - mais exatamente 11 M&As - para criar uma plataforma de tecnologia e inovação, com o objetivo de bater R\$ 1 bilhão em faturamento em 2030.



Arthur Lawrence
Co-CEO da FCamara

“Com a entrada da Dfense, fortalecemos nossa presença em cibersegurança e ampliamos nossa capacidade de entregar soluções integradas e de alta complexidade. Essa aquisição posiciona a FCamara como um parceiro ainda mais estratégico para empresas que buscam inovação com segurança, no Brasil e no exterior.”



Gabriel Paiva
CEO da Dfense

“A integração com a FCamara acelera o crescimento da Dfense e amplia nossa capacidade de levar soluções de cibersegurança a mais empresas, combinando inovação, escala e proximidade com o cliente.”



Gustavo Dechichi
Co-CEO da Avanti

“Estamos entusiasmados em unir forças com a FCamara, uma líder em tecnologia e inovação. Esta aquisição nos permitirá ampliar nossa oferta de soluções e alavancar nossa presença global, mantendo nosso compromisso com a excelência em e-commerce. Juntos, estamos prontos para transformar o comércio digital e expandir nossas capacidades para atender às crescentes demandas do mercado.”



#09 Dimensa adquire Agger

BUY-SIDE

Dimensa

A Dimensa é uma empresa de tecnologia especializada em soluções para operações financeiras, crédito, risco e seguros. Surgiu em 2021 a partir da união da TOTVS, maior empresa de tecnologia do Brasil, com a B3, a maior bolsa da América Latina. Com um portfólio robusto, impulsionado por aquisições como InovaMind, Mobile2You, Vadu, RBM e Quiver, a Dimensa atende desde instituições financeiras até corretores de seguros, oferecendo tecnologia que traz segurança, agilidade e eficiência. Hoje, processa mais de R\$ 13 trilhões em ativos diariamente, atende 9 dos 10 maiores bancos do país, 85% do mercado nacional de fundos líquidos e 36% dos prêmios gerados pelos corretores no Brasil.

SELL-SIDE

Agger

A Agger é uma plataforma de gestão para corretoras de seguros, atuando há mais de 30 anos na transformação do mercado segurador. Nascida da necessidade de simplificar o dia a dia dos corretores, oferece soluções que conectam, de forma ágil e precisa, corretores, segurados e seguradoras. Presente em 95% dos municípios brasileiros, a Agger realiza mais de 50 milhões de cálculos por mês, combinando tecnologia, inteligência de dados e profundo conhecimento do setor para impulsionar a eficiência e os resultados das corretoras de seguros.

SOBRE O DEAL

Com o deal que marca a sexta aquisição da companhia, a Dimensa integra a Agger à sua unidade de negócio de Seguros, gerando sinergia com a Quiver, adquirida anteriormente, fortalecendo o portfólio, que passa a oferecer soluções ainda mais completas e robustas para corretores, seguradoras e operadoras de planos de saúde, impulsionando a transformação digital e a eficiência de todo o ecossistema financeiro. A combinação das soluções e equipes reforça o compromisso da Dimensa em ampliar sua capacidade de atendimento a um mercado estratégico e em expansão. A transação marca também a consolidação e maturidade do mercado de search funds no país, haja visto que a Agger foi investida por essa modalidade de fundos, ainda incipiente no país mas com crescimento acelerado nos últimos anos.



[Clique e assista todos os episódios.](#)

O que realmente importa para quem compra startups?

Depois de dezenas de conversas no podcast *Better Deals*, ficou claro: existe um padrão no olhar dos compradores — e ele vai muito além dos números.

O ponto de partida para qualquer aquisição é **valor estratégico**. Os principais compradores estão em busca de empresas que complementem seu negócio: seja com novas **tecnologias, expertise, bases de clientes** ou **capacidades operacionais**. O objetivo? **Ganhar velocidade**, acessar **novos mercados** e acelerar o crescimento com sinergias que, sozinhos, levariam anos para desenvolver.

Outro critério decisivo é o **fit estratégico**. Empresas que ajudam a fechar gaps no portfólio e alinham com os desafios reais dos clientes são naturalmente mais atrativas.

Crescimento sustentável também entra no radar. Negócios com **potencial de escala, boas margens** e **PMF comprovado** se destacam. Aqui, mais do que crescer a qualquer custo, é preciso mostrar que os clientes ficam — e voltam. A **rentabilidade**, ou pelo menos estar no **break-even**, pode ser um diferencial importante, dependendo do perfil do comprador.

Mas, acima de tudo, o fator mais citado — e muitas vezes inegociável — é a **qualidade da equipe e dos fundadores**. Investidores querem ver empreendedores maduros,

ambiciosos, dispostos a continuar no negócio após a venda. Um time sólido e engajado é visto como a base de qualquer crescimento duradouro. A aquisição, muitas vezes, é também uma forma de adquirir talento.

