



STARTUP M&A DEALS REPORT | 2023 H1



Questum¹
M&A PARA STARTUPS



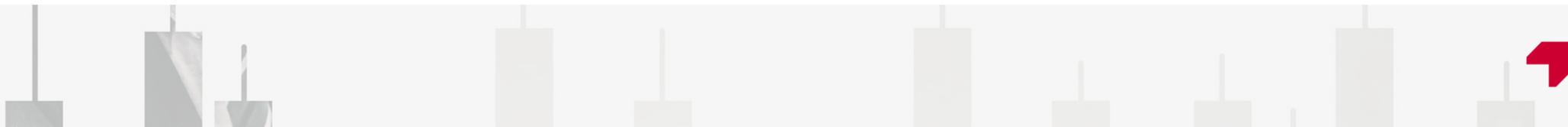
- 01** O que você vai encontrar
Introdução
- 02** Cenário de M&A no Brasil em 2023
Análise do primeiro semestre
- 03** Os principais deals do primeiro semestre
No Brasil
- 04** Tendências para o segundo semestre
Oportunidades do mercado





01

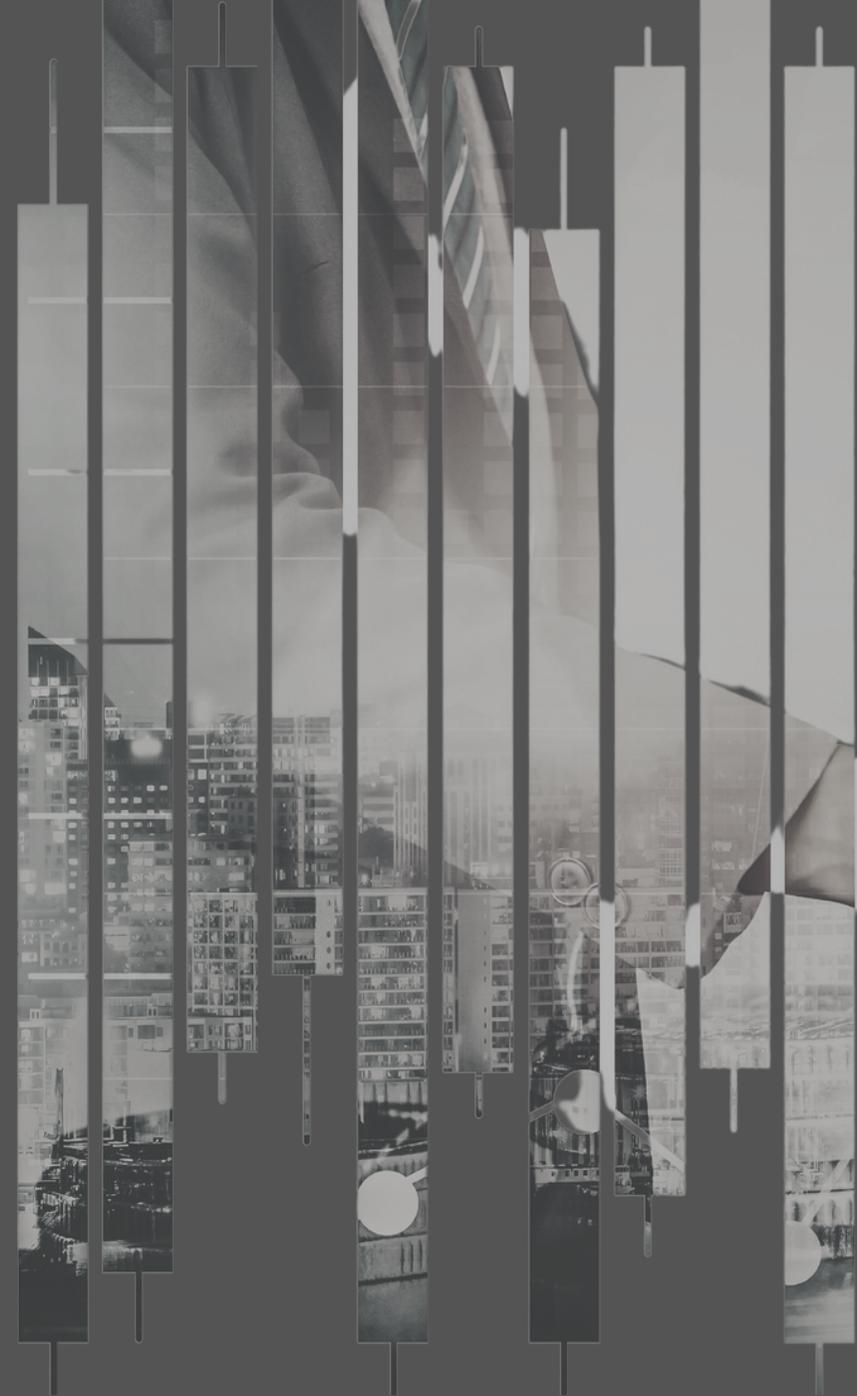
O que você vai encontrar
Introdução



Estamos muito felizes em iniciar este Report semestral, pois nos ajuda a comunicar os movimentos do mercado de M&A para startups e os principais pontos de atenção para os empreendedores que desejam concluir futuras transações de venda.

Este report tem o objetivo de compartilhar as principais informações e números do mercado de M&A no primeiro semestre de 2023, além da análise dos principais Deals do período e percepções respeito das tendências e perspectivas para o futuro.

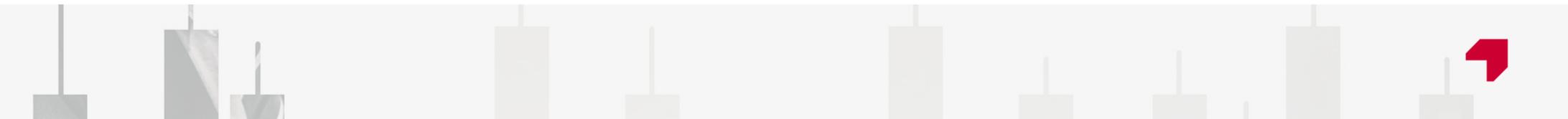
Boa leitura!





