

Questum¹

M & A DEALS REPORT

2025



Report

Encerramos 2025 com a consolidação de um novo estágio de maturidade do mercado de Fusões e Aquisições (M&A) em tecnologia no Brasil. Após o pico observado entre 2020 e 2021 - que ocorreu devido à liquidez abundante e valuations inflados - e o ajuste vivido entre os anos 2022 e 2023, o último ano confirmou a transição para um ciclo mais racional, agora acompanhado de expectativas de preço mais realistas e critérios de investimento mais rigorosos.

Esse movimento sinaliza a valorização do M&A como instrumento estratégico de crescimento, inovação e consolidação - e não mais como resposta oportunística a excesso de capital. Compradores passaram a atuar com maior clareza de tese e disciplina na execução, enquanto vendedores enfrentam um ambiente significativamente mais exigente para eventos de liquidez. Due diligences tornaram-se mais profundas e abrangentes, extrapolando aspectos financeiros e societários para incorporar, de forma crescente, análises técnicas, tecnológicas e de capacidade real de escala.

Nesse contexto, a tecnologia - em especial a inteligência artificial - assume papel central na avaliação de ativos. Soluções baseadas

em dados, automação e IA embarcada deixam de ser diferenciais marginais e passam a influenciar diretamente a atratividade e o posicionamento competitivo das empresas. A corrida pela incorporação efetiva dessas tecnologias está redesenhando modelos de negócio, cadeias de valor e dinâmicas de consolidação nos mais diversos setores.

Este relatório reúne os principais dados, movimentos estratégicos e aprendizados observados ao longo de 2025. O material busca oferecer uma leitura prática e fundamentada para founders, investidores e executivos que avaliam decisões de captação, fusão, aquisição ou venda de empresas.

No universo de M&A, visão e timing seguem sendo determinantes. Em um mercado mais técnico e competitivo, a preparação antecipada em governança, estratégia, tecnologia e posicionamento, tornou-se um dos principais fatores de vantagem competitiva.

Boa leitura.



Rafael Assunção

Fundador e Managing Partner
Questum

SUMÁRIO

Nesta edição especial, analisamos o ano de 2025 como um todo, compartilhando análise dos números, deals e tendências dos movimentos do mercado de tecnologia brasileiro.

01. ● Panorama de M&A 2025

02. ● Movimentos dos compradores:
Buy-side Report

03. ● Casos comentados



01.

Foto de kübra zehra

Panorama de M&A 2025

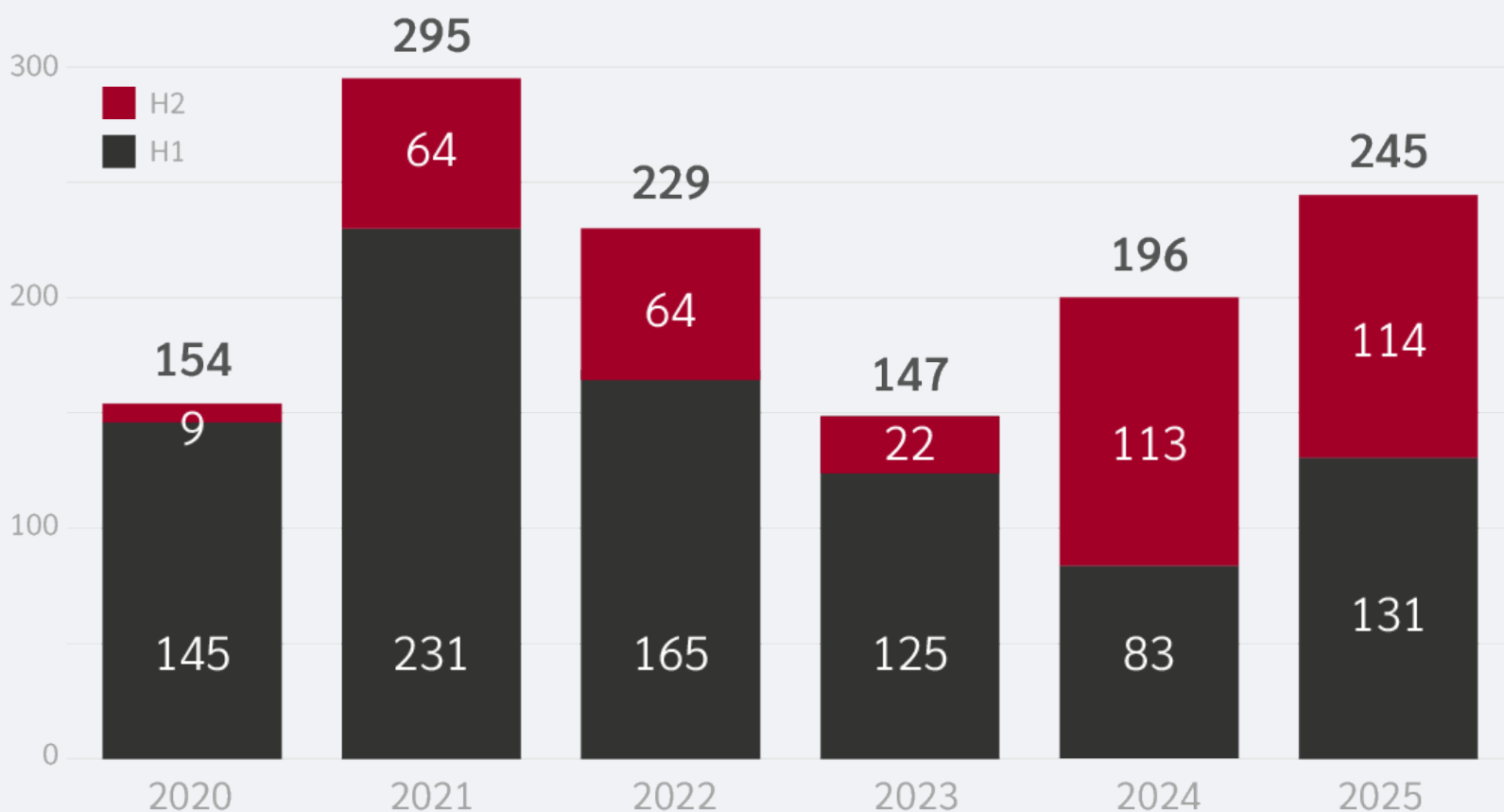
01. Números do mercado de tecnologia no ano de 2025



Após o pico observado entre 2020 e 2021, impulsionado por liquidez abundante - fruto ainda da pandemia e dos desafios vividos no período - entre 2022 e 2023 vemos claramente o chamado inverno das startups - com retração significativa como reflexo do aumento dos juros, reprecificação de ativos e maior seletividade dos compradores.

Em 2024 iniciou-se gradualmente o movimento de retomada e as adaptações do novo modelo de M&A: com **valuations mais realistas e compradores mais exigentes quanto à governança e performance**, além de mais criticidade em relação às tecnologias desenvolvidas pelas startups.

Contagem de Deals por Ano 2020 - 2025



Fonte: Base de Deals Questum, 2025



“O volume de transações observado em 2025 chama atenção à primeira vista, mas quando analisado o contexto mais amplo, é possível compreender

que o movimento reflete a volta à normalidade e à racionalidade. Passado o inverno das startups muitas transações que ficaram represadas passaram a ocorrer. Por um lado, empreendedores e investidores que seguraram o exit no período de baixa liquidez precisam voltar a analisar uma alternativa de saída. Por outro lado, compradores que evitaram aquisições nos últimos anos continuam com a necessidade de incorporar receitas, abrir mercados e se diferenciar, encontrando nos M&As alternativas para atender essas demandas. Isso explica, em parte, a retomada do volume de transações. No que se refere a valuations, tínhamos em 2023/24 um ambiente de incerteza econômica e política, que se traduzia numa dificuldade de precificar adequadamente os ativos. Hoje a incerteza é menor e o risco, conhecido. Dessa forma, a precificação fica mais racional.”

Leopoldo de Lima, Partner da Questum.

01. Números do mercado de tecnologia no ano de 2025



Quando falamos de distribuição setorial em relação às empresas vendedoras (sell-side) em 2025, **Mercado Financeiro, ERP/TI e Marketing e Vendas** seguem sendo os setores mais ativos, refletindo tanto a digitalização contínua de setores tradicionais quanto a busca por eficiência operacional, compliance e escalabilidade.

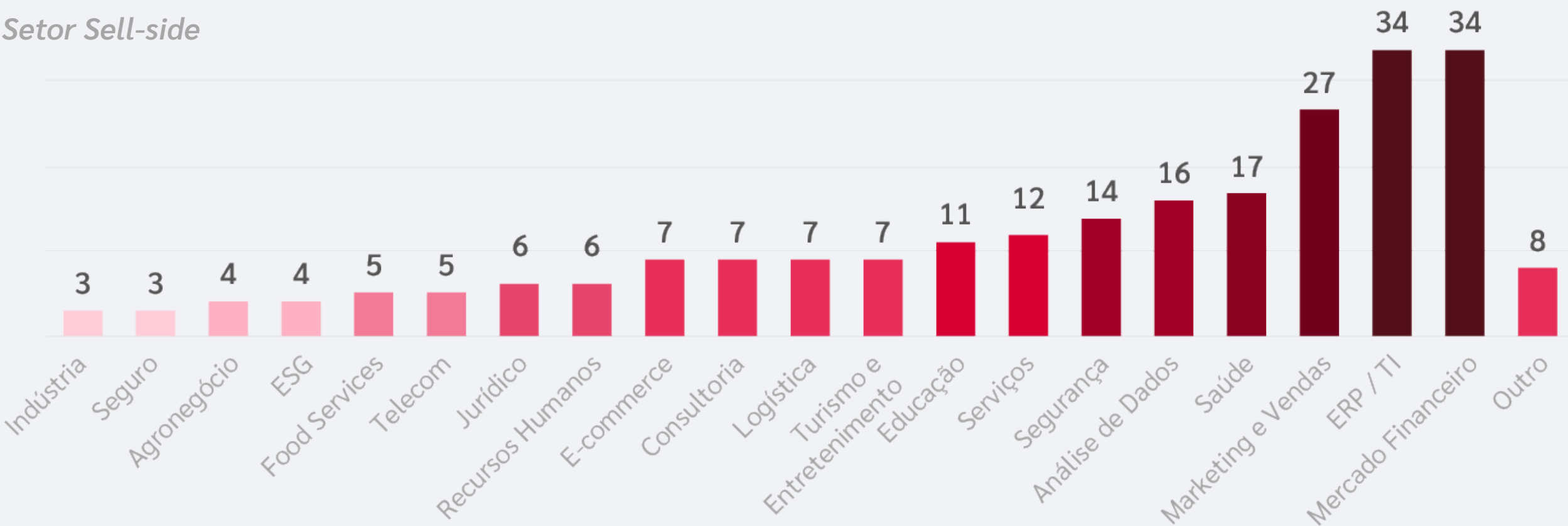
O avanço de Análise de dados como o quinto setor com maiores transações sinaliza uma ampliação do escopo do M&A em tecnologia, especialmente em soluções baseadas em dados, automação e inteligência artificial embarcada - seguindo a predominância dos modelos SaaS B2B - que confirma

a preferência das empresas consolidadoras por modelos com receita recorrente e alto grau de previsibilidade financeira.

Esses movimentos revelam dois importantes pontos:

- **A IA e sua transformação nos mais diferentes mercados** - que se mostra uma realidade, não mais uma expectativa.
- Compradores cada vez mais interessados em **ativos que agreguem capacidade analítica, previsibilidade de receita e diferenciação competitiva**, e não apenas crescimento de base.

Setor Sell-side



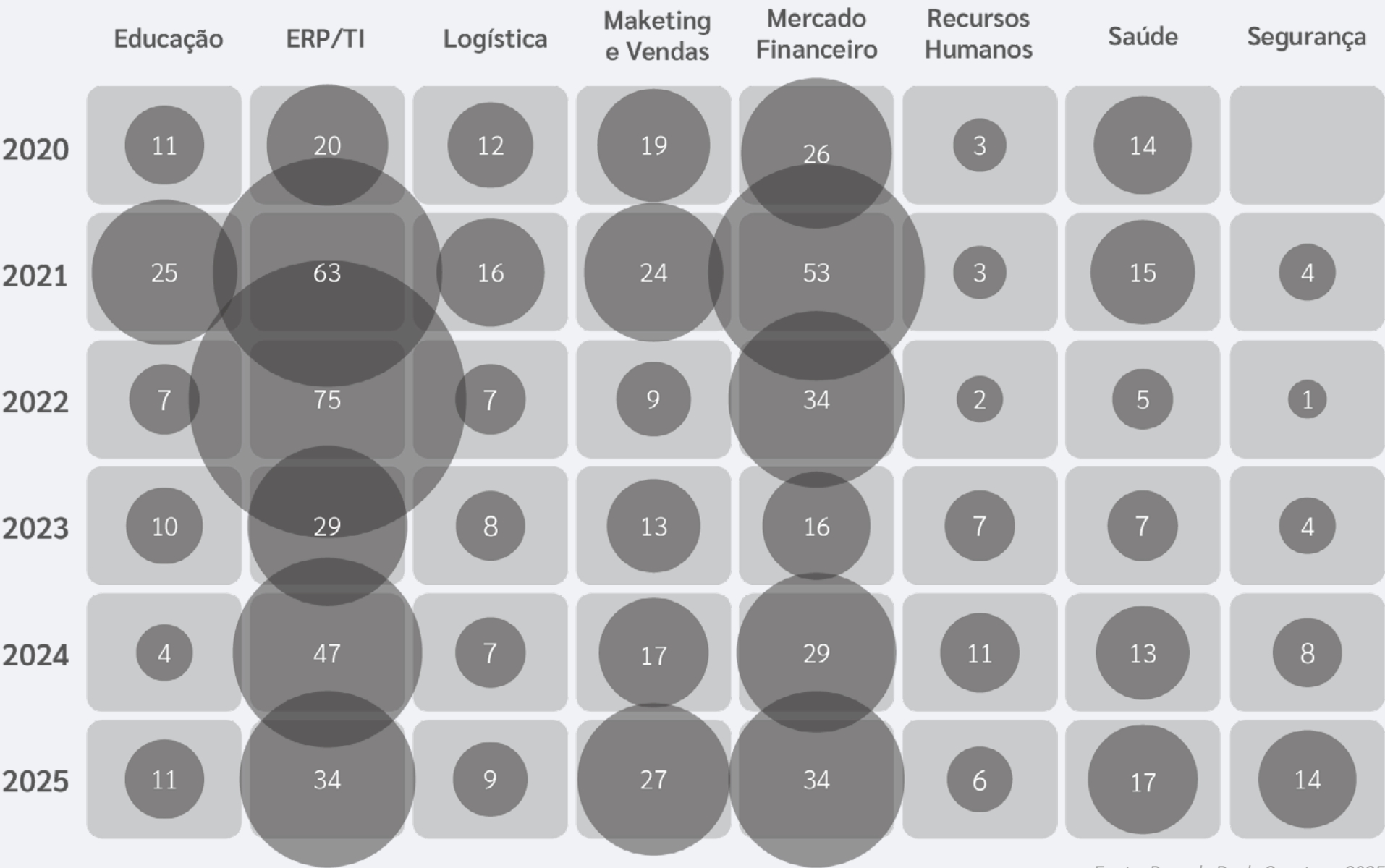
Fonte: Base de Deals Questum, 2025

01. Números do mercado de tecnologia no ano de 2025



Quando analisamos a distribuição dos setores das empresas Buy-side ao longo dos últimos anos, prevalece uma predominância de empresas de ERP/ TI e Mercado Financeiro entre as mais representativas, ainda que haja grande dispersão - o que indica apetite do mercado nos mais diversos segmentos e tecnologias.

