



— OVER
A — CAPITAL

Apresentação Institucional

Seja comprado, não vendido

Ser comprado
vale mais do que
ser vendido



Assessoramos empresários no
momento-chave de sua trajetória:

A SUA TRANSAÇÃO

Por que a overA?

MESA DE BUYERS

Validamos a liquidez de forma confidencial antes de começar, com segurança e foco para um M&A eficaz

FOCO NO MIDDLE-MARKET

Vivemos o middle-market e sabemos gerar valor em cada transação. Somos a única casa focada exclusivamente ao lado do vendedor neste segmento

TRANSPARÊNCIA

Unimos tecnologia e inteligência humana para um M&A ágil, transparente e sem enrolação – geramos mais valor com menos tempo.

PROCESSO SNIPER

Nada de abordagens genéricas ou listas de compradores irreais. Trabalhamos com foco e precisão para garantir uma transação assertiva.

SOLIDEZ

Possuímos investimento da igc – líder em M&A da América Latina.

A melhor transação
nasce do alinhamento
certo para quem vende

Players selecionados:

Beiersdorf intertek
Total Quality Assured. RZK
energia Swiss Re Allianz

hapvida Hypermarcas CIMED bip. VISA

genpact Infosys SGS Q I M A BIOMERIEUX

WeVets
Centro Veterinário 24H alliança Solabia
group BUNZL one

<epam> MONDEE accenture CALDIC Med
Systems

NAGASE GlobalPack suzano Shell eletromidia

mercado
livre syngenta PEPSICO VINCI
partners mastercard

WEG Santander BASF Persistent Sumitomo
Corporation

Husqvarna concentrix kyu OmnicomGroup stefanini
GROUP

Foco em quem pode, quer e faz sentido estratégico.

Acesso **sênior** aos compradores certos, em conversas com real interesse.

Respeitamos o **volume** atendido com atenção e rigor em cada deal.

Cada processo carrega nossa **placa de qualidade**, com preparo, estratégia e execução.

Processo overA

Fazemos simples

1 PREPARAÇÃO

ASSERTIVIDADE E AGILIDADE

Otimizamos o processo de preparação através de uma metodologia ágil para não perder o tempo do empresário.

- **Seleção dos melhores alvos.**
- **Antecipação de perguntas.**
- **Definição da estratégia e tese de investimento.**

2 ROADSHOW

COM FOCO, SEM EXPOSIÇÃO DESNECESSÁRIA

Acesso aos compradores certos e possíveis para o tipo de transação desejada pelo empresário.

- **Abordagens direcionadas e confidenciais.**
- **Foco nos compradores certos.**
- **Geração de valor.**

3 NEGOCIAÇÃO E DILIGÊNCIA

EXPERTISE E DADOS PROPRIETÁRIOS

Utilizamos a nossa experiência transacional e de negociações passadas para aumentar o valor e melhorar a estrutura das propostas.

- **Capacidade negociacional.**
- **Negociações que buscam processo competitivo.**
- **Acompanhamento da diligência.**

Solidez à serviço da sua transação

Sócios fundadores



Felipe Vianna

Felipe Vianna trabalha com fusões e aquisições desde 2007 e, desde então, foi responsável por diversas transações em múltiplos setores. Em sua trajetória profissional, Felipe passou pelo no Stratus Group (private equity), BBM Logística (diretor de M&A), Volt Partners (sócio) e IGC (sócio). É um dos sócios fundadores da overA Capital.