02 Cenário de M&A's no Brasil em 2023

Análise do primeiro semestre



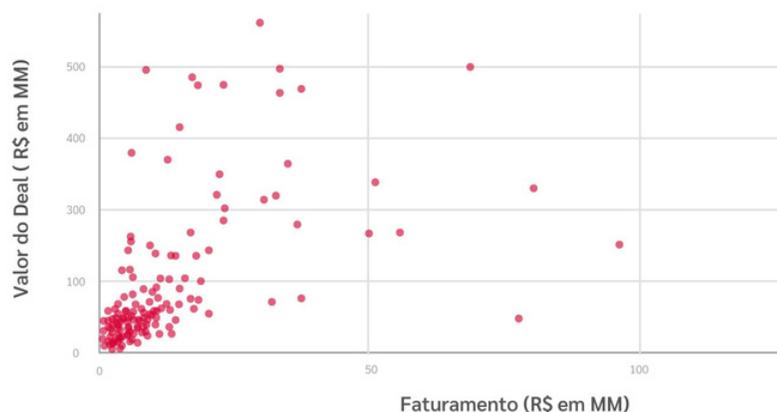
02 Cenário de M&A's no Brasil em 2023

Análise do primeiro semestre

Fazendo uma breve retrospectiva para o ano de **2021, vivemos naquela época um pico** do volume de transações, motivado pelos juros baixos e pela abrupta aceleração da transformação digital. Já em 2022, podemos notar uma retração relevante do número de *Deals* e dos volumes financeiros. A boa notícia é que percebe-se que o ano de **2023 inicia uma retomada**, chegando próximo aos níveis pré pandemia.

No que diz respeito à realidade de volume financeiro das transações nos últimos anos, o gráfico abaixo mostra que, no Brasil, **a média do valor das transações de M&A com startups fica no range entre R\$ 20 e R\$ 200 milhões:**

VALOR DO DEAL PELO FATURAMENTO DAS EMPRESAS
(2015 - 2023)



(Fonte: DealMaker)

95%
das transações
R\$ **20-200mi**
no Brasil



A realidade das transações pode ser diferente de empresa para empresa, a depender de questões como tipo de serviço/produto ofertado e setor econômico de atuação, por exemplo.

Vale ressaltar que transações estão acontecendo, e muitas delas com valores muito significativos. O *downturn* não é uma regra, é um reflexo do momento de mercado mundial, e isso não significa que não haja caminho.

Uma informação importante em um momento como o atual é que metade das startups brasileiras cresce mais de 90%, mas apenas 20% das empresas equilibram crescimento e lucratividade, segundo dados da McKinsey (divulgados no evento *Brazil at Silicon Valley*).

Alguns pontos merecem atenção dos *founders* nessa nova realidade: **gestão, KPIs bem definidos, crescimento saudável e condições contratuais associadas à diluição, *valuations* e cláusulas de preferência.**

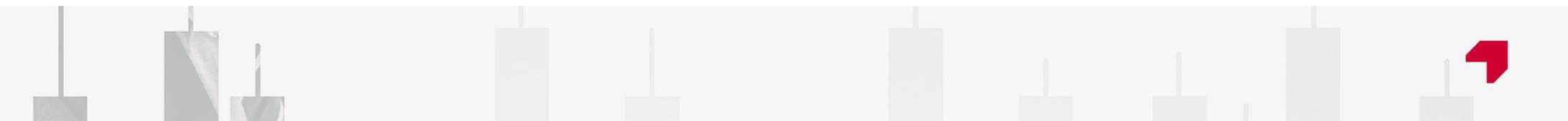
M&As entre startups e corporações costumam ser complexos, exigem tempo, energia e muitas etapas até sua conclusão, mas são uma realidade cada vez mais comum. Diariamente percebemos grandes empresas buscando nas startups acesso a novos produtos, times e modelos de negócios para fazerem frente às crescentes demandas de transformação digital.

E, para conhecermos como isso tem ocorrido, escolhemos algumas das principais transações do primeiro semestre de 2023 para análise.





03 Os principais deals do primeiro semestre No Brasil



Neste report compilamos **100 aquisições de startups feitas no primeiro semestre de 2023** (que não consideram fusões e *join ventures*) e analisamos 10 dessas transações, considerando breve histórico da empresa compradora (buy-side), da empresa vendida (sell-side) e da transação em si (o Deal).

Destacamos que este report é uma amostragem das transações, com o objetivo de permitir aos empreendedores uma melhor compreensão do cenário de M&A para startups no Brasil.

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

BUY-SIDE	SELL-SIDE
Accenture Plc	Morphus Tecnologia
Adminer Soluções Digitais	NMZ Tecnologia (Hackify)
Agrotools Gestão e Monitoramento Geo-Espacial	S4Go
Arado (Ex Clicampo)	Pin.go
Arquivei Serviços On Line Ltda	ConexaoNF-e Sistemas de Informação
Becomex Consultoria	Narwal Tecnologia
Befly Travel Participações	P2D Travel Plataforma (Oner Travel)
Belvo	Skilopay Intermediações e Soluções Financeiras

BUY-SIDE	SELL-SIDE
Bemobi Mobile Tech	7AZ Softwares
Beyondsoft	4MSTech
Bravantic	InfraTI
BV Financeira	Acessopar Investimentos e Participações (Grupo Acesso)
Cadastra Marketing Digital	Qexpert Consultoria em Business Intelligence
Cantu Store	DigiTire
Cantu Store	Verum
Celcoin	Finansystech



BUY - SIDE	SELL - SIDE
Central de Produções Gwup (Wiser Educação)	Medcof Concursos e Serviços Médicos
Claro SA; America Movil SAB de CV; (Embratel)	Ustore Software e Serviços de Informática SA
CM Hospitalar (Viveo)	Far Me Farmacoterapia Otimizada (Far.me)
Constanta Industrial Ltda	Laager Tecnologias Sustentáveis
CRM&Bonus	Becon Soluções e Tecnologia
CRM&Bonus	Giver Sistemas e Publicidade
Datora Participações	STC Soluções Tecnológicas
DB1 Sistemas e Consultoria	Smarppy Consultoria e Desenvolvimento de Software
Distribuidora de Medicamentos Santa Cruz (Grupo SC)	Crotalic Tecnologias (MyPharma)
DM	FortBrasil
Doctoralia	Mydr
Duo Studio Interativo	Agência Premium Serviços Digitais (Premium)
Edevo Assessoria em Gestão, Inovação e Comportamento	Weird Garage
Editora FTD SA (FTD Educação)	Cl2M Projetos em Educação (Pontue)
Entre Investimentos	Pmovil