Contagem de deals do Sell-side (vendedor) por ano



Fonte: Base de Deals Questum, 2025

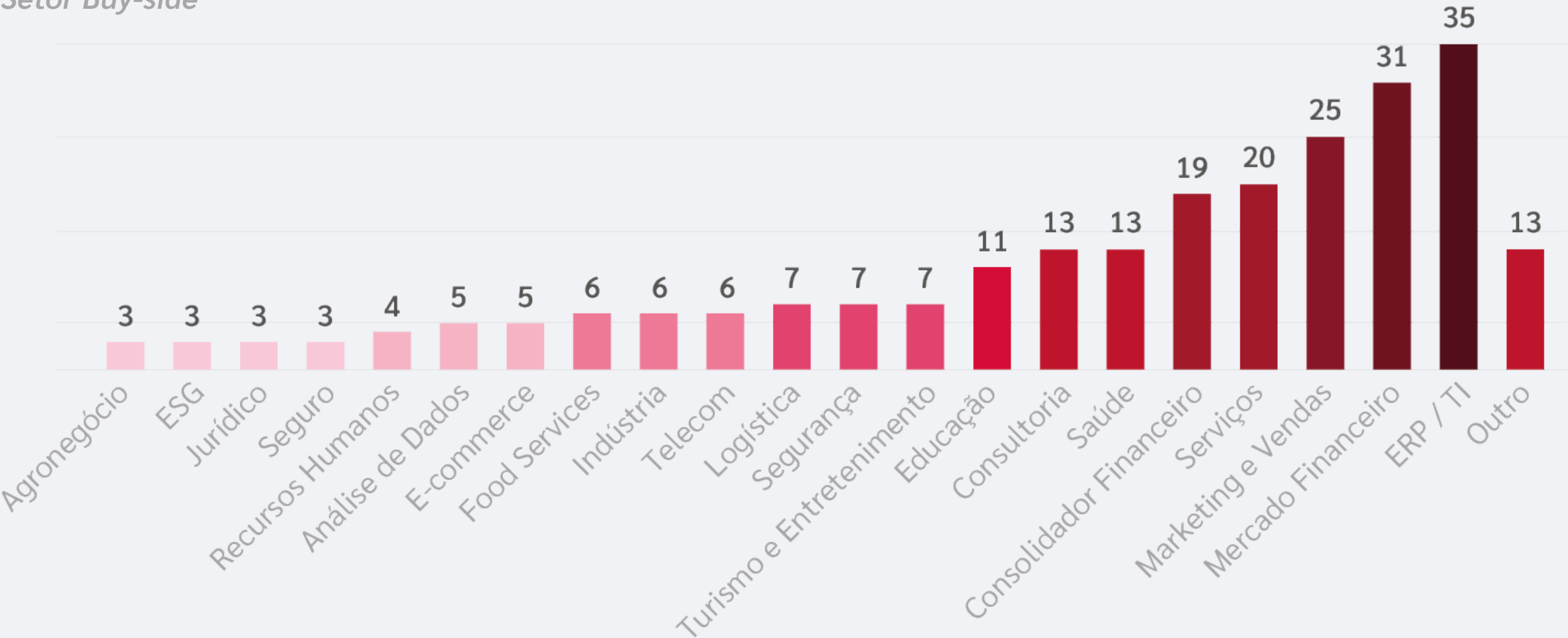
01. Números do mercado de tecnologia no ano de 2025



Essa realidade de dispersão dos compradores se dá principalmente pela necessidade de dinamização de crescimento das grandes compradoras e revela uma realidade do mercado de empresas de tecnologia nacional:

falta de ativos preparados - com governança e escalabilidade para serem atrativos para os compradores estratégicos.

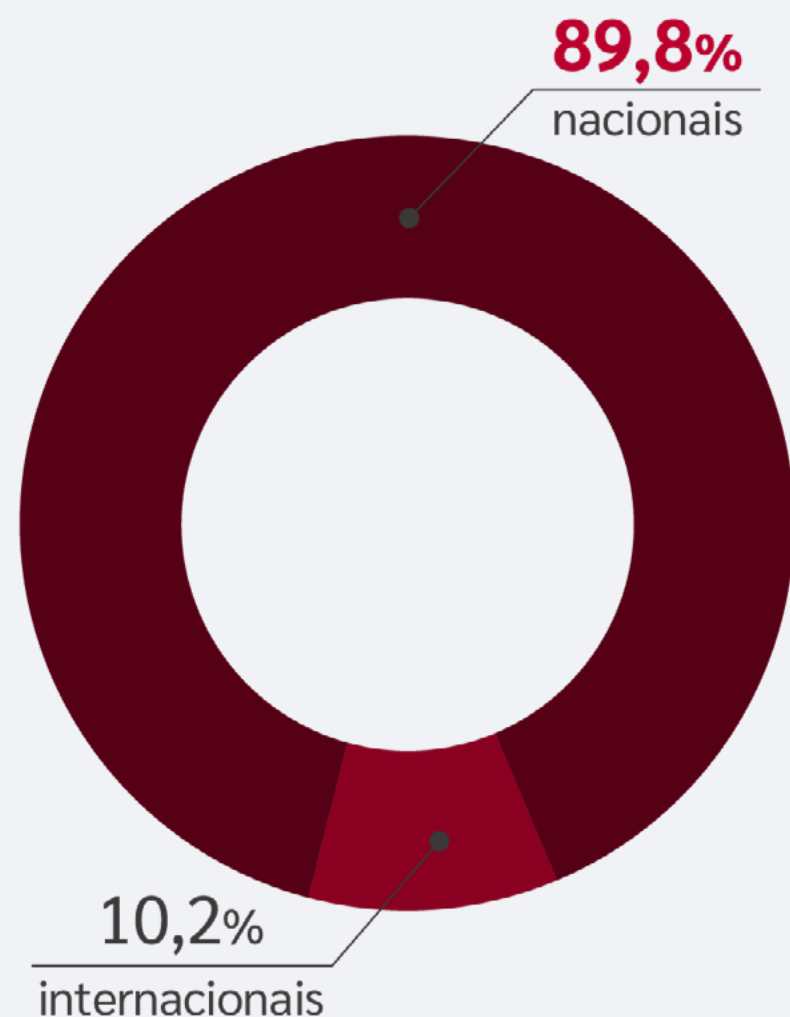
Setor Buy-side



Fonte: Base de Deals Questum, 2025



Compradores nacionais e internacionais



Fonte: Base de Deals Questum, 2025

Em 2025 percebe-se também um **aumento de transações cross-border**, com alguns consolidadores externos adentrando mais fortemente no mercado brasileiro. Isso é um importante indicativo de amadurecimento do mercado nacional, em que empresas estrangeiras passam a ver oportunidades de ativos com crescimento e tecnologia - que façam sentido para serem analisados.

Índice de Transações de M&A por Comprador

2020	2021	2022	2023	2024	2025
1.43	1.63	1.19	1.17	1.2	1.16

Fonte: Base de Deals Questum, 2025

O movimento de M&A deixou de ser exclusivo de grandes players tradicionais e passou a ser adotado também por empresas médias, com teses bem definidas e foco em expansão de portfólio e consolidação de mercado. Isso pode ser percebido quando analisamos o índice de compra por buy-side, sendo quase a mesma quantidade de compradores e vendedores - e não mais compradores seriais com apetite e modelo de expansão inorgânica agressiva.

A queda consistente do índice indica um **mercado mais democrático, técnico e disciplinado**, onde o M&A passa a ser uma decisão estratégica pontual — e não um movimento recorrente de expansão acelerada.

Na prática, isso significa que o **mercado está menos concentrado, com mais empresas realizando ao menos uma aquisição**, em vez de poucos compradores dominando o volume de deals. Em contraste, 2021 apresentou um índice de 1,63, típico de um ciclo marcado por compradores seriais e estratégias agressivas de consolidação.



Compradores seriais 2025

	Buy-side	Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
FCamara	FCamara	Avanti	2005	B2B	ERP / TI
		Dfense	2018	B2B	Segurança
softplan	Softplan	Oystr	2014	B2B	ERP / TI
		1DOC	2014	B2B	ERP / TI
STARIAN	Starian	Contato Seguro	2008	B2B	Recursos Humanos
		Anapro	2002	B2B	Marketing e Vendas
		Advolve	2023	B2B	Marketing e Vendas
		CRM Bônus	2017	B2B	Marketing e Vendas
ifood	Ifood	E-Deploy 3S checkout	2006	B2B	ERP / TI
		OPDV	2019	B2B	ERP / TI
		Saipos	2017	B2B	ERP / TI
		Videosoft	1999	B2B	ERP / TI
bionexo	Bionexo	Overmind	2016	B2B	Saúde
		Tasy	2000	B2B	Saúde



Compradores seriais 2025

	Buy-side	Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
	Numen It	B2rise	2014	B2B	ERP / TI
		Backlgrs	2022	B2B	ERP / TI
		Moovi	2020	B2B	Educação
	Sankhya	Flowbiz	2010	B2B	ERP / TI
		Lincros	2012	B2B	Logística
	Selbetti	Eiprice	2019	B2B	ERP / TI
		Euax	2003	B2B	ERP / TI
		MD2 Consultoria	2000	B2B	ERP / TI
		Unirede Inteligência em TI	1994	B2B	ERP / TI
	TOTVS	Linx	1985	B2B	ERP / TI
		SURI by Chatbot Maker	2016	B2B	E-commerce
		TBDC Agro Softwares	2017	B2B	ERP / TI
	nstech	Gasola	2019	B2B	Logística
		Runtec	2000	B2B	Logística

Fonte: Base de Deals Questum, 2025



Compradores seriais 2025

Buy-side		Sell-side	Ano de fundação (sell-side)	Público-alvo (sell-side)	Atuação (sell-side)
	Vela Latam	Gaudium	2007	B2B	Logística
		Pixeon	2002	B2B	Saúde
		Projetus TI	2004	B2B	ERP / TI
		Shift	1991	B2B	Saúde
		Sysopen	1996	B2B	ERP / TI
	Volaris Group	Nydus	1991	B2B	Recursos Humanos
		Useall Software	2000	B2B	Recursos Humanos

Fonte: Base de Deals Questum, 2025

Dos compradores seriais, percebemos a consolidação da busca por soluções B2B, com foco nos setores de maior atuação no mercado ERP/TI, Saúde, Mercado Financeiro entre outros.



Acompanhe o podcast que entrevista os principais compradores do mercado tech brasileiro.



The background of the slide features a sunset scene over a body of water. In the foreground, the silhouettes of high-voltage power lines and pylons are visible on the left side. A small airplane is seen flying in the sky, positioned below the large number '02.'. The sun is a bright, glowing circle on the horizon, casting a warm orange and yellow light across the sky. The overall mood is serene yet industrial.

02.