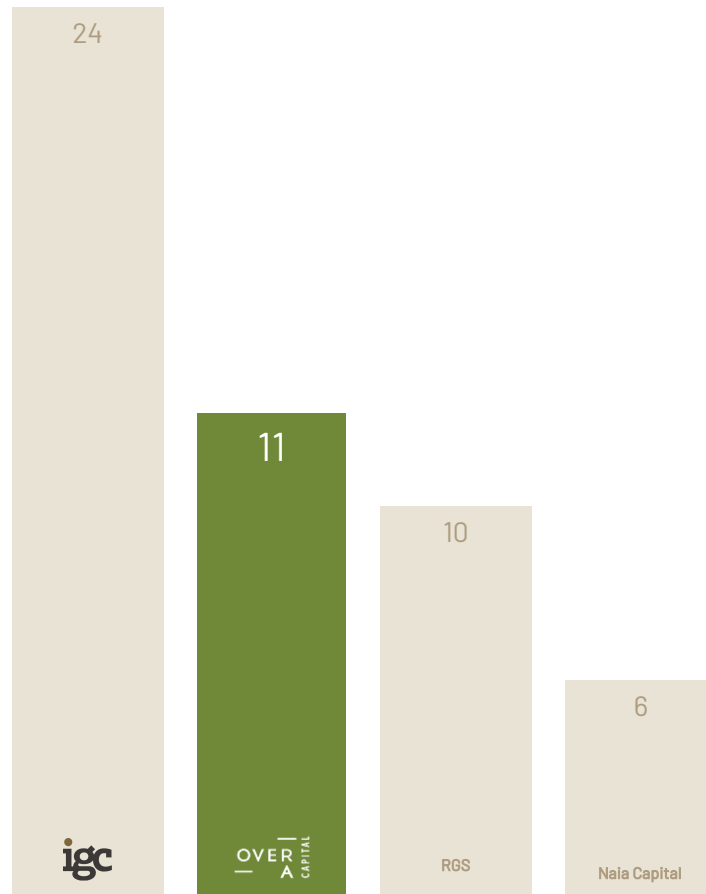


Felipe Petersen

Felipe Petersen é *Alumni* de Wharton, graduado em *Summa Cum Laude* com bacharelado em Ciências Econômicas e concentração em *Business Analytics* e Finanças. Em sua trajetória profissional, foi responsável por transações em múltiplos setores. Felipe passou pela Gávea Private Equity, Velt Partners, Stone (sócio) e IGC (sócio). É um dos sócios fundadores da overA Capital.

2º lugar no Ranking de boutiques de M&A

A overA alcançou a 2ª posição no ranking de boutiques de M&A, consolidando sua relevância no mercado e a consistência de sua atuação em transações estratégicas.



Solidez
e expertise
de nossos
investidores

igc, a casa do empresário

A melhor transação possível a partir de um posicionamento claro: **atuar somente no sell-side, evitando qualquer conflito de interesse.**

+29

| **Anos de experiência** construindo acesso qualificado a investidores e compradores internacionais.

+520

| **Transações concluídas.** Sempre ao lado do vendedor.

+200

| **Pessoas**, o maior time do mercado.

Não colocamos
a sua empresa
à venda

Últimas transações overA



Interrep foi adquirida pela
MONDEE



InCeres foi adquirida pela
Husqvarna Group



4yousee foi adquirida pela
Eletromidia



Neuropsicocentro e Toyt
venderam participação acionária
à Unimed



Neoprospecta foi
adquirida pela Biomérieux



Animaniac's recebeu
investimento da WeVets

Últimas transações overA



Hidromares foi adquirida pela SGS



Clínica SIM integrou a **SuperClínica**



Agrometrika foi adquirida pela Aliare



Dicompel firmou uma venda de quotas para a Simon



Agrocontar foi adquirida pela BHub



Paytime vendeu participação acionária à Bemobi

Últimas transações overA



Contea foi adquirida pela
APEX



Get In foi adquirida pelo iFood



ADD IT foi adquirida pela Skyone



RCR Ambiental foi adquirida pela
Multilixo



Navi Capital vendeu seus fundos
imobiliários à Vinci Compass



Cinergis foi adquirida pela
Innovad Group

Quem é a Interep?