A **qualidade do produto** e sua capacidade de resolver dores reais do mercado são outro pilar essencial. Softwares críticos à operação dos clientes são particularmente valorizados. O mesmo vale para **maturidade operacional** — empresas desorganizadas ou informais raramente passam no filtro.

O processo de **due diligence** é detalhado: financeiro, jurídico, técnico. O **valuation** é discutido com cautela, e a fase pós-aquisição tende a preservar o que há de melhor: a essência da empresa. Muitos compradores evitam interferências bruscas, priorizando integração leve e ganhos de escala no back-office. **Earn-outs** são comuns para manter os fundadores engajados e garantir que todos joguem no mesmo time.

No fim do dia, os compradores mais estratégicos não buscam apenas números: eles procuram **negócios bem construídos, com produtos que fazem diferença, fundadores que pensam grande** e **sinergia real** com seus objetivos de longo prazo.

Algumas empresas que já participaram do podcast Better Deals:

 Sankhya

[B]³

sólides

nstech

 TOTVS

softplan

ASAAS

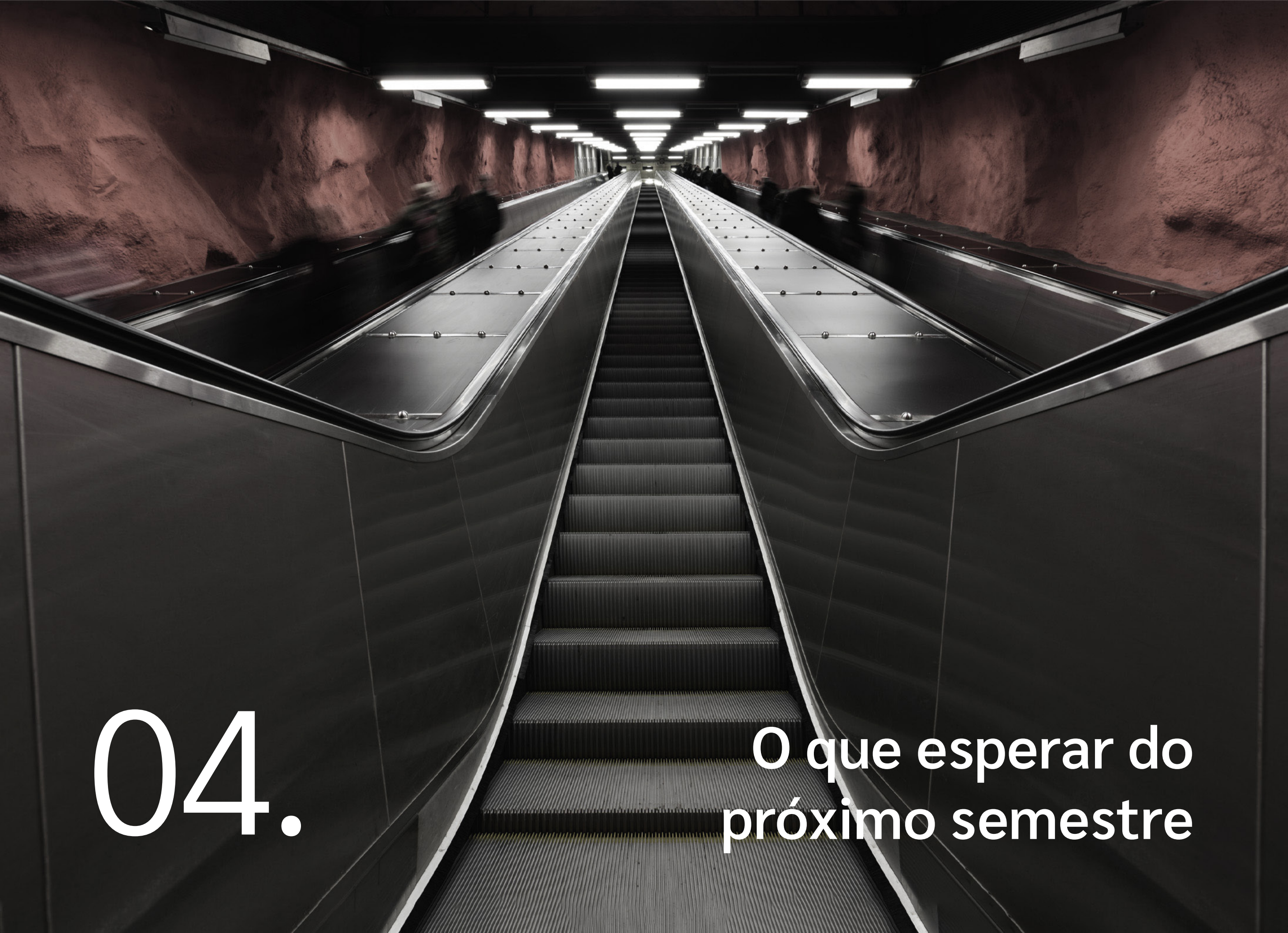
bs2

 ZUCCHETTI

 serasa
experian.