Foto de Tam Martin

Movimentos dos compradores: Buy-side Report

02. Movimentos dos compradores - Buy-Side Report 2025



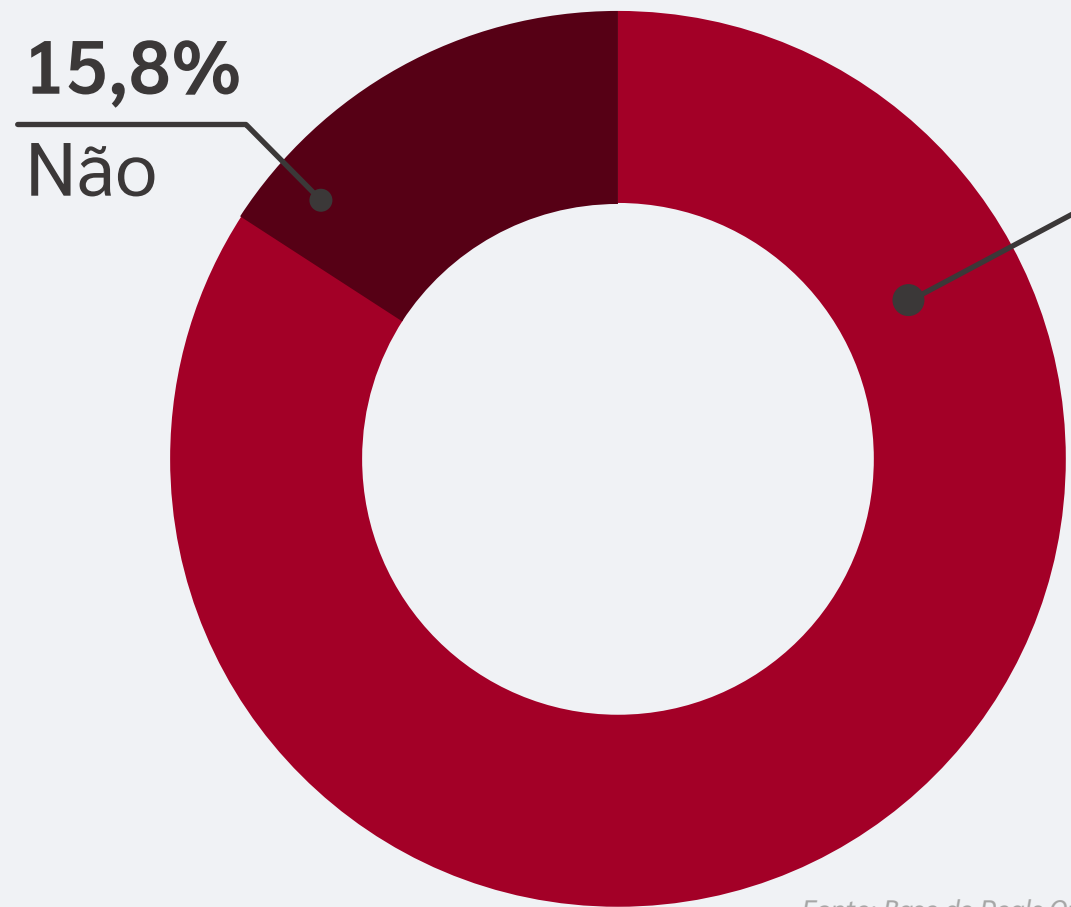
Compartilhamos um recorte com algumas informações do Buy-side Report da Questum 2025, para o qual foram entrevistados 19 dos principais compradores do mercado brasileiro de tecnologia sobre os movimentos do mercado e sua pretensão de compra nos próximos meses.

Segundo os entrevistados, 84% pretende adquirir ativos até o final de

de 2026, sendo os principais motivadores para novas aquisições novas features, produtos e aumento de receita.

Esse movimento se conecta à queda contínua do índice de concentração, evidenciando um mercado menos dependente de compradores seriais e mais aberto à entrada de novos players.

Pretensão de aquisição de empresas de tecnologia nos próximos 12 meses



MAIS DE 84% das empresas entrevistadas **VAI ADQUIRIR** novas empresas nos próximos **12 meses** e estão buscando as próximas adquiridas **ativa e constantemente**.



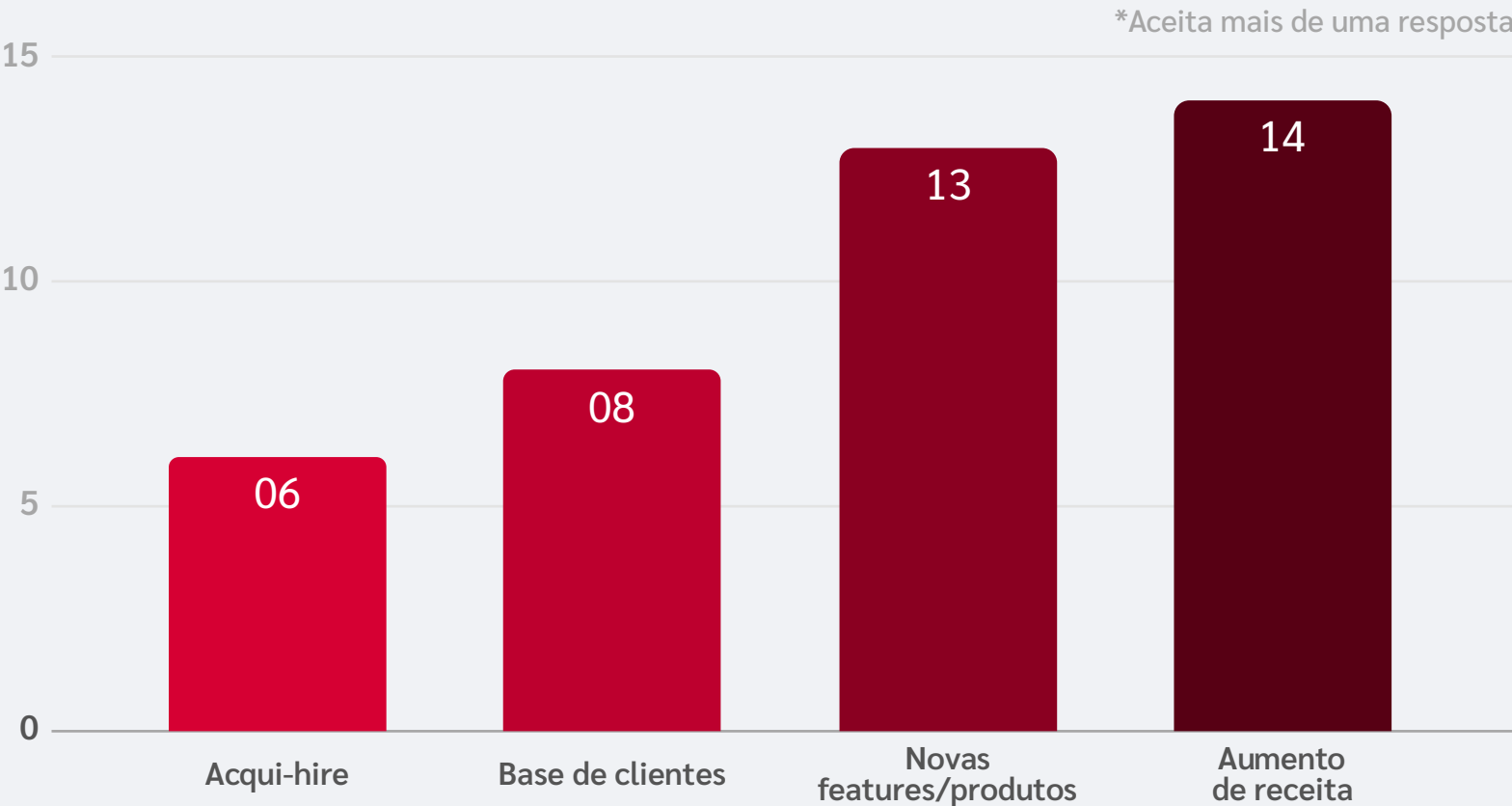
“O dado de que 84% dos compradores pretendem realizar aquisições até 2026 evidencia um buy-side ativo e com apetite consistente por crescimento via M&A. A elevada intenção de compra, combinada com a entrada de novos compradores entrevistados, sugere um mercado menos dependente de poucos consolidadores e mais distribuído entre players estratégicos. Esse cenário tende a aumentar a competitividade na originação dos deals, ao mesmo tempo em que eleva o nível de exigência sobre preparo, governança e clareza estratégica das empresas alvo.”

Guilherme Tossulino, Partner da Questum.

Fonte: Base de Deals Questum, 2025



O que as empresas buscam nas startups?



“O gráfico reforça um padrão que vem se repetindo nos últimos ciclos de M&A em tecnologia: aquisições orientadas a aumento de receita e ampliação de portfólio por meio de novas features e produtos. O baixo peso do acqui-hire confirma que o M&A é utilizado como alavanca estratégica de crescimento, com impacto direto no core business. Para empresas que buscam se diferenciar e assumir posições de liderança, o M&A deixa de ser oportunístico e passa a ser um instrumento estruturado de execução da estratégia.”

Guilherme Tossulino, Partner da Questum.

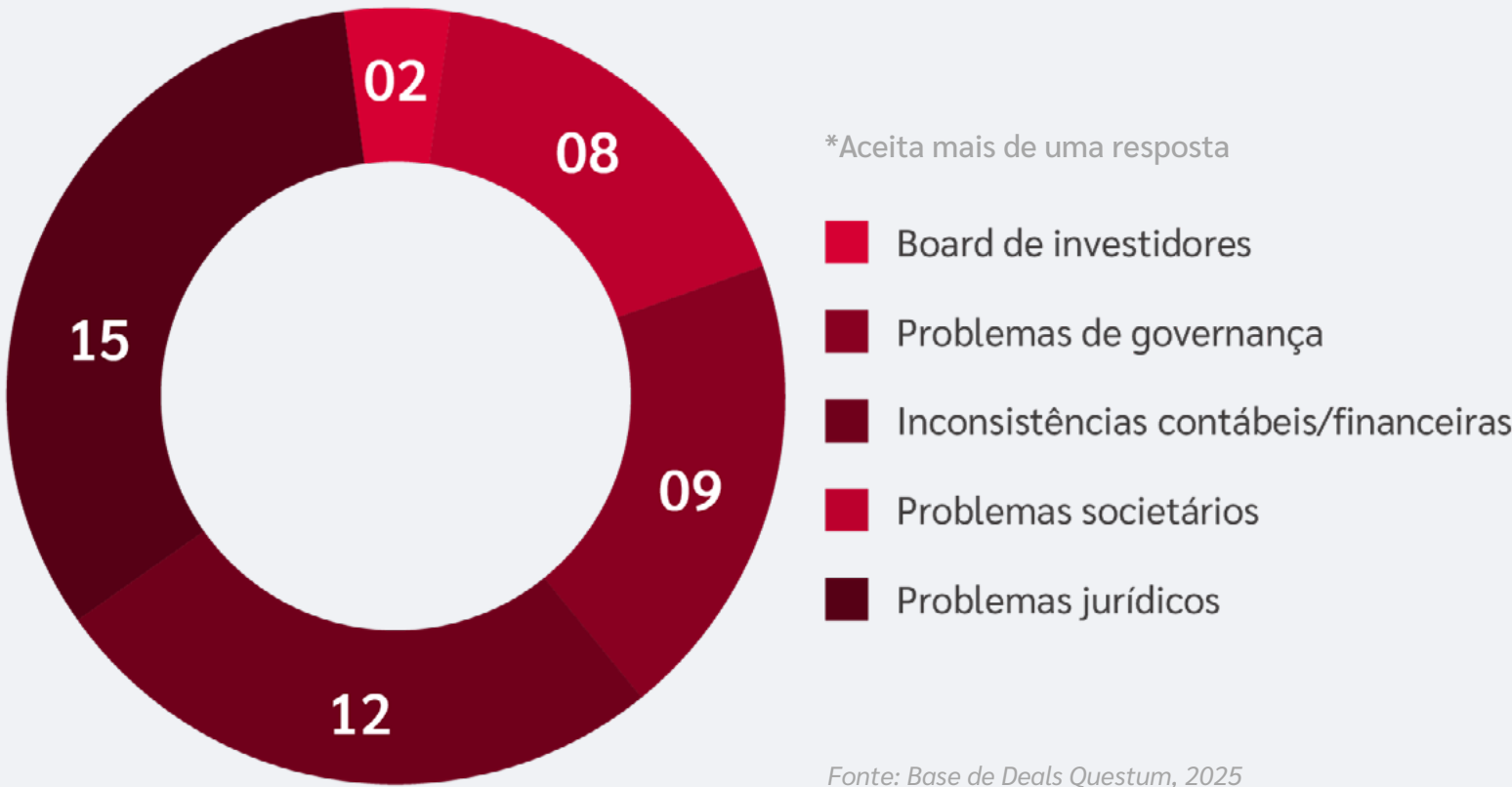
Os desafios para a concretização dos planos dos compradores de novas aquisições seguem sendo, como já mencionado:

- **A escassez de empresas com porte, governança e escala suficientes para transações de maior magnitude.**
- **Decisões tomadas nos primeiros ciclos de captação** — como nível de diluição, tipo de capital e ritmo de crescimento — **impactam diretamente o teto de valuation** possível em um exit futuro e inviabilizam bons deals

- Problemas jurídicos, inconsistências contábeis e questões societárias lideram como fatores de desistência, seguidos por desafios no pós-transação.
- E o desafio da captura de sinergias e a preservação de valor, que tornaram-se tão relevantes quanto a negociação do preço.



Principais Dealbreakers*



Fonte: Base de Deals Questum, 2025

O principal gargalo do M&A em tecnologia no Brasil deixou de ser capital e passou a ser preparo.

Este dado direciona a realidade de termos cada vez menos compradores seriais e cada vez mais deals bem pensados, com due diligence aprofundada, que considera aspectos de gestão e tecnologia como primordiais para a decisão de efetuar a transação de M&A por parte dos compradores.



A large rocket is being moved by a mobile launcher system against a dark sky. The launcher is a complex structure with multiple legs and platforms. The rocket is white with a red stripe. The background is a dark, clear sky. In the foreground, there are some trees and a building.

03.

Foto de Алексей Антонов

Casos comentados

Compartilhamos uma curadoria de alguns cases de 2025 mais emblemáticos do ponto de vista da equipe Questum, com informações sobre as empresas envolvidas e os deals.

Alguns dos cases fazem parte também do Deals Report referente ao primeiro semestre, como um compilado dos principais deals de todo ano de 2025.



#01 Selbetti *acquire* Euax, Unirede Inteligência em TI, Eiprice e MD2 Consultoria

BUY-SIDE

Selbetti

A Selbetti é uma one-stop tech que oferece 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 companhia atua como um hub de tecnologia que conecta automação, infraestrutura, inteligência artificial e experiências digitais e físicas, impulsionando eficiência operacional e crescimento.

A empresa entrega soluções tecnológicas integradas a partir de uma estrutura organizada em oito unidades de negócios, que cobrem de forma estratégica as principais demandas do mercado de tecnologia, incluindo Print Solutions, IT Devices, Label Solutions, Process Solutions, IT Solutions, Customer Experience e 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

Eiprice

A Eiprice é uma empresa especializada em inteligência de precificação para e-commerce, com soluções voltadas à análise competitiva, definição dinâmica de preços e otimização de margens no varejo digital.

A aquisição reforçou a atuação da Selbetti em varejo digital e dados aplicados à tomada de decisão comercial.

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 resultado. A Unirede é a única Zabbix Premium Partner na América Latina, além de ser o primeiro centro de treinamento certificado da Zabbix no mundo.