BUY - SIDE	SELL - SIDE
Epi-Use Brasil Serviços em Sistemas	Valcann
Epic Games	Aquiris Game Studio
EVERTEC	Paysmart Pagamentos Eletrônicos (PaySmart)
Exact Desenvolvimento e Programação Software (Exact Sales)	Magic Write Software
Exame ; Banco BTG Pactual	Witseed Educação
F6 Sistemas de Informática (4yousee)	EWA – Everywhere Analytics
Flash Tecnologia e Pagamentos	Faria Lima Jobs
Funcional Health Tech Soluções em Saúde	Pedbot
Adminer Soluções Digitais	NMZ Tecnologia (Hackify)
Ghfly Network Participações Societárias	Data Soul
Grupo Nexcom	Charisma BI
Grupo SC	Mypharma
Gupy Tecnologia em Recrutamento	Pulses Serviços Digitais
HELM	Plantix
HIG Capital; Hix Capital FIA	LG lugar de gente



BUY-SIDE	SELL-SIDE
Hubify Marketing; 8D Propaganda (8D Pro)	8D Hubify (8D.Hubify)
Italents Recrutamento e Formação	Prodevs Desenvolvimento de Sistemas e Consultoria em Informática
Juno Saúde Tecnologia Consultoria e Corretagem de Seguros (Pipo Saúde)	Convenia Atividades de Internet e Corretora de Seguros
Layers Education	Simplifica
LG lugar de gente	Medei Serviços Administrativos
Marlabs LLC	Monitora Soluções Tecnológicas
Mondee Holdings	Orinter Viagens e Turismo
More Talent Tech	Sparta Labs Serviços de Informática
Move3	Levoo Tecnologia e Serviços de Informação do Brasil
Move3	Carriers Logística e Transporte
Napster	Web3 Mint Songs
Netspaces Gestão de Patrimônio e Renda	Me Poupe! Conteúdo e Serviços Financeiros
Non Stop Produções (NonStop)	Deubom Soluções Publicitárias e Empresariais

BUY-SIDE	SELL-SIDE
<i>Nstech Tecnologia Comércio de Informática; Tarpon Investimentos</i>	Sinlog Tecnologia em Logística (Trizy)
Nuvini	Smart Nx Tecnologia
One Big Media Entretenimento	Hitbel
PicPay	BX Negócios Inteligentes (BxBlue)
Positivo Tecnologia	MundoMaker
Pravaler SA; Itaú Unibanco Holding	Dna da Educação (Workalove)
Principia	4ies Gestão e Tecnologia
Rappi	Box Delivery
RD Station (Totvs)	Exact Desenvolvimento e Programação Software (Exact Sales)
Reclame Aqui	Harmo
Sankhya Jiva Tecnologia e Inovação	Meetime Desenvolvimento de Software
Security Ecosystem Knowledge (SEK); Pátria Investimentos	Clean Cloud Serviços de Informática (CleanCloud)
Seedz Marketing e Fidelidade	Gaivota Sistemas Inteligentes



BUY - SIDE	SELL - SIDE
Selbetti	Tecmach
Selbetti	Nexcore
Selbetti	Kitani
Semantix Tecnologia em Sistema de Informação (TI Semantix)	ATSaúde
Sensorville	Spheric Automação Inteligente
Serasa	Agrosatélite
Sinqia	Compliasset
Softplan Planejamento e Sistemas	Prevision Soluções Tecnológicas
Soluti Certificados Digitais	Infoco Inteligência Digital
Spot Metric	Action
Spot Metric	Guru CRM
Squadra Tecnologia SA	Digicade Tecnologia Aplicada
Superbid Webservices	Canal do Campo
Syos Sistemas de IoT	Packid Soluções em Tecnologia

BUY - SIDE	SELL - SIDE
TecPar	Cibernet
TEM Administradora de Cartoes (Tem Saude)	Bella&Materna
Telefônica Brasil (Vivo); Telefônica SA	Vale Saúde Administradora de Cartões (Vale Saúde Sempre)
Topedindo	Bravura
Totvs	Lexos Solução em Tecnologia
Unifique	Teknet Telecom
Unifique	ClienteCO
Valid	Flexdoc
Visa	Pismo
Vittia Fertilizantes e Biológicos	Agro 21 Soluções Aéreas e Agronômicas (Agro21)
Volaris Group; Constellation Software	Governança Brasil SA Tecnologia e Gestão em Serviços (GOVBR)
Web Estratégica Marketing de Conteúdo e Prestação de Serviços	Lume - Business Intelligence Ltda
Weme Ltda	Braint Tecnologia
Weon Telecomunicações (WeON)	DG Solutions do Brasil



Nuvini SA compra Smart Nx Tecnologia

BUY-SIDE

NUVINI

A Nuvini atua no mercado como uma consolidadora de empresas SaaS com foco em B2B, totalizando 7 aquisições até o momento. Seu portfólio atual é formado por empresas como Datahub, Leadlovers, Mercos, Effecti, Ipê Digital.

Criada pelo empreendedor Pierre Schurmann, a Nuvini investe em seu plano de expansão, adquirindo empresas de SaaS que desenvolvem soluções B2B em 3 verticais – Marketing e Vendas, Produtividade e Finanças e Controle.

Além disso, o foco são negócios que crescem e dão lucro, com mais de 5 anos de operação e receita entre R\$10 a R\$50 milhões.

SELL-SIDE

SMART NX

A SmartNX, fundada em 2013, se destaca por criar a primeira plataforma brasileira que integra todos os canais de mensagens e voz em uma mesma solução.

Com mais de 100 colaboradores, oferece tecnologias escaláveis no mercado para otimizar os resultados das operações de SAC, relacionamento, vendas e cobrança, por meio de soluções como *software de contact center, chatbot, voicebot, analytics* e inteligência em múltiplos canais.

Nos últimos seis anos, a SmartNX registrou crescimento médio de 43% com patrimônio próprio. Para 2023, a empresa estima um aumento de 60,5% em seu faturamento e receita.

DEAL

A Nuvini caminha para se tornar o maior grupo de empresas de SaaS da América Latina, e a SmartNX - sua sétima aquisição - reforça este objetivo, fortalecendo o grupo com desempenho consistente e clientes importantes em setores como varejo, indústria e saúde.

A Nuvini assinou, em 2023, uma carta de intenção ("LOI") para celebrar uma combinação de negócios com o SPAC liderado pela *Mercato Partners Acquisition Corporation* (Nasdaq: MPRA) e com isso se direciona para realizar o IPO na bolsa Nasdaq.



Pierre Schurmann
CEO da Nuvini

"Como CEO da Nuvini, estou entusiasmado com a aquisição da SmartNX. Com sua plataforma inovadora de integração de canais de mensagens e voz utilizando inteligência artificial, é uma adição valiosa ao nosso crescente ecossistema de SaaS. Esta aquisição ocorre em um momento estratégico, à medida que avançamos para o IPO na Nasdaq, e a SmartNX fortalece nosso portfólio e apelo aos investidores. Para a SmartNX, isso significa acesso a recursos e um ecossistema mais amplo, mantendo sua autonomia, e uma oportunidade sem precedentes de visibilidade global. Estamos ansiosos para trabalhar juntos em direção a um futuro de sucesso e inovação."