GrupoBoticário 

 mercado
livre



04.

O que esperar do
próximo semestre

04. O que esperar do próximo semestre



O primeiro semestre de 2025 confirma uma **mudança definitiva no perfil do mercado de M&A: mais disciplinado, mais estratégico e com uma visão de longo prazo**. A era da exuberância deu lugar à racionalidade — e as startups que entenderam essa virada já estão colhendo os frutos.

Apesar do ambiente macroeconômico desafiador, a retomada gradual do apetite por aquisições e captações indica um movimento claro de preparação para o próximo ciclo de crescimento. Investidores e compradores seguem atentos a ativos que oferecem inovação com base sólida: **empresas com governança, operação enxuta, time maduro e capacidade de adaptação às novas exigências regulatórias e tecnológicas**.

Ao olhar para frente, vemos algumas direções inevitáveis:

1. M&As possibilitando que startups sejam integradas a empresas maiores (sejam elas outras startups ou corporações) **cada vez mais cedo e com maior velocidade**;
2. Inteligência artificial como a bola da vez, com aumento no volume de transações de empresas nativas em AI;
3. Cibersegurança e Compliance em pauta, seguindo uma tendência cada vez maior de gestão de risco e ataques.

Mais do que nunca, M&A se tornou uma estratégia sólida de crescimento e inovação. Para startups, é o caminho para escalar com velocidade, diluir riscos e transformar conhecimento em impacto. Para corporações, é uma via acelerada de adaptação ao novo.

O grande desafio, como sempre comentamos por aqui, não é ser vendida. É se tornar irresistível para quem compra.

Startups que planejam com antecedência, constroem valor e se conectam ao ecossistema com consistência continuarão sendo protagonistas. E é com esse olhar — técnico e realista — que seguimos acompanhando o mercado.

Conte com a Questum para cada passo dessa jornada.



Anderson Wajstro

Senior Partner
Questum



Referências

1DOC Saiba mais <https://1doc.com.br/quem-somos>

5 tendências para o mercado de fintechs em 2025 <https://exame.com/bussola/5-tendencias-para-o-mercado-de-fintechs-em-2025/>

Alto (Acq. by Revelo) <https://www.linkedin.com/company/goalto/>

B2RISE <https://www.linkedin.com/company/b2rise/about/>

Banco BS2 <https://www.linkedin.com/company/bancobs2/about/>

BRITech faz duas novas aquisições para ampliar portfólio <https://finsidersbrasil.com.br/negocios-em-fintechs/fusoes-e-aquisicoes/britech-faz-duas-novas-aquisicoes-para-ampliar-portfolio/>

BS2 aposta nas bets e compra fatia da Paag <https://braziljournal.com/bs2-aposta-nas-bets-e-compra-fatia-da-paag/>

Cade aprova compra do ‘super app’ Gringo pelo Sem Parar <https://finsidersbrasil.com.br/negocios-em-fintechs/cade-aprova-compra-do-super-app-gringo-pelo-sem-parar/>

Conheça a Agger <https://www.agger.com.br/sobre/>

Conheça a FCamara <https://fcamara.com/conheca-a-fcamara/>

Dfense <https://dfensesecurity.com/>

Dimensa compra a Agger por R\$260 milhões e reforça posição no setor de seguros <https://exame.com/invest/mercados/dimensa-compra-a-agger-por-r260-milhoes-e-reforca-posicao-no-setor-de-seguros/>

Distrito Fintech Report <https://materiais.distrito.me/report/fintech-report-2024>

Distrito HRTech Report 2023 <https://materiais.distrito.me/report/hr-tech-report>

Euax sobre nós <https://www.euax.com.br/sobre-nos/>

FCamara compra Dfense, abrindo vertical de segurança <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/fcamara-compra-dfense-abrindo-vertical-de-seguranca-digital.ghml>

Grupo Softplan conclui aquisição da Oystre para reforçar ecossistema de inteligência

legal <https://www.softplan.com.br/sala-imprensa/grupo-softplan-conclui-aquisicao-da-oystre-para-reforcar-ecossistema-de-inteligencia-legal/>

História da Saipos <https://saipos.com/sobre-a-saipos>

iFood faz nova aquisição e ganha força para crescer no salão dos restaurantes <https://www.bloomberglinea.com.br/negocios/ifood-faz-nova-aquisicao-e-reforca-plano-para-crescer-no-salao-dos-restaurantes/>