SELL-SIDE

MD2 Consultoria

A MD2 Consultoria é especializada em governança de dados, analytics, inteligência artificial e Master Data Management (MDM), com forte atuação em projetos de dados em escala e parcerias estratégicas com fornecedores como a IBM.

A aquisição amplia a capacidade da Selbetti em estruturar dados corporativos, visão 360° de clientes e conformidade regulatória, incluindo LGPD.



#01 Selbetti adquire Euax, Unirede Inteligência em TI, Eiprice e MD2 Consultoria

SOBRE OS DEALS

Selbetti adquiriu, no primeiro semestre do ano, 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.

As aquisições da Eiprice e da MD2 Consultoria, no segundo semestre, têm ampliando capacidades em dados, analytics e varejo digital. Eiprice e MD2 aprofundam essa mesma lógica de consolidação funcional: enquanto a Eiprice adiciona inteligência de precificação e decisão comercial, a MD2 amplia a maturidade em governança de dados e projetos analíticos em escala. Em conjunto, os deals reforçam o posicionamento da Selbetti como integradora de consultoria, dados, IA e soluções verticais em um único ecossistema.



Junior Selbach
CEO da Selbetti

“A aliança estratégica com a Euax representa um marco significativo para a Selbetti. Com a nova

adição também da Unirede ao nosso portfólio, reforçamos ainda mais nossa capacidade de inovar e entregar soluções de ponta aos nossos clientes.

A aquisição da Eiprice traz ainda mais robustez ao portfólio de negócios da unidade de Retail Experience, e permite a integração completa do ponto de venda com tecnologias avançadas, potencializando vendas e aprimorando significativamente a experiência do consumidor.

Já ao integrar a MD2, ampliamos nossa musculatura em projetos de data governance, MDM e privacidade, e conectamos isso a aplicações de IA realmente úteis para o dia a dia dos clientes. É mais um passo na construção do ecossistema One-Stop-Tech que desenhamos: tecnologia integrada, com governança e foco em resultado.”



Fernando Menezes
Founder e CEO da Eiprice

“Integrar a Eiprice à Selbetti representa um salto importante na nossa jornada, permitindo

uma expansão acelerada de nossas soluções tecnológicas e maior alcance em mercados estratégicos. Temos atuação nacional e estamos muito confiantes nos benefícios que essa união trará tanto para nossos clientes quanto para nosso crescimento em todo país.”



Claudio Duarte
Líder de Negócios MD2

“Estamos muito satisfeitos com essa parceria, que vai fortalecer nosso posicionamento no mercado

de dados e IA. Esperamos aumentar a nossa capacidade de inovação e desenvolvimento de soluções, melhorar nossa eficiência operacional e participação de mercado, gerando oportunidades de crescimento e expansão para a empresa”.



#02 Starian *acquire* Anapro e Contato Seguro

BUY-SIDE

Starian

A Starian é uma empresa de software focada em SaaS para o setor privado, criada como spin-off da Softplan. A companhia atua com soluções verticais voltadas a mercados intensivos em processos e regulamentação, como construção civil, jurídico, compliance e operações corporativas.

Em 2025, a Starian recebeu um aporte de R\$ 640 milhões da General Atlantic, viabilizando uma estratégia estruturada de crescimento via M&A, com foco em consolidação de plataformas SaaS líderes em seus respectivos nichos.

SELL-SIDE

Anapro

A Anapro é uma plataforma de software voltada ao setor imobiliário, com soluções para gestão de vendas, relacionamento com clientes e operações comerciais na construção civil. O ativo fazia parte do portfólio do Grupo OLX antes da transação.

A aquisição foi anunciada por meio do CV CRM, vertical da Starian focada em construção. O movimento ampliou a base do CV CRM para mais de 1.500 clientes, com forte presença em São Paulo, e reforçou a integração com o ecossistema Sienge.

SELL-SIDE

Contato Seguro

A Contato Seguro é líder no mercado brasileiro de canais de denúncia corporativos (whistleblowing SaaS). Sua plataforma atua como um pilar central de governança, ética e compliance, oferecendo soluções que abrangem recebimento, gestão e tratamento de denúncias, além de recursos voltados à conformidade com legislações como a Lei Anticorrupção e a LGPD.

Com forte penetração em médias e grandes organizações, atende cerca de 3 mil empresas - sendo cerca de 18% de sobreposição com a base de clientes da Starian — fator que reforça o potencial de sinergias comerciais e de cross-sell no pós-deal.



SOBRE OS DEALS

As aquisições da Anapro e da Contato Seguro marcam o início de um ciclo mais agressivo de M&A da Starian, viabilizado pelo aporte da General Atlantic. Juntas, as operações adicionaram cerca de 4 mil clientes à base da companhia e ampliaram sua atuação em verticais estratégicas.

A Anapro fortalece a presença da Starian na construção civil, aprofundando soluções de CRM e gestão comercial integradas ao ecossistema Sienge. Já a Contato Seguro inaugura uma nova vertical de governança e compliance, ampliando o portfólio para além de soluções operacionais.

Os movimentos reforçam a tese da Starian de construir uma plataforma de SaaS verticalizado, combinando crescimento inorgânico, alta recorrência e integração entre produtos. A estratégia posiciona a companhia para consolidar liderança em nichos específicos, com expansão orientada por dados e uma abordagem declaradamente AI First.



Ionan Fernandes
CEO da Starian

“Temos como principal objetivo com a aquisição da Anapro trazer profundidade, inovação e escalabilidade às nossas verticais - como é o caso da indústria da construção e do mercado imobiliário.

Também estamos atentos aos demais negócios que já atuamos, de Inteligência Legal e Eficiência Operacional. Nosso objetivo é oferecer ecossistemas ainda mais especialistas e integrados.

Em relação à Contato Seguro, a liderança consolidada da empresa, aliada ao crescimento do mercado impulsionado por novas exigências legais, sustentou nossa decisão. A solução usa Inteligência Artificial aplicada de forma alinhada ao nosso pilar de operar como uma companhia IA First e amplia competências das verticais atuais”



#03 Sankhya *acquire* Flowbiz e Lincros

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 companhia oferece soluções que apoiam a otimização de processos, o aumento da eficiência operacional e a tomada de decisões estratégicas orientadas por dados.

Ao longo de sua trajetória, a Sankhya construiu um ecossistema de soluções complementares ao ERP. Hoje, fazem parte do grupo empresas como Neppo (atendimento), PontoTel (gestão de ponto), Ploomes (gestão de pipeline de vendas), Meetime (conversão de leads) e Mindsight (recrutamento e seleção), além da Asis (gestão tributária) e da Espresso (despesas e reembolsos).

SELL-SIDE

Flowbiz

A Flowbiz é uma solução SaaS especializada em CRM e automação de marketing para e-commerce. 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.

SELL-SIDE

Lincros

A Lincros é uma logtech fundada em Blumenau (SC), especializada em sistemas de gestão de transportes (TMS) com uso de inteligência artificial. Suas soluções atendem operações logísticas complexas, oferecendo recursos de planejamento de fretes, monitoramento em tempo real e otimização da cadeia logística.

Com forte atuação em logística para varejo e atacado, a Lincros construiu uma posição relevante em TMS avançado, conectando dados operacionais e inteligência analítica para ganhos de eficiência e redução de custos.



#03 Sankhya *acquire* Flowbiz e Lincros

SOBRE OS DEALS

As aquisições da Flowbiz e da Lincros fazem 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 integração com a Flowbiz deve reforçar sua presença no varejo, ampliar fontes de receita e acelerar sua estratégia de ecossistema.

A aquisição do controle majoritário da Lincros se insere na estratégia da Sankhya de ampliar sua plataforma de gestão com soluções especializadas em logística. As tecnologias de TMS e monitoramento passam a integrar a Enterprise Intelligence Platform (EIP), expandindo a oferta para gestão logística de ponta a ponta.

Os movimentos dão continuidade à agenda de crescimento inorgânico da companhia em 2025. Ambas as transações fazem parte do plano de investimentos de mais de R\$ 200 milhões em M&A até 2026. Em conjunto, as aquisições reforçam o posicionamento da Sankhya como plataforma integrada, ampliando recorrência e valor capturado ao longo da jornada dos clientes.



Diego Fernandes Sanchez
Head de M&A da Sankhya

“O foco do movimento de aquisição da Flowbiz 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.

Além da Flowbiz, fizemos um movimento para solucionar a dor logística da ampla carteira da Sankhya de clientes embarcadores (distribuidores e indústrias). A Lincros chega para agregar ainda mais gestão e tecnologia na jornada de nossos clientes, conectando intimamente a logística a todo o processo de gestão empresarial de forma estratégica.”



André Luiz Jacinto
CEO da Lincros

“A sinergia de valores e a visão de futuro em comum foram decisivas para realizarmos a operação com a

Sankhya, visto que compartilhamos a missão de transformar a sociedade através da gestão. O perfil de cliente atendido pela Sankhya possui uma demanda logística extremamente forte, e as soluções da Lincros se encaixam de forma natural nesse contexto, fortalecendo o ecossistema e acelerando nosso crescimento por meio da sua estrutura de canais. Os resultados já são claros, com um avanço expressivo nas vendas, e reforçam nossa convicção de que, juntas, Lincros e Sankhya estão construindo a melhor gestão logística do Brasil.”



#04 iFood *acquire* E-Deploy, OPDV, Saipos, Videosoft, CRM Bônus e Advolve

BUY-SIDE

iFood

O iFood é a principal plataforma de delivery da América Latina e vem expandindo sua atuação para além da intermediação de pedidos, estruturando um ecossistema de soluções para restaurantes e varejistas que inclui pagamentos, crédito, benefícios, dados e publicidade.

Nos últimos anos, a companhia tem direcionado investimentos para frentes adjacentes ao core de delivery, com foco em ampliar recorrência, monetização da base e a profundidade do relacionamento com parceiros comerciais.

SELL-SIDE

OPDV

OPDV é uma startup brasileira de tecnologia para food service, sediada em Porto Alegre (RS), que oferece um ecossistema completo de PDV (ponto de venda), gestão integrada de canais online/offline (incluindo iFood, WhatsApp e marketplaces), controle de estoque, financeiro, marketing e fidelização de clientes, atendendo principalmente restaurantes de pequeno e médio porte.

Destaca-se como Super Integradora iFood, oferecendo suporte multicanal e app/site próprios sem comissões. Foco em visão 360° de vendas, IA para otimização e expansão pós-aquisição.

SELL-SIDE

E-Deploy

A E-Deploy é uma empresa brasileira de soluções de software para o setor de food service. Seu produto principal, o 3S Checkout, foi criado para transformar operações digitais em restaurantes, oferecendo módulos ajustáveis que atendem desde a organização de pedidos e backoffice até sistemas de autoatendimento e integração com canais de delivery, ajudando estabelecimentos de diferentes tamanhos a gerir vendas, estoque e experiência do cliente de forma integrada.

Antes mesmo do investimento, a empresa já vinha crescendo de forma expressiva no mercado – inclusive com aumentos relevantes de receita e adoção de clientes importantes no Brasil, como Outback, Burger King, Patties, KFC, entre outros.

SELL-SIDE

Saipos

A Saipos é uma startup gaúcha de software de gestão para restaurantes, bares e pizzarias, que busca suprir uma lacuna relevante no mercado: a necessidade de otimizar a operação interna dos estabelecimentos, indo além da frente de pedidos e entregas.

A solução é um SaaS em nuvem integrado a plataformas como iFood, Rappi e Uber Eats, com foco em agilidade e eficiência operacional. Com mais de 18 mil clientes, possui um portfólio que inclui PDV, controle de estoque e financeiro, autoatendimento, cardápio digital, relatórios e robô de WhatsApp.



#04 iFood *acquire* E-Deploy, OPDV, Saipos, Videosoft, CRM Bônus e Advolve

SELL-SIDE

Videosoft

A Videosoft Soluções em Terminais de Autoatendimento é uma empresa brasileira, Inicialmente focada em soluções de autoatendimento para videolocadoras e expandiu para um modelo integrado de hardware (fabricação de totens), software customizado, monitoramento (NOC), service desk e assistência técnica nacional.

Possui mais de 2 mil clientes, incluindo Burger King, McDonald's, Carrefour, Unimed, Azul Linhas Aéreas, Renner, BRF, Gerdau e Tramontina.

SELL-SIDE

CRMBonus

A CRMBonus é uma martech brasileira especializada em aquisição, engajamento e retenção de clientes por meio de soluções de CRM e programas de incentivo baseados em “vale bônus”. A empresa atua de forma integrada ao varejo físico e digital, conectando marcas, consumidores e canais de venda.

O iFood anunciou a aquisição de 20% da companhia. O acordo prevê opção de compra da totalidade da CRMBonus em até três anos, condicionada ao cumprimento de metas de desempenho.

SELL-SIDE

Advolve

A Advolve é uma startup sediada em São Paulo especializada em inteligência artificial aplicada ao marketing de performance. Sua tecnologia automatiza a criação, distribuição e otimização de anúncios digitais, conectando dados, inventário de mídia e resultados em tempo quase real.

Em novembro de 2025, o iFood anunciou a aquisição da companhia, integrando a Advolve à sua vertical de Ads, com o objetivo de acelerar o crescimento dessa frente de receita no médio e longo prazo.

SOBRE OS DEALS

O iFood fez o aporte estratégico na E-Deploy (3S Checkout), junto com investimentos nas empresas brasileiras OPDV e Saipos, com o objetivo de expandir a digitalização de restaurantes para além do delivery e fortalecer seu portfólio de soluções de gestão e PDV.

Esse movimento faz parte da estratégia do iFood de se tornar um hub completo de tecnologia para o setor de food service, integrando informações operacionais e promovendo uma visão 360° das operações dos estabelecimentos.

O aporte não configura uma aquisição total no caso da E-Deploy, mas sim um investimento de crescimento; as operações, suporte e pontos de contato com clientes existentes permanecem inalterados, enquanto o capital e a expertise do iFood de-

vem acelerar o desenvolvimento de novos produtos e inovações em gestão operacional para o setor.