Guilherme Honório Santos
SmartNX

"O ano de 2023 é sem dúvida um dos mais importantes dos 10 anos de história da Smart NX. Nos consolidamos como a primeira empresa CX SaaS do Brasil e nossa união com a Nuvini nos permitiu ampliar nosso horizontes, com parcerias estratégicas entre empresas da holding, e ainda ter acesso a capital e apoio para realizar M&A em nosso segmento."

Exame compra Witseed

BUY-SIDE

EXAME

Com mais de 50 anos de atuação, a marca Exame surgiu como uma revista focada em executivos, com produção e distribuição de conteúdo.

Em 2020 passou a fazer parte do Grupo BTG Pactual e, desde então, vem ampliando sua atuação para outras frentes de negócios, sendo atualmente uma *mediatech*.

Uma das áreas em que vem atuando fortemente nos últimos 3 anos é a de educação, até então mais focada para o público B2C com a Exame Academy, com 50 mil alunos, além de MBAs e uma tímida atuação em educação corporativa (B2B), mais voltada para cursos de ESG.

SELL-SIDE

WITSEED

Fundada em 2017, a Witseed atua focada em empresas que querem desenvolver seus colaboradores para habilidades do futuro, tendo atualmente mais de 40 mil usuários.

A empresa tem foco no B2B, com mais de 100 cursos e uma entrega estilo Netflix, em uma plataforma de *streaming* com inteligência artificial e análise de desempenho, além de plano de engajamento contínuo.

A empresa já havia recebido investimentos da Criabiz Ventures, que trouxe em conjunto cerca de 20 investidores para a Edtech, e conta com clientes como Natura, Siemens, SulAmerica e iFood.



DEAL

A Exame vinha mapeando *players* para expandir sua atuação no contexto do mercado de educação B2B, até conhecer a Witseed e sua plataforma de *streaming* de educação - mercado que deve movimentar em média R\$20 bilhões ao ano.

De acordo com Renato Mimica, Co-CEO da Exame, a união da cultura de desenvolvimento ágil, transformação digital e inovação em educação da Witseed com a distribuição, portfólio e credibilidade de conteúdo da Exame vai trazer um alto impacto para o mercado (Exame).

Com a aquisição, a plataforma da Witseed tende também a ganhar muito mais visibilidade e uma carteira de clientes ainda maior, permitindo à marca Exame entrar com força no segmento de educação corporativa (B2B).

A operação envolve remuneração de curto e longo prazos aos sócios da Witseed, para que se mantenham alinhados e engajados com o projeto de educação da Exame.

Sankhya compra Meetime

BUY-SIDE

SANKHYA

Fundada em 1989, a Sankhya Gestão de Negócios é uma das maiores empresas provedoras de soluções integradas de gestão corporativa (ERP) do Brasil. Atualmente, a empresa possui 55 Unidades de Negócio e conta com uma equipe superior a 2000 funcionários e 20 mil clientes nos 26 estados do Brasil.

A Sankhya tem como meta registrar o primeiro bilhão de reais em faturamento em 2025, valor considerado como um balizador pelos sócios para posicionar o negócio para a abertura de capital – a depender dos ventos do mercado.

Desde 2021, a operação cresceu ano a ano em torno de 40% e fechou em 2022 com R\$294 milhões. Além das aquisições e integrações, parte desta expansão vem da mudança na forma de oferta dos serviços.

SELL-SIDE

MEETIME

A Meetime é uma desenvolvedora de software para vendas internas (*Inside Sales*), fundada em 2016 em Florianópolis - SC.

A startup, que tem cerca de 50 funcionários e 450 clientes (como Unimed, Linx, iFood e outras), criou uma metodologia que prioriza formas de comunicação online e à distância com potenciais clientes (de e-mails a telefone, redes sociais e videoconferência) para reduzir custos de operação.

Nos primeiros anos, foi acelerada pela Darwin Startups e recebeu aportes de Canary e Abseed. Na pandemia, o modelo de *Inside Sales* se provou sólido e ajudou a empresa a crescer de maneira acelerada.

DEAL

Desde o recebimento de R\$ 425 milhões de investimento do fundo soberano de Singapura (GIC) em 2020, a Sankhya iniciou uma série de compras de startups para não apenas fortalecer seu posicionamento como player nacional de ERP, mas também avançar em outras direções. Já fez aquisição da Neppo Tecnologia (*omminchannel*), PontoTel (HCM) e Ploomes (CRM).

Em 2023, adquiriu a Meetime com o objetivo de fortalecer o plano de oferecer uma plataforma ainda mais completa na parte de CRM. A meta da Sankhya é impulsionar os resultados da organização como um todo.

Com a compra tanto da Ploomes quanto da Meetime, a Sankhya espera abrir mais portas junto a empresas de médio porte – segmento onde a companhia tem a maior parte de sua carteira – mas também contas maiores.



Diego Fernandes Sanchez
Sankhya

"A aquisição da Meetime fortalece o posicionamento da Sankhya no setor de Business Performance, complementando a jornada do CRM Ploomes, adquirido em agosto de 2022. Continuaremos expandindo esta vertical estratégica para nossos clientes, buscando agregar ao nosso ecossistema as melhores soluções do mercado."



Diego Wagner
Meetime

"Esse movimento é muito especial para a Meetime. Encontramos na Sankhya um grande parceiro, que acredita tanto quanto nós no potencial da categoria de Sales Engagement e no impacto que uma plataforma como a nossa traz para as empresas. Juntos, iremos investir muito em tecnologia e educação de mercado para crescer e firmar a Meetime como grande player de Sales Engagement no Brasil."

CRM&Bonus compra Giver e Becon

BUY-SIDE

CRM&BONUS

A CRM&Bonus se apresenta como a maior plataforma de Giftback de todo o mundo, prometendo aumentar a venda de lojas de 10% a 20% (em até 100 dias) com desconto efetivo inferior a 2%.

Fundada em 2018, já teve suas soluções aprovadas por mais de 30 mil lojas de clientes como Itaú, Vivara, Adidas e C&A.

Em 2021, foi avaliada em R\$1 bilhão e recebeu um aporte de R\$280 milhões em rodada com Softbank, Riverwood Capital e Volpe Capital. Na sequência, realizou algumas aquisições, como ChefsClub e Zipper.