Involves capta R\$ 70 milhões para comprar startup chilena <https://scinova.com.br/involves-capta-r-70-milhoes-para-comprar-startup-chilena/>

Moovi <https://www.linkedin.com/company/mooviedu/?originalSubdomain=br>

MV impulsiona transformação digital em home care com aquisição da SpinCare <https://mv.com.br/imprensa/mv-impulsiona-transformacao-digital-em-home-care-com-aquisicao-da-spin-care>

O Super App Gringo <https://gringo.com.vc/blog/gringo-e-confiavel/>

OPDV Conheça nossa história <https://opdv.com.br/sobre-nos-2/>

Panorama do mercado de fintechs na América Latina em 2025 <https://distrito.me/blog/panorama-do-mercado-de-fintechs-na-america-latina-em-2025/>

Para logtechs, crescimento do setor está só começando <https://startups.com.br/negocios/logistica/para-logtechs-crescimento-do-setor-esta-so-comecando/>

Paretisa General Information <https://pitchbook.com/profiles/company/769359-70#overview>

Pense Avanti - Quem somos <https://penseavanti.com.br/quem-somos/>

Quem somos Selbetti <https://selbetti.com.br/quem-somos-selbetti/>

Sankhya faz nona aquisição e reserva R\$ 200 milhões para novos M&As <https://neofeed.com.br/negocios/sankhya-faz-nona-aquisicao-e-reserva-r-200-milhoes-para-novos-mas/>

Sankhya O mais completo ERP <https://www.sankhya.com.br/o-mais-completo-erp-nova>

Selbetti, compradora serial de startups, faz o primeiro cheque do ano <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/selbetti-compradora-serial-de-startups-faz-o-primeiro-cheque-do-ano.ghml>

Sobre - Dimensa <https://dimensa.com/sobre/>



Sobre a E-Deploy <https://e-deploy.com.br/quem-somos/>
Sobre a Euax <https://www.euax.com.br/sobre-nos/>
Sobre a MV <https://mv.com.br/sobre-a-mv>
Sobre a Paag <https://paag.com.br/sobre-a-paag/>
Sobre Newtail <https://www.newtail.com.br/sobre>
Sobre nós Oystre <https://oystre.com.br/sobre-nos/>
Sobre Nós Sem Parar <https://www.semparar.com.br/sobre-nos>
Sobre nosotros Datamind <https://godatamind.com/br/sobre-nosotros/>
Sobre | Oystre - Robôs Inteligentes <https://oystre.com.br/sobre-nos/>
Softplan compra Oystre, de automação jurídica, e mira receita de R\$ 1 bilhão <https://exame.com/negocios/softplan-compra-oystre-de-automacao-juridica-e-mira-receita-de-r-1-bilhao>
Spincare Oficial <https://www.linkedin.com/company/spincareoficial/>
The LatAm Tech Report 2024 <https://www.latitud.com/latam-tech-report>
Unirede <https://www.unirede.net/25-anos-unirede/>
Use Flowbiz <https://www.linkedin.com/company/useflowbiz/about/>
Venture capital tem menor volume de aportes em oito anos <https://pipelinevalor.globo.com/mercado/noticia/venture-capital-tem-menor-captacao-desde-2017.ghtml>
Videosoft Soluções em Autoatendimento <https://www.linkedin.com/company/videosoft/about/>
Vtex compra Newtail e avança no retail media <https://www.meioemensagem.com.br/marketing/vtex-compra-newtail-e-avanca-no-retail-media>

Comentários

Rafael Assunção - Questum

Anderson Wustro - Questum

João Selarim - Questum

Leopoldo de Lima - Questum

Guilherme Tossulino - Questum

José Nauro Selbach Junior - Selbetti

Claudio Costa - Euax

Gabriel Pedroso - Unirede

André Krummenauer - Involves

Tomas Neira - Datamind

Diego Fernandes Sanchez - Sankhya

Sidney Falcão - Softplan

Rafael Caillet - Oystre

Gustavo Dechichi - Avanti

Humberto Menuier - Corpay

Rodrigo Colmonero - Gringo

Agradecemos aos empreendedores e compradores que enriqueceram este material com seus depoimentos exclusivos para o M&A Deals Report.



Produção Questum © Todos os direitos reservados

Coordenação e conteúdo: Gabriela Machado.

Revisão: Daphne Blaese.

Edição: Natália Ledur.

Contribuição: Rafael Assunção, Anderson Wustro, Leopoldo de Lima,
Guilherme Tossulino e João Selarim, Davi Jahn, Eduarda Woldam.

Copyright © 2025

Siga a Questum nas redes sociais