Já a Saipos e a Videosoft foram 100% adquiridas, com o objetivo de ampliar sua atuação em soluções de gestão e PDV para restaurantes físicos e digitais e de totens de autoatendimento para restaurantes.

Nesse contexto, CRMBonus e Advolve avançam para camadas de CRM, fidelização e publicidade baseada em IA. Do ponto de vista analítico, o conjunto das operações indica uma construção progressiva de plataforma, integrando operação, relacionamento e monetização ao longo da jornada dos parceiros.



#04 iFood *acquire* E-Deploy, OPDV, Saipos, Videosoft, CRM Bônus e Advolve



Daniel Dreifus
M&A and IR da CRMBonus

“O investimento do iFood na CRMBonus reflete um momento em que dados e hiperpersonalização se tornam centrais para o crescimento dos negócios. Ao unir duas empresas líderes em tecnologia e IA, com times de alta performance e visão centrada no cliente, criamos um ecossistema com enorme potencial de escala, capaz de gerar novas alavancas de crescimento para o varejo.”



Thiago Silva
Diretor Sênior de Corporate Development do iFood.

“O iFood aposta no Brasil como um celeiro de inovação global. Acreditamos que a tecnologia de ponta não é apenas algo a ser construído, mas uma realidade que já operamos com excelência — o que se reflete nos 12 investimentos estratégicos que realizamos este ano. Gostaria de

destacar dois que exemplificam nossa visão:

CRM Bonus: A maior empresa de fidelização do país. Sua capacidade de gerar valor para o varejo é incomparável e já vemos a sinergia acontecer no Clube iFood, onde usuários ganham Vale Bonus para usar em suas marcas favoritas. Esse é apenas o primeiro passo na transformação do relacionamento entre varejo e clientes.

Advolve: Uma peça-chave para a nossa vertical de Ads. Resolvemos o maior gargalo do setor — a complexidade operacional — substituindo processos manuais de semanas por agentes de IA 100% autônomos. Essa tecnologia traz a velocidade e escalabilidade necessárias para posicionar o iFood Ads como a maior plataforma de Retail Media do Brasil.”



#05 NStech *acquire* Gasola e Runtec

BUY-SIDE

NStech

A NStech é uma das maiores empresas brasileiras de tecnologia logística e a principal fornecedora de software de supply chain da América Latina. Com mais de 75 mil clientes e atuação internacional, a companhia oferece uma plataforma integrada de soluções logísticas, reunidas em um único ecossistema.

A empresa segue executando uma estratégia de crescimento baseada em aquisições, utilizando M&A inorgânico como alavanca para desenvolver soluções integradas a partir de necessidades operacionais reais dos clientes. Em 2025, a NStech retomou uma agenda mais ativa de M&A, utilizando capital próprio para expandir suas verticais e reforçar a construção de uma plataforma logística no modelo “one stop shop”.

SELL-SIDE

Gasola

A Gasola é uma startup especializada na gestão e automação da compra de combustível para transportadoras, atuando sobre gargalos de pagamento, fluxo de caixa e controle operacional entre frotas e postos. Sua solução permite maior eficiência nos pagamentos e integração com a rotina financeira das transportadoras.

A aquisição foi anunciada em julho de 2025 e envolveu pagamento em dinheiro e troca de ações.

SELL-SIDE

Runtec

Fundada em 2000, a Runtec desenvolve soluções de monitoramento logístico, torre de controle e agendamento para grandes varejistas e indústrias. A empresa atende clientes como Assaí, Carrefour, Atacadão e Grupo Mateus, além de atuar em operações industriais com uso intensivo de controle logístico.

Anunciada em novembro de 2025, a aquisição reforça a atuação da NStech em torres de controle e integra a Runtec à rede TNS (Transportation Network System).

SOBRE OS DEALS

As aquisições da Gasola e da Runtec reforçam a estratégia da NStech de expandir sua plataforma logística por meio da incorporação de soluções especializadas em etapas críticas da cadeia. A Gasola adiciona uma camada financeira relevante à operação logística, conectando gestão de combustível, pagamentos e dados a uma base estimada de cerca de 60 mil transportadoras atendidas pela companhia.

Já a compra da Runtec fortalece a vertical de monitoramento e torres de controle, ampliando a presença da NStech em grandes operações de varejo e indústria. Do ponto de vista analítico, os movimentos indicam a retomada do M&A como vetor central de crescimento, combinando integração de dados, vendas cruzadas e aumento de recorrência em um mercado pressionado por custos logísticos elevados.



#06 TOTVS *acquire* Linx, SURI e TBDC Agro Softwares

BUY-SIDE

TOTVS

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

Com mais de 50% de participação de mercado no Brasil e posicionada entre os três principais players na América Latina, a TOTVS possui clientes em mais de 40 países. A companhia tem uma estratégia histórica de crescimento baseada em expansão orgânica combinada com M&A disciplinado, utilizando aquisições para acelerar presença setorial, ampliar portfólio e fortalecer ecossistemas específicos.

SELL-SIDE

Linx

A Linx é uma das principais empresas de software para o varejo no Brasil, com soluções especializadas para diferentes verticais, incluindo moda, fast food, farmácias, postos de combustíveis, home centers, saúde, educação e e-commerce, além de plataformas como a Napse. A companhia construiu uma base relevante de clientes e conhecimento setorial profundo, tornando-se referência em tecnologia para o varejo brasileiro.

Até a transação, a Linx era controlada pela Stone, que adquiriu a companhia em 2020 como parte de sua estratégia de expansão no ecossistema de pagamentos e serviços financeiros.

SELL-SIDE

SURI

A Suri é uma startup especializada em conversational commerce, com foco em automação de vendas e atendimento digital em canais como WhatsApp, Facebook, Instagram e Webchat. A empresa desenvolveu uma plataforma que combina orquestração de mensagens, automação de fluxos comerciais e atendimento orientado por dados, voltada especialmente às demandas do varejo.

Oferece solução complementar a ERPs e plataformas de automação de marketing, com capacidade de integração nativa e rápida captura de sinergias comerciais.



#06 TOTVS *acquire* Linx, SURI e TBDC Agro Softwares

SELL-SIDE

TBDC Agro Softwares

A TBDC Agro Softwares é uma agtech especializada em inteligência agronômica para produtores, consultorias, distribuidores e fabricantes de insumos. Suas plataformas integram monitoramento de lavouras, gestão de dados de campo e relatórios automatizados, com uso mesmo em áreas de baixa conectividade.

Seu portfólio inclui o TBDC Produtor (gestão e rastreabilidade de lavouras), o TBDC Consultoria (relatórios com imagens de satélite e NDVI) e o TBDC Agro CRM (CRM e BI comercial para distribuidores e sementeiras). A companhia registra faturamento próximo de R\$ 100 milhões e forte presença no Mato Grosso.

SOBRE OS DEALS

As aquisições de Linx, Suri e TBDC se inserem na estratégia da TOTVS de consolidar um ecossistema de software setorial no Brasil. Linx reforça liderança em varejo e ERP; Suri adiciona uma camada de IA conversacional em marketing, vendas e atendimento; TBDC aprofunda a verticalização no agronegócio.

Em conjunto, os deals ampliam a capilaridade no varejo físico e omnichannel, fortalecem ads/conversional commerce e expandem soluções específicas para agro.

As aquisições consolidam o ERP como núcleo e conecta adjacências de alto valor recorrente – CRM agro, automação comercial, IA conversacional – elevando a integração do stack e aumentando barreiras de saída no varejo e no agronegócio.



#07 Bionexo *acquire* Overmind e Tasy (Philips)

BUY-SIDE

Bionexo

A Bionexo é uma healthtech brasileira que nasceu como marketplace digital para compras hospitalares e evoluiu para uma plataforma de soluções de gestão e inteligência analítica em saúde. A companhia tem entre seus acionistas fundos como Bain Capital e Prisma Capital, apoiando a expansão por aquisições e desenvolvimento de novas frentes de software.

Nos últimos anos, a empresa vem ampliando seu escopo para além da cadeia de suprimentos, passando a atuar também em gestão clínica, automação de processos e interoperabilidade entre sistemas hospitalares.

SOBRE OS DEALS

A Bionexo realizou dois movimentos estratégicos: adquiriu a Overmind e, na sequência, comprou a Tasy da Philips - esta por aproximadamente 161 milhões de euros (R\$ 1,0–1,05 bilhão). Trata-se de uma das maiores transações já registradas no mercado brasileiro de software hospitalar.

A Overmind reforça a camada de automação do ciclo da receita — elegibilidade, autorizações e faturamento. Já a Tasy amplia o controle da Bionexo sobre o ERP hospitalar e prontuário eletrônico, cobrindo operações clínicas, administrativas e financeiras.

SELL-SIDE

Overmind

A Overmind é uma healthtech brasileira fundada em 2016 e sediada em São Paulo, especializada em automação digital de processos administrativos em saúde. A empresa desenvolve soluções de Digital Labor e RPA que automatizam rotinas como faturamento, autorizações e backoffice para hospitais, clínicas, laboratórios e operadoras, integrando-se a ERPs e sistemas hospitalares.

A companhia combina RPA, smart agents e análise de dados para reduzir erros, acelerar fluxos e aumentar produtividade no ciclo de receita e nas operações administrativas. Atua em modelo B2B e se posiciona como plataforma de hiperprodutividade, oferecendo também modalidades mais leves de uso (como o Overmind Lite) para empresas que buscam ganhos rápidos sem integração profunda.

SELL-SIDE

Tasy (Philips)

A Tasy é uma suíte de software de gestão hospitalar e prontuário eletrônico (EMR), criada em Blumenau (SC), utilizada por milhares de instituições de saúde na América Latina, entre hospitais, clínicas e operadoras. A solução cobre o ciclo completo de operações clínicas e administrativas, incluindo prontuário, faturamento, gestão de leitos, agendamento cirúrgico e processos financeiros.

A Tasy pertencia à Philips e sua venda representou o desinvestimento da multinacional nesse segmento de software de gestão hospitalar na América Latina, em linha com a estratégia global de concentração em diagnóstico, monitoramento e hardware médico.

Os dois deals consolidam uma tese clara de plataforma integrada: Bionexo passa a cobrir, na mesma arquitetura, suprimentos, ERP hospitalar, EMR e ciclo da receita, elevando recorrência e barreiras de saída e posicionando-se como um dos principais players de saúde digital na América Latina.



#08 Asaas *acquire* Mutuus

BUY-SIDE

Asaas

O Asaas é uma plataforma operacional para negócios que centraliza e automatiza processos financeiros e gerenciais, para que pequenas e médias empresas possam ser mais eficientes e focar na sua estratégia de crescimento com segurança e simplicidade. Atua como instituição de pagamento autorizada pelo Banco Central e possui licença para oferta de crédito, atendendo uma base superior a 240 mil clientes, contando ainda, com mais de R\$ 153 bilhões movimentados e mais de 430 milhões de cobranças pagas, o posicionando como um dos principais players B2B do segmento financeiro no país. Nos últimos anos, a companhia acelerou sua estratégia de crescimento com foco em ampliação de portfólio e verticalização da oferta, incluindo aquisições voltadas a ERP e contas a pagar, além de investimentos relevantes para expansão em crédito. Em 2026, obteve autorização para operar como financeira (SCFI), reforçando sua atuação em serviços de antecipação de recebíveis, cartões e soluções integradas de gestão financeira para PMEs, em linha com a tendência de consolidação e sofisticação do mercado fintech no Brasil.

SELL-SIDE

Mutuus

A Mutuus é uma insurtech brasileira especializada em seguros empresariais para PMEs, com atuação em produtos como seguro de carga, garantia e vida em grupo. Por meio de plataforma, opera como uma corretora digital de seguros, conectando empresas a seguradoras parceiras e permitindo cotações online rápidas, com foco em simplicidade, agilidade e melhoria da experiência do cliente. Com crescimento acelerado nos últimos anos, a Mutuus já atendeu mais de 85 mil empresas e se posiciona como um “one-stop-shop” de seguros empresariais. A companhia combina tecnologia e conhecimento técnico em seguros para automatizar processos, ampliar o acesso de PMEs — especialmente aquelas que nunca contrataram seguros — e apoiar corretores com soluções digitais, em linha com a transformação do mercado segurador no Brasil.

SOBRE O DEAL

Asaas adquire a Mutuus como parte de sua estratégia de crescimento inorgânico, ampliando suas soluções também para seguros e garantias, como complemento do portfólio voltado para PMEs. O deal vem para absorção da solução e também ampliação de base de clientes, oferecendo as soluções de ambas as empresas para a nova base consolidada.



Piero Contezini
Fundador e presidente do Asaas.

“A união da Mutuus marca um passo estratégico na nossa trajetória, ampliando nossa solução para incluir o mercado de seguros. Encontramos um parceiro com visão de longo prazo, forte base em PMEs e capacidade de escalar nossa proposta de valor para nossa base de clientes. Seguimos com o mesmo foco, agora com mais alcance, sinergias e velocidade para transformar o mercado de seguros empresariais.”



Andress da Rocha Barão
CEO da Mutuus

“Entendemos que o mercado de seguros passa por um processo acelerado de transformação digital, que exige mais escala, estrutura e capacidade de investimento. Embora tenhamos contado com investidores que contribuíram muito para a construção do negócio até aqui, percebemos que, para avançar para o próximo estágio, precisávamos de um sócio com uma visão mais ampla, direção clara e capacidade de impulsionar um crescimento maior. O Asaas vive exatamente esse momento. Apesar do crescimento expressivo dos últimos anos, a empresa está entrando em uma fase de organização, estruturação e preparação para um salto de expansão massiva — e seguros fazem parte central dessa estratégia.”



#09 Visma *acquire* ContaAzul

BUY-SIDE

Visma

A Visma é um dos maiores grupos globais de softwares de gestão para pequenas e médias empresas (PMEs), com sede na Noruega e forte presença na Europa e na América Latina. A companhia atua com soluções em ERP, contabilidade, folha de pagamento, gestão financeira e produtividade, atendendo milhões de clientes em diferentes mercados.