SELL-SIDE

GIVER

A Giver é uma startup de Joinville - SC fundada em 2013, que funciona como uma plataforma de CRM completa, com soluções voltadas para o setor de varejo.

Entre as mais de 2.000 lojas que utilizam a Giver estão marcas nacionais como HOPE, Marisol, Colcci, Forum, Puket, Lança Perfume, Calvin Klein e L'occitane.

Valor do Deal: R\$33 milhões

SELL-SIDE

BECON

Fundada em 2017 em Joinville - SC, a Becon oferece um chatbot de mensagens para WhatsApp. Conta com 23 colaboradores e 216 clientes.

A startup possui um faturamento anual de mais de R\$5 milhões.

Já recebeu rodadas de investimento do Sebrae, BRDE, Join.vc, Bossa Nova e Raja Valley. Além disso, a Becon já foi acelerada pela Meta

Valor do Deal: R\$18 milhões



DEALS

Em 2023, a CRM&Bonus entra com tudo na área de CRM com a compra de 100% da Giver, um negócio de R\$33 milhões em dinheiro. A Giver foi incorporada com sua carteira de clientes e seus cerca de 30 funcionários. A expectativa com a aquisição é chegar a um faturamento de R\$50 milhões até 2024.

O objetivo da aquisição foi realizar uma integração entre a recém adquirida com a Zipper, outra empresa incorporada à CRM&BONUS em agosto de 2022 (aquisição assessorada pela Questum). A Zipper é focada no *social selling* – um formato onde os vendedores ficam mais próximos dos clientes através das redes sociais. Com a união, cria-se o CRM 360°, focado em pequenas e médias empresas.

Após aquisição da Zipper e da Giver, a CRM&Bonus adquire também a Becon, por R\$18 milhões (também assessorada pela Questum). A Becon entra para o portfólio com o objetivo de trocar o canal de mensagens de SMS por WhatsApp.

Em entrevista para a Neofeed, a CRM&Bonus afirma que a mudança em termos de resgate de bônus após os testes com o uso do WhatsApp mudou consideravelmente, por isso a decisão da aquisição. Após a compra, a expectativa é quadruplicar o faturamento da Becon em 12 meses.

RD Station (da TOTVS) compra Exact Sales

BUY-SIDE

RD STATION

Fundada em 2011 em Florianópolis - SC, a RD Station é líder em soluções de tecnologia para marketing digital e vendas para pequenas e médias empresas.

Em 2021, com uma taxa de crescimento de 46% ao ano e mais de 2 mil clientes, a RD Station foi comprada pela Totvs, gigante brasileira de tecnologia, em um acordo de quase R\$2 bilhões.

Hoje, sendo parte do grupo Totvs (TOTS3), a empresa conta com mais de 45 mil clientes e tem expandido seu portfólio com aquisições, como a compra da Tallos, em 2022 e mais recentemente, a Exact Sales.

Além disso, tem formado parcerias com foco no mercado de *e-commerce*, como Shopify e Lexos.

SELL-SIDE

EXACT SALES

Fundada em 2015, a Exact Sales nasce com foco na qualificação de leads e pré-venda através de uma metodologia de trabalho própria.

No primeiro ano, com 10 colaboradores e 50 clientes, recebeu seu primeiro aporte Seed da CVentures, no valor de R\$1 milhão. No ano seguinte, com 100 colaboradores e 500 clientes recebeu também da CVentures R\$4 milhões.

Em 2019, recebeu aporte Série A de R\$15 milhões do fundo Astella Investimentos e adquiriu a Resultys, startup goiana que agrega funcionalidades à plataforma da empresa. Hoje possui 7 mil usuários e mais de 200 colaboradores.

Valor do Deal: R\$51 milhões



Theo Orosco
Exact Sales

"O Deal entre a ExactSales e a RDStation podemos dizer que era previsível. Não só pelo Ecossistema, mas também porque eram mais de 600 integrações entre as empresas, uma base muito estável para ambas e muitos casos de sucesso. A RD (e a TOTVS) está desenhando algo que é muito necessário para o Brasil: um conjunto de ferramentas comerciais para empresas de pequeno e médio porte principalmente, visando ajudá-las em maior eficiência e consequentes melhores resultados."

DEAL

A Exact Sales foi adquirida pela RD Station por R\$51 milhões em um contrato que prevê pagamento complementar a partir do atingimento de metas estabelecidas para 2024 e 2025.

O objetivo da compra, segundo Juliano Tubino, CEO da RD Station, é avançar na construção do maior ecossistema de soluções no universo de marketing e vendas, otimizando os processos de ponta a ponta e aumentando o resultado das empresas (Exame).

Com a aquisição, a RD passa a oferecer também uma solução de pré-vendas, com uma empresa que é referência na sua categoria, inclusive na frente de educação de mercado, que converge com a estratégia da RD Station.

Mais de um terço dos clientes da RD Station utilizam produtos das duas empresas em sinergia e configuram uma base de sucesso.

PicPay compra BX Blue

BUY-SIDE

PICPAY

Fundada em 2012, a PicPay nasceu como uma das primeiras carteiras digitais com código QR do mundo. Possui mais de 60 milhões de usuários - o maior número de usuários em um app de pagamentos do Brasil.

A rede de aceitação compreende as maquininhas Cielo, Rede e Getnet e está disponível em mais de 5 milhões de estabelecimentos. O PIX, ao invés de ser uma ameaça, acabou facilitando o trabalho dos usuários de transferir dinheiro para a carteira digital.

O principal braço de crescimento da PicPay é o que o mercado chama de *cross selling*: a oferta de novos produtos e serviços, além da carteira digital, marca mais forte do DNA do PicPay.

SELL-SIDE

BX BLUE

A BX Blue, fundada em 2017, é um *marketplace* em que servidores públicos federais, aposentados e pensionistas do INSS podem contratar empréstimos consignados de forma 100% digital com comodidade, transparência e segurança.

Como reconhecimento do potencial de inovação para o segmento, a BX Blue foi acelerada pela Y Combinator no Vale do Silício.

A empresa também foi reconhecida em 2019 no ranking 100 Startups to Watch e foi uma das ganhadoras do Prêmio Idei@ABBC, organizado pela Associação Brasileira de Bancos (ABBC).



DEAL

A aquisição da BX Blue pela PicPay vem da estratégia de diversificação dos produtos e serviços financeiros oferecidos aos mais de 30 milhões de usuários ativos do app PicPay.

O movimento amplia a oferta de serviços financeiros da PicPay, que acredita que a compra pode atrair um público mais sênior para o aplicativo. A aquisição marca o início da estratégia da PicPay em crédito consignado, um mercado de mais de R\$500 bilhões e de baixo risco.