Cynthia Rodrigues

CEO da Interep

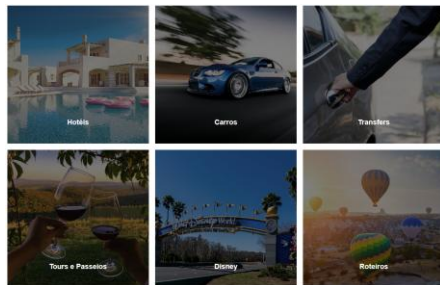


■ Estados que possuem correspondentes

Sediada em São Paulo (SP), a Interep é uma **operadora de turismo especializada em soluções B2B para agências de viagens**. Sua atuação consiste em oferecer um **portfólio premium** de hospedagens, aluguel de carros, serviços terrestres e experiências personalizadas, reunidos em uma plataforma completa que otimiza o trabalho dos agentes. Com forte foco em **curadoria, tecnologia e agilidade**, a Interep **facilita a criação de roteiros e orçamentos**, garantindo mais **eficiência, qualidade e segurança** no atendimento aos viajantes.

Atendendo uma rede de 3,1 mil agências de viagens, maioria focada no segmento de viagens de alto padrão

Portfólio Interep



Assessoramos a transação entre Interep & MONDEE



Uma plataforma de tecnologia de viagens que capacita agências de viagem, corporações e viajantes com uma variedade de opções de reserva, incluindo voos, hotéis, aluguel de carros e muito mais, por meio de ferramentas inovadoras e um mercado fácil de usar.

Racional da Transação

A Mondee adquiriu a Interep como parte de sua estratégia de expansão e consolidação no mercado brasileiro de turismo B2B, fortalecendo sua presença na América Latina. A transação permite à Mondee incorporar a expertise da Interep — uma operadora tradicional, com forte relacionamento com agências e portfólio robusto de hotéis, carros e serviços — ampliando sua capacidade de distribuição e atendimento regional.

MONDEE

em comunicado oficial ao mercado

“A aquisição da Interep vai expandir e diversificar a pegada da MONDEE na América Latina, aumentar sua oferta de produtos e oferecer uma rede de distribuição complementar à da Orinter dado o foco da Interep no mercado de Luxo.”

Na Mídia

PANROTAS

Depois da Orinter, Mondee anuncia compra da Interep por R\$ 45 milhões

15/05/2023



interep

MONDEE

Interep foi adquirida
pela MONDEE

Quem é a InCeres?



InCeres

Fundada em 2013 e sediada em Piracicaba (SP), a InCeres é uma empresa de agtech especializada em soluções de agricultura de precisão e gestão agrônômica baseada em dados. A companhia desenvolve uma plataforma digital que integra mapas de solo, análises laboratoriais, dados georreferenciados e histórico produtivo, permitindo que produtores rurais e agroempresas tomem decisões agrônômicas com maior precisão e eficiência. Seu sistema utiliza modelagem agrônômica, zoneamento de produtividade e algoritmos proprietários para gerar recomendações assertivas de manejo, como aplicação de fertilizantes, correção de solo e definição de taxas variáveis, promovendo maior rentabilidade, sustentabilidade e uso racional de insumos. A plataforma oferece ferramentas completas para monitoramento, prescrição, auditoria técnica, integração com maquinário agrícola e geração de mapas operacionais compatíveis com diferentes equipamentos do mercado.

SEGMENTO:

AgriTech que oferece soluções para agricultura de precisão

InCeres foi adquirida pela Husqvarna Group



Husqvarna é uma empresa sueca fundada em 1689. Ela fornece equipamentos agrícolas leves, incluindo motosserras, cortadores de escova e cultivadores, projetados para eficiência e durabilidade. Ela atende à agricultura em pequena escala, enfatizando facilidade de uso, inovação e sustentabilidade.

Racional da Transação

I.

Expansão de Portfólio e Transformação Digital

A Husqvarna adquiriu a InCeres com o objetivo de incorporar tecnologia de agricultura de precisão ao seu portfólio tradicional de máquinas e equipamentos

II.

Acesso a Novas Camadas de Valor e Diferenciação Competitiva

A transação permite oferecer serviços baseados em dados como análise de solo e recomendações de manejo — ampliando valor ao cliente e criando novas fontes de receita recorrente.

III.

Escala, Sinergia e Aceleração de Internacionalização

Com a tecnologia validada da InCeres e a presença global da Husqvarna, a operação acelera a entrada da companhia em mercados emergentes com soluções inteligentes e de maior eficiência.