Sua estratégia de crescimento combina expansão orgânica com aquisições de players líderes locais, priorizando empresas com produtos cloud-native, forte aderência regulatória e alta recorrência. Entrou no mercado brasileiro em 2025 com a aquisição da ContaAzul.

SELL-SIDE

ContaAzul

Fundada em Joinville (SC), a ContaAzul é uma das principais fintechs de ERP em nuvem para PMEs no Brasil, com foco em simplificar a gestão financeira, contábil e operacional de pequenos e médios negócios. A empresa construiu uma base relevante de clientes, forte reconhecimento de marca e um ecossistema integrado com contadores, bancos e plataformas de pagamento.

Ao longo de sua trajetória, a ContaAzul recebeu investimentos de fundos de destaque, como Tiger Global (Tiger Capital), Ribbit Capital, Monashees e BTG Pactual, consolidando-se como um dos principais cases do ecossistema de tecnologia catarinense e brasileiro.

SOBRE O DEAL

A transação figura como o maior deal recente do ecossistema de tecnologia de Santa Catarina, reforçando a maturidade do polo regional.

A aquisição da ContaAzul oferece à Visma uma plataforma robusta e líder em ERP cloud para PMEs no Brasil, permitindo entrada imediata em um mercado grande, complexo e com forte potencial de crescimento. A ContaAzul agrega profundo conhecimento local, aderência regulatória e um produto já validado em escala.

Do ponto de vista estratégico, a integração acelera a oferta de soluções digitais completas para a gestão empresarial no país, além de criar oportunidades de cross-selling e expansão do portfólio da Visma para serviços financeiros, contábeis e de produtividade. Para a ContaAzul, a operação viabiliza acesso a capital, práticas internacionais e escala global, preservando a continuidade do produto e a ambição de crescimento.



#10 Vela Latam *acquire* Projetus TI, Pixeon, Gaudium, Shift e Sysopen

BUY-SIDE

Vela Latam

A Vela LatAm é um grupo internacional especializado na aquisição e gestão de empresas de software de nicho, atuando principalmente no Brasil e na América Latina. Subsidiária da canadense Constellation Software, a companhia adota uma estratégia de crescimento baseada em aquisições recorrentes, com foco em softwares verticalizados e mercados específicos, como contabilidade, saúde, mobilidade urbana, delivery, jurídico e recuperação de crédito.

O modelo de atuação da Vela LatAm prioriza a preservação da identidade, cultura e autonomia operacional das empresas adquiridas, ao mesmo tempo em que oferece acesso a práticas internacionais de excelência, governança, capital e suporte estratégico para aceleração de crescimento.

SELL-SIDE

Projetus TI

A Projetus TI é uma empresa brasileira com mais de 30 anos de atuação, reconhecida pelo desenvolvimento do Calima ERP Contábil, solução amplamente utilizada por escritórios contábeis nas áreas fiscal, contábil e de folha de pagamento. Com uma base consolidada de clientes e profundo conhecimento regulatório, a companhia construiu uma posição relevante em um segmento caracterizado por alta complexidade operacional e forte dependência de software especializado.

O perfil da Projetus TI reflete um ativo típico de alto valor estratégico em M&A de tecnologia: produto maduro, recorrência de receita, base fiel de clientes e especialização setorial, atributos que aumentam barreiras de entrada e tornam a empresa altamente aderente a estratégias de consolidação.

SELL-SIDE

Pixeon

Fundada em Florianópolis (SC), a Pixeon é uma das principais healthtechs do Brasil, com atuação consolidada no desenvolvimento de soluções digitais para gestão clínica, diagnóstico e engajamento do paciente. A companhia atende mais de 3.000 instituições de saúde, incluindo hospitais, clínicas e centros de diagnóstico, posicionando-se como um player relevante na transformação digital do setor de saúde.

Com um portfólio abrangente e forte conhecimento regulatório e operacional, a Pixeon construiu uma base sólida em um mercado caracterizado por alta complexidade, exigência de conformidade e crescente demanda por soluções integradas e interoperáveis.



#10 Vela Latam *acquire* Projetus TI, Pixeon, Gaudium, Shift e Sysopen

SELL-SIDE

Shift

A Shift é uma empresa de tecnologia especializada em sistemas para medicina diagnóstica, com mais de 30 anos de atuação. Suas plataformas suportam operações de laboratórios, centros de imagem e hospitais e processam cerca de 22% dos exames do Brasil, com presença também na Argentina, Bolívia, Paraguai e Uruguai.

Após a transação, a companhia manteve sua liderança e aposta em expansão sustentável pelos mercados onde já atua e possivelmente novas bases que possam ter entrada facilitada pela Vela LatAm.

SELL-SIDE

Sysopen

Fundada em 1996, em São Paulo, a Sysopen desenvolve soluções de software voltadas à recuperação de crédito. Seu principal produto, a plataforma Recupera, é utilizada por mais de 80 empresas dos setores de varejo, financeiro e utilities, apoiando a gestão de dívidas, pagamentos e interações com devedores.

A companhia construiu uma posição relevante em um nicho específico do mercado brasileiro de cobrança e crédito, com soluções adaptadas à complexidade regulatória e operacional local. Após a transação, a Sysopen mantém sua estrutura organizacional e liderança inalteradas.

SELL-SIDE

Gaudium

Fundada em 2011, no Rio de Janeiro, a Gaudium é uma empresa de tecnologia especializada em soluções para mobilidade urbana e delivery, sendo responsável pela plataforma Machine — um sistema de gestão voltado a empresas regionais de transporte e entregas.

Desde o lançamento, a plataforma já viabilizou mais de 500 milhões de corridas e entregas, atendendo principalmente pequenas cooperativas, operadores locais e startups de mobilidade, com forte presença em cidades de pequeno e médio porte. Esse posicionamento diferencia a Gaudium de grandes players globais ao atender mercados onde soluções tradicionais de mobilidade têm baixa penetração ou atuação limitada.

SOBRE OS DEALS

A Vela LatAm realizou movimentos relevantes de ampliação de portfólio ao longo de 2025. A aquisição da Projetus TI reforça a estratégia de consolidação no segmento de software para escritórios contábeis — um mercado altamente fragmentado, regulado e com forte demanda por soluções especializadas e confiáveis.

As aquisições de Pixeon e Shift ampliam de forma relevante a presença da Vela LatAm no segmento de saúde digital, um dos mercados mais estratégicos e resilientes da América Latina. Ao incorporar plataformas robustas e amplamente adotadas por instituições de saúde, o grupo fortalece seu portfólio com soluções capazes de cobrir toda

a jornada digital do setor — da gestão clínica ao diagnóstico, passando pelo relacionamento com pacientes.

Já as aquisições da Gaudium e da Sysopen marcam a expansão para novas verticais de missão crítica. A Gaudium adiciona uma plataforma validada para gestão de operações de mobilidade e delivery, enquanto a Sysopen reforça a atuação em software para recuperação de crédito, atendendo setores como varejo, financeiro e utilities. Em conjunto, os movimentos ampliam a diversificação do portfólio da Vela LatAm, mantendo o foco em soluções verticalizadas, alta recorrência e forte aderência operacional.



#11 Volaris Group *acquire* Useal Software e Nydus

BUY-SIDE

Volaris Group

A Volaris Group é um grupo internacional especializado na aquisição e gestão de empresas de software vertical, com foco em soluções críticas para setores específicos da economia. Integrante do ecossistema da Constellation Software, a Volaris atua globalmente com uma estratégia de crescimento baseada em aquisições recorrentes, priorizando negócios com forte especialização setorial, receita recorrente e alto grau de dependência operacional por parte dos clientes.

No Brasil e na América Latina, o grupo vem ampliando de forma consistente sua presença, consolidando um portfólio de softwares empresariais voltados a nichos regulados e altamente especializados. No primeiro semestre de 2025, adquiriu a Nydus.

SELL-SIDE

Useal Software

A Useal Software é uma empresa catarinense com mais de 25 anos de atuação, especializada no desenvolvimento de soluções de gestão empresarial (ERP) para setores como energia elétrica, manufatura e distribuição especializada. A companhia atende mais de 1.000 empresas e conta com cerca de 50.000 usuários ativos, refletindo um produto maduro, crítico à operação dos clientes e com forte aderência setorial.

Com profundo conhecimento dos processos e exigências regulatórias dos segmentos atendidos, a Useal construiu uma base sólida de clientes e um posicionamento relevante em mercados onde a especialização do software é fator decisivo de competitividade.

SOBRE OS DEALS

A Useal posiciona a Volaris em gestão operacional e técnico-industrial, enquanto a Nydus amplia a oferta em gestão de pessoas e folha, dois core systems críticos para empresas médias brasileiras. Ambas seguem o playbook clássico do grupo: adquirir empresas estabelecidas, preservar autonomia operacional e acelerar crescimento com capital de longo prazo.

SELL-SIDE

Nydus

Fundada em 1991 e sediada em São Paulo, a Nydus é especializada em sistemas de gestão de RH e folha de pagamento para PMEs brasileiras, além de oferecer serviços de BPO de folha. A empresa permanece sob liderança do fundador e CEO Adalberto Argente, mantendo operação e equipe, agora com suporte de capital e rede global da Volaris.

As soluções da Nydus cobrem processamento de folha, benefícios, recrutamento e conformidade com LGPD e normas sindicais, atendendo empresas de construção, transporte, saúde, serviços e varejo. A transação adiciona ao portfólio da Volaris um pilar relevante de HR Tech, ampliando exposição a software de gestão de pessoas e serviços recorrentes, com forte retenção de clientes.

Os movimentos reforçam o compromisso da Volaris com o mercado brasileiro de software verticalizado e ampliam sua presença em setores caracterizados por alta recorrência, forte dependência tecnológica e barreiras de saída elevadas.



#12 YDUQs *adquire* Proenem, ProMedicina e Eu Militar

BUY-SIDE

YDUQS

A YDUQS é um dos maiores grupos de educação do Brasil, com atuação nacional no ensino superior presencial e digital, além de soluções educacionais complementares. Por meio da Quest.Edu, sua plataforma voltada à educação digital e novos modelos de aprendizagem, a companhia vem expandindo sua presença em segmentos de alto crescimento, utilizando M&A como alavanca estratégica para escala, diversificação de portfólio e captura de novas jornadas do aluno.

A estratégia da YDUQS prioriza ativos com marca consolidada, base relevante de alunos e modelos digitais escaláveis, alinhados à transformação do ensino no Brasil.

SELL-SIDE

ProEnem, ProMedicina e Eu Militar

As plataformas ProEnem, ProMedicina e Eu Militar são especializadas em cursos preparatórios digitais, atendendo públicos distintos do ecossistema educacional brasileiro. O ProEnem foca na preparação para vestibulares e ENEM, o ProMedicina atende candidatos a cursos de Medicina, e o Eu Militar é voltado a concursos das carreiras militares.

As três marcas pertenciam ao Sistema Prodígio de Ensino e construíram relevância por meio de metodologias próprias, conteúdos especializados e forte presença digital, atendendo a uma demanda crescente por soluções de preparação online, flexíveis e de alta performance.

SOBRE OS DEALS

A YDUQS, por meio da Quest.Edu, adquiriu as plataformas ProEnem, ProMedicina e Eu Militar, ampliando significativamente a atuação da YDUQS no segmento de cursos preparatórios digitais, com múltiplas jornadas educacionais — desde o ingresso no ensino superior até carreiras altamente competitivas, como Medicina e concursos militares.

O movimento fortalece o ecossistema da Quest.Edu ao agregar produtos digitais escaláveis, com forte reconhecimento de marca e aderência a públicos específicos. O deal reflete uma tendência estrutural no mercado educacional brasileiro: a consolidação de plataformas digitais especializadas, impulsionada pelo crescimento do ensino online e pela busca por soluções personalizadas para públicos específicos.



Rafael Carvalho
Diretor de Negócios da Quest Edu

“Essas aquisições têm por objetivo cumprir nossa missão de preparar o profissional do amanhã a partir de um ecossistema de marcas.

A ProENEM representa o início dessa trajetória com a preparação para o vestibular. Com ela, conseguimos estar presentes desde o começo da formação de uma grande parcela dos futuros profissionais do país.

O mesmo acontece com a ProMedicina, que atua em uma das jorna-

das mais relevantes e exigentes do mercado, acompanhando o aluno desde a base até o acesso ao ensino superior.

Quando olhamos para o segmento militar, enxergamos outra grande avenida de desenvolvimento profissional. Com a Eu Militar, passamos a oferecer soluções completas para quem escolhe seguir carreira nas Forças Armadas, acompanhando esse profissional ao longo de toda essa trajetória.

Hoje, estamos mais próximos de cumprir nossa missão, independentemente de qual seja a jornada que o profissional escolha seguir.”



Planilha de Deals 2025

Confira em detalhe todos os deals do ano identificado por data, empresas sell-side e buy-side e respectivos segmentos.

Acesse a planilha completa com todos os deals realizados no ano de 2025



Link da planilha:
<https://bit.ly/464nuM7>

O que esperar de 2026

O mercado de Fusões e Aquisições (M&A) em tecnologia no Brasil encerra 2025 em um novo estágio de maturidade. Após o ciclo de euforia e a posterior retração, os dados confirmam a retomada da atividade em patamares mais saudáveis, valuations mais realistas e compradores atuando com maior clareza estratégica.

Esse novo ciclo é marcado por uma **maior democratização das aquisições**. O índice de transações por comprador atinge seu menor nível da série histórica, indicando um mercado menos concentrado e com mais empresas realizando ao menos uma aquisição, em vez de poucos compradores seriais dominando os deals. Ao mesmo tempo, o apetite permanece elevado: a maioria dos compradores segue ativa na busca por targets, reforçando que o principal gargalo do mercado deixou de ser capital e passou a ser a **escassez de ativos efetivamente preparados para M&A**.

A seletividade observada se reflete diretamente nos critérios de avaliação. Nesse contexto, **a inteligência artificial e o uso estrutu-**

rado de dados deixam de ser diferenciais marginais e passam a influenciar diretamente a atratividade, o valuation e a capacidade de integração pós-deal. Soluções verticalizadas, com forte aderência setorial, recorrência e alto grau de criticidade operacional, seguem como os principais alvos de consolidação.