Com a aquisição, a PicPay passa a absorver totalmente a operação da BX Blue, que tem 1 milhão de clientes registrados e processou mais de R\$2.4 bilhões em contratos desde a sua fundação.

As duas empresas pretendem integrar progressivamente a BX Blue ao PicPay.

Softplan compra Prevision

BUY-SIDE

SOFTPLAN

A Softplan atua há mais de 30 anos construindo a maior plataforma de negócios SaaS do país, tendo também atuação na Colômbia. A Softplan foi uma das primeiras empresas a atuar na transformação digital no setor público brasileiro.

Possuem mais de 2.500 colaboradores e 11.000 clientes e está focada no desenvolvimento de *software* para setores como construção civil, gestão de processos administrativos empresariais, além do setor jurídico e setor público em geral.

Tem atuado fortemente nos últimos anos no crescimento por meio de aquisições, com oito Deals feitos. Em 2022, a companhia teve um faturamento de R\$586 milhões, registrando um crescimento de 37% em comparação com o ano anterior.

SELL-SIDE

PREVISION

A também catarinense Prevision, fundada em 2017, oferece soluções de Lean Construction. O diferencial do *software* da Prevision é o cronograma Lean, feito em Linha de Balanço, conectado ao orçamento, que possibilita a visão do melhor cenário de evolução de todas as obras em uma única tela.

A empresa passou por alguns programas de desenvolvimento do ecossistema catarinense, como a incubadora MIDITEC, StartupSC e o Scale-up Endeavor, e recebeu em 2019 rodada da Rede de Investidores Anjo de Santa Catarina (RIA SC).

Conta com 250 clientes em 110 cidades de 21 estados do país, atuando em mais de 2,5 mil obras. Teve um crescimento de 80% em 2022 e objetiva crescer mais de 50% em 2023.



Eduardo Smith
Softplan

"Estamos acelerando nosso crescimento por meio de aquisições para complementar nossa oferta e melhorar os resultados dos nossos clientes. A Prevision é uma dessas aquisições, que chega para consolidar o Sienge como maior ecossistema de tecnologia da Indústria da Construção. Temos tido sucesso na integração das várias empresas adquiridas, trazendo ótimos produtos e times para o nosso grupo. A Prevision foi nossa oitava aquisição e nosso planejamento é ultrapassar a barreira dos R\$ 760 milhões de faturamento neste ano e nos tornarmos a maior plataforma MultiSaaS do país."

DEAL

Com a aquisição da Prevision, a Softplan passa a oferecer maior cobertura com seu portfólio de produtos para a cadeia da construção civil. As empresas possuíam parceria de longa data e a aquisição tem o propósito de impulsionar a digitalização do segmento.

"A Prevision chega para conectar com fluidez nossa proposta de integrar a cadeia da construção de ponta a ponta. Considerando o portfólio de produtos da Softplan para a indústria da construção, passaremos a oferecer a maior cobertura da cadeia", explica o Diretor Executivo da Unidade da Indústria da Construção da Softplan, Ionan Fernandes, em entrevista para o site Baguete.

A compra faz parte da estratégia de crescimento da companhia que captou R\$130 milhões no ano passado, com a emissão da sua primeira debênture, e informou que iria às compras.

Gupy compra Pulses

BUY-SIDE

GUPY

A Gupy é uma plataforma completa para contratar, admitir, treinar e engajar times de forma simples e digital, sendo líder em tecnologia para RH no Brasil.

Nasceu em 2015 e hoje conta com tecnologia de ponta e um ecossistema de soluções que inclui recrutamento e seleção (R&S), admissão, educação corporativa, clima e engajamento.

Em 2021, adquiriu a plataforma Niduu, de treinamento e desenvolvimento. Em 2022, atingiu a marca de 1 bilhão de pessoas contratadas por meio de sua plataforma e recebeu investimento de R\$500 milhões em rodada liderada pelos fundos Softbank e Riverwood.

Adquiriu ainda em 2022 Kenoby - maior concorrente em R&S.

SELL-SIDE

PULSES

Fundada em 2016 em Itajaí (SC), a Pulses é uma plataforma de gestão de pessoas através da escuta contínua por meio de pesquisas e apresentação de dados.

O sistema acompanha a opinião dos colaboradores, permitindo aos líderes checar, em tempo real, indicadores como engajamento, feedback, reconhecimento, carreira e bem-estar.

A startup, que em 2021 recebeu aporte de R\$3 milhões da Invisto, atende cerca de 600 clientes, entre eles a Stone, iFood, Energisa, Dasa, Grupo Pão de Açúcar, Via Varejo, C&A e Lojas Americanas. São mais de 550 mil colaboradores cadastrados na plataforma.



DEAL

Aquisição de empresas faz parte da estratégia da Gupy para ampliar seu ecossistema e alcançar outras áreas de RH que não estavam em seu escopo. Com a compra da Pulses, entra também no segmento de gestão de pessoas, que engloba clima e engajamento.

A Gupy já utilizava os serviços da Pulses enquanto cliente há cerca de 3 anos. Os resultados no engajamento e retenção de talentos da própria equipe da Gupy deu início ao namoro. Como os laços já estavam bem amarrados e as equipes se conheciam, o M&A fez sentido.

Com a aquisição da Pulses, o quadro de funcionários da Gupy (que já era de quase 3500 colaboradores) cresce 20%. A startup passa a atender uma carteira aproximada de 4 mil clientes e mais de 36 milhões de usuários, entre candidatos e colaboradores.

Os fundadores da Pulses seguirão na operação e as companhias ainda analisam se a marca seguirá existindo ou será totalmente incorporada.

Flash compra FolhaCerta

BUY-SIDE

FLASH

Fundada em 2018, a Flash foi pioneira na reinvenção do mercado de benefícios. Cresceu com um cartão de benefícios flexíveis, desafiando gigantes como Sodexo, Alelo e Ticket.

Em 2022, a startup captou mais de US\$100 milhões em rodada série C liderada pelos fundos Battery Ventures e Whale Rock. O investimento aconteceu apenas 10 meses depois da série B, de US\$22 milhões, capitaneada pela Tiger Global.

Também em 2022, a companhia adquiriu a ExpenseOn, atual Flash Expense, que permitiu sua entrada no mercado de despesas corporativas. Posteriormente lançou o Flash People, plataforma SaaS (Software as a Service) para auxiliar o RH em processos de admissão, engajamento, treinamento e *people analytics*.

SELL-SIDE

FOLHACERTA

Fundada em 2017, a FolhaCerta busca resolver a jornada de marcação de ponto nas empresas via web e aplicativos *mobile*.