Os movimentos analisados ao longo do relatório ilustram esse padrão na prática. Grandes grupos utilizam o M&A tanto de forma ofensiva — para acelerar inovação, ampliar portfólio e ganhar escala — quanto defensiva, protegendo bases instaladas e fortalecendo ecossistemas. Para founders e executivos, o recado é claro: em um mercado mais técnico, distribuído e competitivo, **visão, método e preparação antecipada** tornaram-se os principais determinantes de sucesso em processos de captação, fusão ou venda.

Conte com a Questum para acompanhar e apoiar os movimentos de liquidez da sua empresa.



Anderson Wajstro

Senior Partner
Questum



A Questum é a primeira assessoria do Brasil especializada em **apoiar executivos na jornada** de crescimento de suas empresas de tecnologia por meio de **captação, M&A ou aquisição de empresas**. Atua na elaboração da estratégia de negócios, na estruturação da governança corporativa, na captação de recursos e na execução dos processos de M&A.

+ de 5 mil conexões fazem parte do ecossistema Questum:

Investidores, empreendedores e parceiros de negócios

+ R\$ 2 bilhões em transações concluídas

+ 100 transações de M&A

Especialistas em empresas de tecnologia com soluções SaaS, Software, IA, IT Services ou ERP, atuamos na venda para os mais diversos segmentos da economia.

Agende uma conversa e avalie o momento da sua empresa conosco.



Referências

Este report utilizou as IAs:

Perplexity

ChatGPT

Gemini

Claude

Agora é oficial: a Brasíndice é Bionexo! <https://bionexo.com>

Após 1º M&A em 2025, nstech religa máquina de aquisições <https://startups.com.br/negocios/logistica/apos-1o-ma-em-2025-nstech-religa-maquina-de-aquisicoes/>

Após aquisição e rebranding, Flowbiz amplia atuação além do e-commerce <https://www.abcdacomunicacao.com.br/apos-aquisicao-e-rebranding-flowbiz-antiga-mailbiz-amplia-atuacao-alem-do-e-commerce-para-impactar-industria/>

Asaas | Sobre a empresa <https://www.asaas.com/sobre-nos>

Asaas planeja três aquisições para acelerar crescimento <https://fusoesaquisicoes.com/hr/asaas-planeja-tres-aquisicoes-para-este-ano/>

Bionexo compra Tasy da Philips por R\$ 1 bilhão e reforça liderança em saúde digital <https://timesbrasil.com.br/brasil/bionexo-compra-tasy-da-philips-por-r-1-bilhao-e-reforca-lideranca-em-saude-digital/>

Bionexo compra Tasy, subsidiária da Philips, por R\$ 1 bi e acelera consolidação hospitalar <https://economicnewsbrasil.com.br/2026/01/02/bionexo-compra-tasy-philips-r-1-bilhao/>

Bionexo recebe aporte de R\$ 440 milhões. Valuation da healthtech chega a 1 bilhão <https://medicinas.com.br/bionexo-bain-capital/>

Brasileira Bionexo compra plataforma de gestão em saúde da Philips por R\$ 1 bilhão <https://www.broadcast.com.br/ultimas-noticias/brasileira-bionexo-compra-plataforma-de-gestao-em-saude-da-philips-por-r-1-bilhao/>

Braço da canadense Constellation chega a 20 aquisições na América Latina, 17 no Brasil <https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/braco-da-canadense-constellation-chega-a-20-aquisicoes-na-america-latina-17-no-brasil/>

Breaking: TOTVS compra a Linx da Stone por R\$ 3 bilhões <https://braziljournal.com/breaking-totvs-compra-a-linx-da-stone-por-r-3-bilhoes/>

Catarinense Selbetti adquire MD2 <https://amanha.com.br/categoria/negocios-do-sul1/catarinense-selbetti-adquire-md2>

Celcoin adquire Vulkan Labs <https://startupi.com.br/celcoin-adquire-vulkan-labs/>

Celcoin adquire Vulkan Labs e amplia atuação em crédito <https://www.letsmoney.com.br/fintech/celcoin-adquire-vulkan-labs/>

Celcoin adquire Vulkan Labs e fortalece atuação em crédito <https://www.baguete.com.br/noticias/celcoin-adquire-vulkan-labs>

Celcoin adquire Vulkan Labs e fortalece atuação no mercado de crédito <https://portalnovarejo.com.br/noticias/celcoin-adquire-vulkan-labs-e-fortalece-sua-atuacao-no-mercado-de-credito/>

Celcoin anuncia aquisição da Vulkan Labs (Instagram) <https://www.instagram.com/p/DRNBfxbjjTL/>

Celcoin compra Vulkan Labs para dobrar área de crédito <https://startups.com.br/negocios/ma/celcoin-compra-vulkan-labs-para-dobrar-area-de-credito/>



Celcoin expande área de crédito com aquisição da Vulkan Labs <https://cryptoid.com.br/criptografia-identificacao-digital-id-biometria/celcoin-expande-area-de-credito-com-aquisicao-da-vulkan-labs/>

Celcoin expande área de crédito com aquisição da Vulkan Labs <https://tiinside.com.br/18/11/2025/celcoin-expande-area-de-credito-com-aquisicao-da-vulkan-labs/>

Celcoin faz sexta aquisição, terceira no mercado de crédito https://pt.linkedin.com/posts/finsidersbrasil_celcoin-faz-sexta-aquisi%C3%A7%C3%A3o-a-terceira-no-activity-7396574972866904064-OGz7

Celcoin faz sexta aquisição desde 2022, a terceira no mercado de crédito <https://finsidersbrasil.com.br/negocios-em-fintechs/fusoes-e-aquisicoes/celcoin-faz-sexta-aquisicao-desde-2022-a-terceira-no-mercado-de-credito/>

Constellation / Sysopen (Instagram) <https://www.instagram.com/p/DNVqVbxNjIV/>

Constellation compra catarinense Useall <https://www.baguete.com.br/noticias/constellation-compra-catarinense-useall>

Constellation compra Pixeon <https://www.baguete.com.br/noticias/constellation-compra-pixeon>

Constellation leva Projetus TI <https://www.baguete.com.br/noticias/constellation-leva-projetus-ti>

Constellation Software adquire Sysopen <https://www.baguete.com.br/noticias/constellation-software-adquire-sysopen>

ContaAzul é comprada pela norueguesa Visma <https://finsidersbrasil.com.br/negocios-em-fintechs/conta-azul-e-comprada-pela-empresa-norueguesa-visma/>

ContaAzul é comprada por gigante norueguesa por US\$ 300 milhões <https://startups.com.br/negocios/ma/conta-azul-e-comprada-por-gigante-norueguesa-por-us-300m/>

CV CRM, da Starian, compra Anapro — e vem mais por aí | VEJA <https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/cv-crm-da-starian-compra-anapro-e-vem-mais-por-ai/>

Depois de desistir da Linx, Constellation compra outra no Brasil <https://www.portalsobrenegocios.com.br/noticia/5550/sao-paulo/mercado/depois-de-desistir-da-linx-constellation-compra-outra-no-brasil.html>

Dias após levantar R\$ 640M, Starian já anuncia seu 1º M&A <https://startups.com.br/negocios/ma/dias-apos-levantar-r-640m-starian-ja-faz-seu-1o-ma/>

Eles transformaram uma loja de máquina de escrever em um negócio de R\$ 800 milhões comprando empresas <https://exame.com/negocios/eles-transformaram-uma-loja-de-maquina-de-escrever-num-negocio-de-r-800-milhoes-comprando-empresas/>

Empresa da Starian faz primeira aquisição após aporte internacional <https://www.nsctotal.com.br/colunistas/estela-benetti/empresa-da-starian-faz-primeira-aquisicao-apos-aporte-internacional>

Entrevista / vídeo institucional iFood (YouTube) <https://www.youtube.com/watch?v=PZpkv-rZ7J8>

Estudo FIPE iFood 2025 <https://institucional.ifood.com.br/estudos-e-pesquisas/fipe-ifood-2025/>

Estúdio criativo fundado durante a pandemia cresce 60% ao ano <https://empreendedor.com.br/negocios/estudio-criativo-fundado-durante-a-pandemia-cresce-60-ao-ano/>

Euax agora é Selbetti <https://www.euax.com.br/2025/03/euax-agora-e-selbetti/>

Exclusivo: TOTVS compra Suri e aumenta aposta em chatbots <https://neofeed.com.br/negocios/exclusivo-totvs-compra-suri-e-aumenta-a-aposta-em-chatbots/>



Fintech Asaas projeta transacionar mais de R\$ 75 bilhões ao ano... <https://finsidersbrasil.com.br/reportagem-exclusiva-fintechs/ate-2025-fintech-asaas-de-gestao-financeira-para-pmes-preve-transacionar-mais-de-r-75-bilhoes-ao-ano-e-faturar-mais-de-r-1-bi/>

Flowbiz agora faz parte da Sankhya <https://blog.flowbiz.com.br/flowbiz-agora-faz-parte-da-sankhya/>

FM/Derraik assessora Saipos, sistema para restaurantes, em aquisição pelo iFood https://www.fmderraik.com.br/na_midia/fm-derraik-assessora-saipos-sistema-para-restaurante-em-aquisicao-pelo-ifood/

Fusão e aquisição de empresas – iFood <https://institucional.ifood.com.br/novos-negocios/fusao-e-aquisicao-de-empresas/>

Gigante de SC compra a 42ª empresa em 11 anos <https://www.nsctotal.com.br/colunistas/pedro-machado/gigante-de-sc-compra-a-42a-empresa-em-11-anos>

Gigante nacional de TI compra empresa de SC <https://www.nsctotal.com.br/colunistas/pedro-machado/gigante-nacional-de-ti-compra-empresa-de-sc>

iFood – post institucional (Instagram) <https://www.instagram.com/p/DM-TCmaOOu-/>

iFood adquire a Advolve mirando crescimento em ads até 2030 <https://www.meioemensagem.com.br/marketing/ifood-adquire-advolve-mirando-crescimento-em-ads-ate-2030>

iFood adquire software para totens de autoatendimento da Videosoft <https://timesbrasil.com.br/empresas-e-negocios/tecnologia-e-inovacao/ifood-adquire-software-para-totens-de-autoatendimento-da-videosoft/>

iFood adquire três empresas de gestão e avança pelo salão dos restaurantes <https://www.bloomberglinea.com.br/negocios/ifood-adquire-tres-empresas-de-gestao-e-avanca-pelo-salao-dos-restaurantes/>

iFood anuncia aquisição da Advolve <https://institucional.ifood.com.br/releases/ifood-anuncia-aquisicao-advolve/>

iFood anuncia investimentos diretos de R\$ 17 bilhões no Brasil até março de 2026 <https://www.infomoney.com.br/business/ifood-anuncia-investimentos-diretos-de-r-17-bilhoes-no-brasil-ate-marco-de-2026/>

iFood anuncia investimentos no Brasil e foco em entregadores <https://consumidormoderno.com.br/ifood-investimentos-brasil-entregadores/>

iFood avança em restaurantes físicos com aquisições <https://itforum.com.br/noticias/ifood-restaurantes-fisicos-aquisicao>

iFood avança sobre restaurantes físicos com nova aquisição <https://itforum.com.br/noticias/ifood-restaurantes-fisicos-aquisicao>

iFood compra 20% da CRM&Bônus e pode chegar à aquisição integral por R\$ 10 bi <https://exame.com/insight/ifood-compra-20-da-crmbonus-e-pode-chegar-a-aquisicao-integral-por-r-10-bi/>

iFood compra 20% da CRM&Bônus e se torna seu segundo maior acionista <https://neofeed.com.br/negocios/ifood-compra-20-da-crmbonus-e-se-torna-seu-segundo-maior-acionista/>

iFood compra 20% da CRM&Bônus para fortalecer hub de soluções <https://startups.com.br/negocios/ma/ifood-compra-20-da-crmbonus-para-fortalecer-hub-de-solucoes/>

iFood compra a Advolve e aposta forte em IA para transformar publicidade em performance <https://www.startse.com/artigos/ifood-compra-a-advolve-e-aposta-forte-em-ia-para-transformar-publicidade-em-performance/>

iFood compra divisão da Videosoft <https://www.baguete.com.br/noticias/ifood-compra-divisao-da-videosoft>

iFood compra startup que usa IA para criar e distribuir anúncios digitais <https://www.infomoney.com.br/business/ifood-compra-startup-que-usa-ia-para-criar-e-distribuir-anuncios-digitais/>

iFood compra três startups para ser o all-in-one dos restaurantes <https://ygorcanazar.com/ifood-compra-tres-startups-para-ser-o-all-in-one-dos-restaurantes/>



iFood compra três startups para ser o all-in-one dos restaurantes <https://startups.com.br/negocios/ifood-compra-tres-startups-para-ser-o-all-in-one-dos-restaurantes/>

iFood compra software de autoatendimento e expande presença física em restaurantes <https://www.infomoney.com.br/business/ifood-compra-software-de-autoatendimento-e-expande-presenca-fisica-em-restaurantes/>

iFood investe em empresas de gestão e PDV para restaurantes <https://startupi.com.br/ifood-investe-empresas-gestao-pdv-restaurantes/>

iFood investe em empresas para impulsionar a gestão de restaurantes <https://institucional.ifood.com.br/restaurantes/ifood-investe-em-empresas/>

iFood investe em três empresas de gestão e PDV para restaurantes <https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/ifood-investe-em-tres-empresas-de-gestao-e-pdv-para-restaurantes/>

Investimento iFood de R\$ 17 bi <https://institucional.ifood.com.br/releases/investimento-ifood-17-bi/>

Linx + TOTVS: análise do deal <https://estadaori.estadao.com.br/2025/08/10/linx-totvs/>

Mercado de insumos e logística – análise setorial https://www.carloscogo.com.br/docs/group1/group2/insumos/insumos_conj_10699.shtml