A solução permite que os funcionários registrem horas extras, ausências, entradas e saídas, além de informações de férias de forma simplificada.

A proposta da empresa é permitir um acompanhamento próximo de gestores diretos e da área de gestão de pessoas, diminuindo retrabalhos, potenciais falhas e gastos extras.

Além disso, busca possibilitar que as áreas de gestão de pessoas atuem estrategicamente, com base em dados e tecnologia.



DEAL

A *Worktech* Flash Benefícios adquiriu a FolhaCerta, integrando serviços de controle e administração de ponto, férias e jornada do colaborador. A aquisição foi feita a partir da estratégia da Flash de diversificação, ampliando suas soluções, com o objetivo de dar mais poder estratégico para os RHs e mais liberdade aos colaboradores.

Com a aquisição, a Flash incorporou os 30 funcionários da empresa, passando a ter 700 funcionários e acelerando o processo de desenvolvimento da solução do módulo de controle de ponto da plataforma Flash People.

Até o fim de 2023, a expectativa é que a ferramenta tenha 8 módulos desenvolvidos e disponibilizados aos clientes.

Os mais de 100 mil usuários devem passar por um processo de transição gradual entre as soluções.

VISA adquire Pismo

BUY-SIDE

VISA

A Visa é uma empresa multinacional que iniciou sua trajetória em 1958, quando o Bank of America lançou, inicialmente apenas nos Estados Unidos, o primeiro programa de cartões de crédito, que englobava consumidores de classe média e pequenos e médios estabelecimentos comerciais.

Em 1980 e 90, foram lançados os primeiros cartões *Premium*, *Smart* e pré-pagos, e em 2007 a Visa se tornou uma corporação global.

Hoje, a empresa opera em mais de 200 países, possui mais de 2.5 bilhões de cartões em uso e serviços disponíveis em qualquer dispositivo - cartões, *notebooks*, *tablets*, entre outros.

SELL-SIDE

PISMO

A Pismo é uma *techfin* brasileira fundada em 2016, que desenvolve soluções e serviços para bancos digitais e instituições financeiras, com atuação na América Latina, Sudeste Asiático e Europa.

O objetivo da Pismo é o lançamento de produtos bancários de seus clientes em uma plataforma única e nativa da nuvem.

A carteira de clientes da Pismo inclui Citi, Revolut, Nubank, Itaú e o BTG+, braço digital do banco de investimento BTG Pactual. Tem investidores como Redpoint eVentures, Softbank, Amazon, Accel e Headline.

Valor do Deal: US\$1 bilhão



Rafael
Assunção

Questum

"A transação da Visa com a Pismo é simbólica tanto pelas cifras envolvidas, mas também pela jornada dos empreendedores.

Trata-se de um time de fundadores que já tinham realizado um primeiro ciclo, culminado com a aquisição da Conductor pela Riverwood.

Na segunda jornada empreendedora, munidos de experiência, conexões e capital, conseguiram ir muito além, criando uma empresa de classe global, fazendo com que Visa e Master brigassem pelo negócio.

Jornada incrível!"

DEAL

Concorrendo com a Mastercard, a Visa fechou a transação de aquisição de Pismo por US\$1Bi, com parcela do valor sendo *earn out*. O *Deal* representa entre 2,5 e 3 vezes o *valuation* da última rodada feita pela *fintech*, no ano passado (Startups).

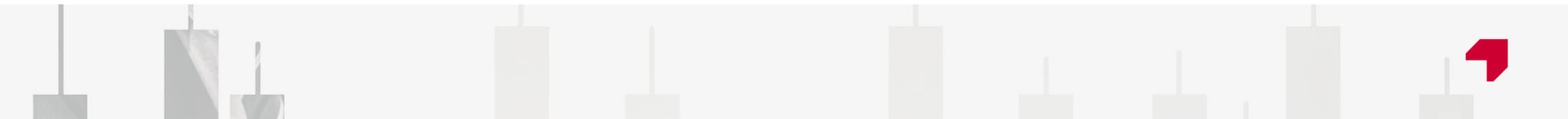
Segundo a Visa, o M&A posiciona a empresa com melhores serviços aos clientes e instituições financeiras, que passam a ser oferecidos a partir do uso de APIs nativas em nuvem, além de conectividade para trilhas de pagamentos emergentes (como o Pix) para instituições financeiras clientes.

Para a Pismo, a união representa uma expansão em escala global e molda novos serviços bancários.



04 Tendências para o segundo semestre

Oportunidades do mercado



04 Tendências para o segundo semestre

Oportunidades do mercado

Conforme pudemos mostrar em nosso report, o primeiro semestre de 2023 retomou o volume de transações próximos ao nível pré pandemia. E para o segundo semestre, acreditamos que a necessidade de transformação digital continuará a impulsionar a demanda por aquisições.

Apesar da alta demanda, a escassez de startups com faturamento e governança adequados para uma transação de M&A pode limitar o volume de transações.

Isso serve como um lembrete para as startups focarem não apenas em suas ofertas de produtos, mas também em sua estrutura e governança. Startups que conseguirem se adaptar rapidamente estarão em uma posição mais favorável para rodadas de investimento e transações de M&A.

Além disso, com a redução gradual da taxa de juros, os *valuations* tendem a ser ajustados para um patamar mais atraente. Isso pode abrir oportunidades para startups que estavam aguardando o momento certo para entrar no mercado de M&A.

Startups que se destacam em áreas como inteligência artificial e *data science* devem atrair muita atenção. Acreditamos numa verdadeira "caçada" a esse tipo de ativos.



Enquanto isso, startups que foram super capitalizadas nos tempos de excesso de liquidez podem usar parte desse capital para consolidar e expandir suas ofertas.

O segundo semestre também promete ser marcado por novos IPOs, trazendo um novo conjunto de possíveis compradores para a mesa.

Por fim, empresas tradicionais de setores como educação, saúde, finanças e varejo também podem ver nas startups uma oportunidade de adquirir ativos estratégicos para atender às demandas de seus clientes.

Aos empreendedores, nosso convite é para estabelecer seus objetivos de *exit*, começando desde já a preparar a casa, crescer a empresa e a engajar com potenciais compradores.

As oportunidades estão lá fora.

Rafael Assunção
Manager Partner - Questum

Gostaria de saber mais sobre as oportunidades do mercado e quer uma avaliação para entender as possibilidades da sua startup? Entre em contato conosco.

Questum
M&A PARA STARTUPS

Referências

The Guideline - Newsletter semanal Questum [https://lp.questum.com.br/guideline]

M&A Tech | Perspectivas para 2023 e 2024 [https://www.snaq.co/post/m-a-tech-perspectivas-para-2023-e-2024]

Existe fórmula mágica para encontrar novos unicórnios? Três gestores respondem [https://neofeed.com.br/startups/existe-formula-magica-para-encontrar-novos-unicornios-tres-gestores-respondem/]

Ten years of M&A Transactions in Brazil 2013-2023 [https://learnings.idealsvdr.com/2022-handbook-on-brazilian-ma-activity/]

M&A Midyear Report 2023: It Takes Two to Make a Market [https://www.bain.com/insights/m-and-a-midyear-report-2023-it-takes-two-to-make-a-market/?

utm_source=linkedin_company&utm_medium=social_&utm_content=10679956294&utm_campaign=0 S-MA-MAGN-MAMIDYEARREPORT-2023-07&linkId=224427977]

Metade das startups brasileiras segue crescendo mais de 90% ao ano, mas só 20% equilibra crescimento e lucratividade [https://epocanegocios.globo.com/startups/noticia/2023/04/metade-das-startups-brasileiras-segue-crescendo-mais-de-90percent-ao-ano-mas-so-20percent-equilibra-crescimento-e-lucratividade.ghtml]

Evolução M&A Brasil [https://www.dealmaker.com.br/post/evolu%C3%A7%C3%A3o-m-a-brasil]

M&A: insights sobre fusões e aquisições em 2023 [https://triven.com.br/fusoes-e-aquisicoes/]

Um ano após aporte, Gupy volta às compras e adquire HRTech Pulses [https://startups.com.br/ma/um-ano-apos-aporte-gupy-volta-as-compras-e-adquire-hrtech-pulses/]

Sobre a Gupy [https://www.gupy.io/sobre-a-gupy]

Pulses - Quem somos [https://www.pulses.com.br/quem-somos/]

PicPay compra BX Blue, especializada em crédito consignado [https://blog.picpay.com/picpay-compra-bx-blue/]

Exclusivo: PicPay bate 60 milhões de clientes e quer ser mais que carteira [https://exame.com/exame-in/exclusivo-picpay-bate-60-milhoes-de-clientes-e-quer-ser-mais-que-carteira/]

Flash unifica plataforma para crescer em “novo” mercado de benefícios [https://neofeed.com.br/startups/flash-unifica-plataforma-para-crescer-em-novo-mercado-de-beneficios/]

Flash integra soluções de benefícios, RH e gestão de gastos corporativos [https://blog.flashapp.com.br/flash-plataforma-integrada]

Flash compra FolhaCerta para oferecer controle de ponto aos usuários [https://revistapegn.globo.com/startups/noticia/2023/03/flash-compra-folhacerta-para-oferecer-controle-de-ponto-aos-usuarios.ghtml]

Por que a Totvs gastou quase R\$ 2 bilhões na compra da RD Station [https://exame.com/tecnologia/por-que-a-totvs-gastou-quase-r-2-bilhoes-na-compra-da-rd-station/]

RD Station - sobre nós [https://www.rdstation.com/sobre-nos/]

RD Station, da Totvs (TOTS3), adquire software de vendas Exact Sales por R\$ 51 milhões [https://exame.com/invest/mercados/rd-station-da-totvs-tots3-adquire-software-de-vendas-exact-sales-por-r-51-milhoes/]

Exact Sales - quem somos [https://www.exactsales.com.br/quem-somos/]

Grupo Softplan compra a Prevision e passa a desfilar entre os grandes ecossistema de tecnologia na indústria da Construção [https://tiinside.com.br/03/03/2023/grupo-softplan-compra-a-precision-e-passa-a-desfilar-entre-os-grandes-ecossistema-de-tecnologia-na-industria-da-construcao/]

Softplan adquire construtech Prevision [https://scinova.com.br/softplan-adquire-construtech-precision/]

CRM&Bonus - sobre nós [https://www.crmbonus.com.br/sobre-nos]

Em seu maior M&A, CRM&Bonus compra a Giver e entra em nova área [https://neofeed.com.br/blog/home/em-seu-maior-ma-crmbonus-compra-a-giver-e-entra-em-nova-area/]

CRM&BONUS adquire plataforma de CRM por R\$ 33 milhões [https://startupi.com.br/crmbonus-adquire-plataforma/]

EXAME compra Witseed para se tornar maior player de educação corporativa no Brasil [https://exame.com/negocios/exame-compra-witseed-para-se-tornar-maior-player-de-educacao-corporativa-no-brasil/]

Exame adquire Witseed e entra de cabeça em educação corporativa [https://neofeed.com.br/negocios/exame-adquire-witseed-e-entra-de-cabeca-em-educacao-corporativa/]

Nuvini compra SmartNX, primeira plataforma CX as a Service do Brasil [https://exame.com/bussola/nuvini-compra-smartnx-primeira-plataforma-cx-as-a-service-do-brasil/]

Smart NX é comprada pelo Grupo nuvini e passa a integrar ecossistema SaaS [https://www.smartnx.com/smartnx-e-comprada-pela-nuvini/]

Sankhya compra Meetime para avançar além do ERP [https://startups.com.br/ma/sankhya-compra-meetime-para-avancar-alem-do-erp/]

Sankhya compra Meetime [https://www.baguete.com.br/noticias/01/06/2023/sankhya-compra-meetime]

Meetime é comprada pela Sankhya [https://scinova.com.br/meetime-e-comprada-pela-sankhya-e-agrosatelite-e-da-serasa-experian/]

Visa adquire a fintech brasileira Pismo por US\$ 1 bilhão [https://startups.com.br/ma/visa-adquire-a-fintech-brasileira-pismo-por-us-1-bilhao/]

A Visa compra um “unicórnio” brasileiro (que acaba de nascer) [https://neofeed.com.br/startups/a-visa-compra-um-unicornio-brasileiro-que-acaba-de-nascer/]

Tudo sobre Visa [https://canaltech.com.br/empresa/visa/]

História da Visa [https://www.visa.com.br/sobre-a-visa/nosso-negocio/historia-da-visa.html]



Produção

Produção e revisão:

Daphne Blaese de Amorim

Gabriela Luciana Machado

Rafael Assunção Júnior

Luísa Lobato Panegalli

Depoimentos

Pierre Schurmann - Nuvini

Guilherme Honório Santos - SmartNX

Diego Fernandes Sanchez - Sankhya

Diego Wagner - Meetime

Theo Orosco - Exact Sales

Eduardo Smith - Softplan

STARTUP M&A DEALS REPORT | 2023 H1



Questum¹
M&A PARA STARTUPS



Making better deals.

questum.com.br