Mutuus quer ser “one-stop-shop” de seguros para PMEs e anuncia novo aporte <https://finsidersbrasil.com.br/negocios-em-fintechs/mutuus-quer-ser-one-stop-shop-de-seguros-para-pme-e-acaba-de-fechar-aporte/>

Mutuus: conheça a insurtech focada em seguros empresariais para PMEs <https://startupi.com.br/mutuus-e-uma-insurtech-conheca/>

Nydus Systems Informatica Acquired by Volaris Group <https://www.volarisgroup.com/press-room/nydus-systems-informatica-acquired-by-volaris-group/>

Nydus Systems Informatica Acquired by Volaris Group [https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044459/0/en/Nydus-](https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044459/0/en/Nydus-Systems-Informatica-Acquired-by-Volaris-Group.html)

[Systems-Informatica-Acquired-by-Volaris-Group.html](https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044459/0/en/Nydus-Systems-Informatica-Acquired-by-Volaris-Group.html)

nstech – post institucional (Instagram) <https://www.instagram.com/p/DMgBXKaOOHw/?hl=pt>

nstech – reel institucional (Instagram) <https://www.instagram.com/reel/DQZlQ6lET9s/>

nstech adquire a Gasola e expande portfólio de gestão de combustível <https://mundologistica.com.br/noticias/nstech-adquire-gasola-e-expande-portfolio-solucao-gestao-combustivel>

nstech adquire Gasola e expande portfólio <https://pt.linkedin.com/pulse/nstech-adquire-gasola-e-expande-portf%C3%B3lio-amazon-alcan%C3%A7a-zh6sf>

nstech anuncia aquisição da RunTec <https://mundologistica.com.br/noticias/nstech-anuncia-aquisicao-da-runtec>

nstech compra a Gasola e reabastece seu tanque de M&As <https://neofeed.com.br/negocios/nstech-compra-a-gasola-e-reabastece-seu-tanque-de-mas/>

nstech compra a RunTec e alcança receita de R\$ 100 milhões <https://startupi.com.br/nstech-compra-runtec-receita-r-100-milhoes/>

No Ceará, YDUQS compra Unifametro e mira crescimento com foco em Medicina <https://timesbrasil.com.br/brasil/economia-brasileira/no-ceara-yduqs-compra-unifametro-e-mira-crescimento-com-foco-em-medicina/>

O cheque gordo da Selbetti para cinco aquisições em 2025 <https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/o-cheque-gordo-da-selbetti-para-cinco-aquisicoes-em-2025/>

O que fazem TOTVS e Linx? Entenda a compra de R\$ 3 bi <https://exame.com/tecnologia/o-que-fazem-totvs-e-linx-entenda-a-compra-de-r-3-bi-que-movimenta-o-setor-de-tecnologia-no-brasil/>

OPDV cria tecnologia para food services <https://startupi.com.br/opdv-cria-tecnologia-para-food-services/>



OPDV | Página oficial no LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/opdvoficial/>

Pixeon é adquirida pela Vela LatAm e visa ampliar atuação em saúde <https://www.acate.com.br/noticias/pixeon-e-adquirida-pela-vela-latam-e-visa-ampliar-atuacao-no-mercado-de-saude/>

Report | Impactos da IA na construção de startups <https://www.astella.com.br/matrix/impactos-da-ia-na-construcao-de-startups>

Saipos – perfil da empresa <https://www.cbinsights.com/company/saipos>

Sankhya acquire a Lincros e amplia presença em soluções para logística <https://www.tecnologistica.com.br/noticias/mercado/20321/sankhya-acquire-lincros-e-amplia-presenca-em-solucoes-para-logistica/>

Sankhya acquire Flowbiz <https://startupi.com.br/sankhya-acquire-flowbiz/>

Sankhya anuncia 10ª aquisição em 5 anos, aposta em logística <https://exame.com/negocios/sankhya-anuncia-10a-aquisicao-em-5-anos-desta-vez-a-aposta-e-em-logistica/>

Sankhya anuncia aquisição da Lincros <https://tiinside.com.br/04/09/2025/sankhya-anuncia-aquisicao-da-lincros/>

Sankhya compra a catarinense Lincros <https://scinova.com.br/sankhya-compra-a-catarinense-lincros/>

Sankhya compra Flowbiz <https://www.baguete.com.br/noticias/sankhya-compra-flowbiz>

Sankhya compra Lincros <https://www.baguete.com.br/noticias/sankhya-compra-lincros>

Sankhya compra startup de logística <https://www.letsmoney.com.br/noticias/sankhya-compra-startup-logistica/>

Sankhya compra startup de logística e chega à 10ª aquisição <https://startups.com.br/negocios/ma/sankhya-compra-startup-de-logistica-e-chega-a-10a-aquisicao/>

Sankhya faz aquisição da Flowbiz para fortalecer marketing digital <https://www.sankhya.com.br/gestao-de-negocios/sala-de-imprensa/sankhya-faz-aquisicao-da-plataforma-flowbiz-antiga-mailbiz-para-se-fortalecer-com-solucao-de-marketing-digital/>

Sankhya faz nona aquisição <https://fusoesaquisicoes.com/acontece-no-setor/sankhya-faz-nona-aquisicao/>

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/>

Selbetti acquire MD2 <https://www.baguete.com.br/noticias/selbetti-acquire-md2>

Selbetti acquire MD2 e acelera maturidade em IA, dados e analytics <https://saladeimprensa.intelligenza.com.br/releases/selbetti-acquire-md2-e-acelera-maturidade-em-ia-dados-e-analytics/1012685>

Selbetti acquire MD2 e acelera maturidade em IA, dados e analytics <https://folhaagricola.com.br/2025/10/01/selbetti-acquire-md2-e-acelera-maturidade-em-ia-dados-e-analytics/>

Selbetti acquire Unirede <https://selbetti.com.br/blog/selbetti-acquire-unirede/>

Selbetti acquire Unirede e fortalece atuação em monitoramento <https://scinova.com.br/selbetti-acquire-unirede-e-fortalece-atuacao-em-monitoramento/>

Selbetti amplia portfólio com aquisição da Unirede <https://portal.clientesa.com.br/selbetti-amplia-portfolio-com-aquisicao-da-unirede/>

Selbetti anuncia fusão estratégica com a eIPricing e amplia atuação no varejo digital <https://selbetti.com.br/blog/selbetti-anuncia-fusao-estrategica-com-a-eiprice-e-amplia-atuacao-no-varejo-digital/>

Selbetti avança em dados e IA com aquisição da MD2 Consultoria <https://scinova.com.br/selbetti-avanca-em-dados-e-ia-com-aquisicao-da-md2-consultoria/>



Selbetti compra MD2 e reforça atuação em dados e IA <https://itsection.com.br/2025/09/30/selbetti-compra-md2-e-reforca-atuacao-em-dados-e-ia/>

Selbetti compra MD2 para acelerar uso em dados, analytics e IA <https://convergiadigital.com.br/mercado/selbetti-compra-md2-para-acelerar-uso-em-dados-analytics-e-ia/>

Selbetti compra Unired e amplia atuação em serviços de TI digitais <https://convergiadigital.com.br/mercado/selbetti-compra-unired-por-servicos-de-ti-digitais/>

Selbetti encerra 2024 com faturamento recorde e aquisição da Euax <https://itsection.com.br/2025/03/17/selbetti-encerra-2024-com-faturamento-recorde-e-aquisicao-da-euax/>

Selling for Growth, Not an Exit: Why Nydus Chose Volaris for Its Next Chapter <https://www.volarisgroup.com/volaris-group-case-studies/selling-for-growth-not-an-exit-why-nydus-chose-volaris-for-its-next-chapter/>

Sistema de Gestão Tasy | Philips <https://www.philips.com.br/healthcare/resources/landing/solucao-tasy>

Starian adquire Contato Seguro e cria vertical de compliance | VEJA <https://veja.abril.com.br/columa/radar-economico/starian-adquire-contato-seguro-e-cria-vertical-de-compliance/>

Starian adquire Contato Seguro e lança nova vertical com foco em compliance <https://starian.com.br/releases/starian-adquire-contato-seguro-e-lanca-nova-vertical-com-foco-em-compliance/>

Starian adquire Contato Seguro e lança nova vertical com foco em compliance | TI Inside <https://tiinside.com.br/03/12/2025/starian-adquire-contato-seguro-e-lanca-nova-vertical-com-foco-em-compliance/>

Starian, da Softplan, segue expansão e compra Contato Seguro <https://startups.com.br/negocios/ma/starian-da-softplan-segue-expansao-e-compra-contato-seguro/>

Starian: spin-off da Softplan levanta R\$ 640 milhões e já anuncia primeiro M&A <https://the.beatstrap.com.br/noticias-atualidades/starian-recebe-aporte-e-faz-primeira-aquisicao/>

Sistema Philips Tasy no Hospital São Paulo <https://tasy.huhsp.org.br>

Sysopen – Quem somos <https://sysopen.com.br/quem-somos.html>

Sysopen Consultoria (LinkedIn) <https://br.linkedin.com/company/sysopenconsultoria>

Tasy EMR - O melhor do Brasil - Philips <https://www.philips.com.br/healthcare/resources/landing/tasy-emr>

TOTVS compra a Suri por R\$ 28 milhões e reforça aposta em IA no varejo <https://itforum.com.br/noticias/totvs-ia-varejo-compra-suri-28-milhoes/>

TOTVS compra Suri <https://www.baguete.com.br/noticias/totvs-compra-suri>

TOTVS compra Suri por R\$ 28 milhões para escalar varejo <https://forbes.com.br/forbes-money/2025/11/totvs-compra-suri-por-r-28-milhoes-para-escalar-varejo/>

TOTVS enfim abocanha a Linx da Stone por mais de R\$ 3 bilhões <https://www.seudinheiro.com.br/2025/empresas/totvs-tots3-enfim-abocanha-a-linx-da-stone-por-mais-de-r-3-bilhoes-o-que-esta-por-tras-da-compra-bilionaria-bdap-miql/>

TOTVS pagará R\$ 3,05 bilhões pela Linx para ampliar presença no varejo <https://forbes.com.br/forbes-tech/2025/07/totvs-pagara-r-305-bilhoes-pela-linx-com-o-objetivo-de-ampliar-sua-presenca-no-varejo/>

Totvs faz aposta de R\$ 80 milhões no agro <https://www.baguete.com.br/noticias/totvs-faz-aposta-de-r-80-milhoes-no-agro>

Totvs (TOTS3) acerta aquisição da empresa de software TBDC... <https://www.seudinheiro.com/2025/empresas/totvs-tots3-acerta-aquisicao-da-empresa-de-software-tbdc-em-estrategia-para-aprofundar-presenca-no-agro-bdap/>



Transparência iFood <https://institucional.ifood.com.br/transparencia/>

Uma entrega de R\$ 7 bilhões em receita para o iFood em 2025 <https://neofeed.com.br/negocios/uma-entrega-de-r-7-bilhoes-em-receita-para-o-ifood-em-2025/>

Useall agora faz parte do Grupo Volaris (LinkedIn) https://www.linkedin.com/posts/useall-software-ltda_agora-a-useall-faz-parte-do-grupo-volaris-activity-7359268321382273024-wPyo/

Vela (Constellation) compra Gaudium e aposta em mobilidade <https://startups.com.br/negocios/ma/vela-da-constellation-compra-gaudium-e-aposta-em-mobilidade/>

Vela LatAm anuncia aquisição da Gaudium <https://www.velalatom.com/a%20vela%20latam%20anuncia%20a%20aquisi%C3%A7%C3%A3o%20da%20gaudium>

Vela LatAm anuncia aquisição da Projetus TI <https://www.velalatom.com/vela-latam-anuncia-aquisicao-da-projetus-ti>

Vela LatAm anuncia aquisição da Shift <https://saudedigitalnews.com.br/26/03/2025/vela-latam-anuncia-aquisicao-da-shift/>

Vela LatAm anuncia aquisição da Sysopen <https://www.velalatom.com/vela-latam-anuncia-aquisicao-da-sysopen-referencia-nacional-em-software-de-cobranca>

Vela LatAm aposta na Píxeon para ampliar atuação no mercado de saúde <https://www.velalatom.com/vela-latam-aposta-na-pixeon-para-ampliar-atuacao-no-mercado-de-saude>

Vela LatAm – site institucional <https://www.velalatom.com/>

Visma compra a ContaAzul por quase R\$ 2 bilhões <https://braziljournal.com/visma-compra-a-contaazul-por-quase-r-2-bilhoes/>

Volaris adquire Useall no Brasil <https://www.beyondthelaw.news/volaris-useall-acquisition-brazil/>

Volaris Group – press room <https://www.volarisgroup.com/pt-br/press-room/>

YDUQS anuncia compra da Unifametro por R\$ 62 milhões <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/negocios/yduqs-anuncia-compra-da-unifametro-por-r-62-milhoes/>

YDUQS compra ProMedicina, ProEnem e EuMilitar e fortalece cursinhos <https://pipelinevalor.globo.com/negocios/noticia/yduqs-compra-promedicina-proenem-e-eumilitar-fortalecendo-cursinhos.ghtml>

YDUQS investe em cursinhos e reforça ecossistema <https://www.linkedin.com/pulse/yduqs-investe-em-cursinhos-e-refor%C3%A7a-ecossistema-enrique-caniziani-nu3vf/>

Zabbix anuncia movimento estratégico (press release) <https://www.zabbix.com/br/pr/pr688>

Comentários

Rafael Assunção - Questum

Diego Fernandes Sanchez - Sankhya

Anderson Wustro - Questum

Daniel Dreifus - CRMBonus

Leopoldo de Lima - Questum

Rafael Carvalho - Quest Edu

Guilherme Tossulino - Questum

Thiago Silva - iFood

Junior Selbach - Selbetti

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: Daphne Blaese e Jessica Moritz.

Revisão: Daphne Blaese.

Edição: Natália Ledur.

Contribuição: Rafael Assunção, Anderson Wustro, Leopoldo de Lima,
Guilherme Tossulino, Gabriel Campregher, Eduarda Woldam e Marcos Petussi.

Copyright © 2026

Siga a Questum nas redes sociais