Na Mídia



Sem fronteiras: Husqvarna compra InCeres para criar máquinas inteligentes

23/08/2024



InCeres foi adquirida pela
Husqvarna Group



Quem é a 4yousee?

A 4yousee oferece soluções de sinalização digital. Ele fornece softwares para gerenciar conteúdo nas telas, permitindo que as empresas melhorem a comunicação e os anúncios. A empresa ajuda organizações a melhorar o engajamento e a visibilidade por meio de displays digitais dinâmicos.



Joaquim Lopes Jr
CEO 4yousee

4yousee é a líder no Brasil do mercado de digital signage, fornecendo o software por trás das telas com informações de produtos usadas em restaurantes fast-food, postos de gasolina e academias



Wemerson Silva
CTO 4yousee

4yousee foi adquirida pela Eletromidia



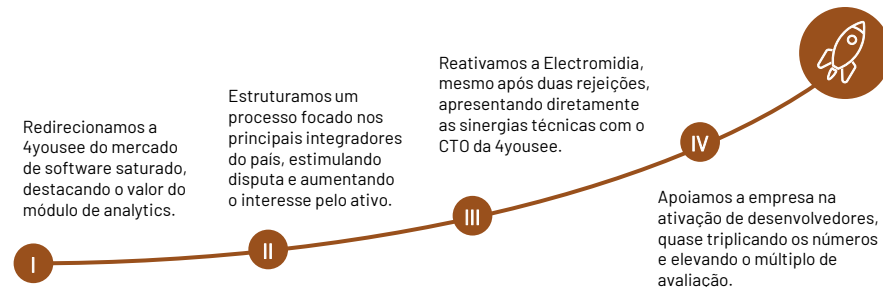
A Eletromidia é especializada em publicidade digital fora de casa, com foco em sistemas de transporte, centros comerciais e áreas urbanas, todas áreas de alto tráfego. Suas soluções são projetadas para proporcionar visibilidade impactante para as marcas.

Racional da Transação

A Eletromidia adquiriu a 4yousee como parte de sua estratégia de expansão para se tornar uma plataforma completa de mídia digital e software (SaaS). A transação permite que a Eletromidia integre a especialização da 4yousee, software de digital signage e analytics para campanhas publicitárias em telas, com seu portfólio de mídia out-of-home (OOH), criando uma oferta combinada de hardware + software + dados.

Como conduzimos o processo

Antes do nosso envolvimento, a 4yousee havia tentado acessar o mercado sem sucesso. Reposicionamos o ativo e criamos competição entre compradores estratégicos.



Um processo competitivo, reposicionado e eficiente que gerou **valuation maior**, **melhores condições contratuais** e um desfecho bem-sucedido.

Na Mídia

Brazil Journal

Eletromidia compra a 4yousee e entra em 'SaaS'

18/09/2024

4yousee 

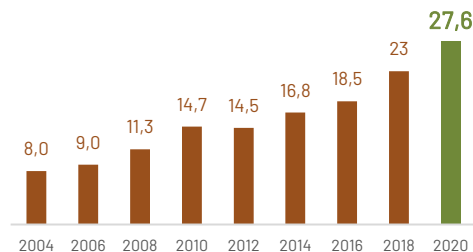


4yousee foi adquirida pela Eletromidia

Motivado por diagnósticos mais precisos e pela crescente conscientização acerca da causa de pessoas com TEA, o mercado de clínicas especializadas tem crescido fortemente mundo a fora

Prevalência do Transtorno do Espectro Autista nos EUA (CDC)

Prevalência a cada #1.000 crianças



De 2004 a 2020, o número de crianças diagnosticadas com TEA **cresceu 3,5x** nos EUA, proporcionalmente a sua população

Das 70 milhões de pessoas com TEA no mundo, **2 milhões são brasileiras**: 3% da população autista mundial (OMS)

Nos EUA, todos os 50 estados garantem algum nível de cobertura para diferentes tipos de tratamentos para crianças autistas



Estima-se que em 2020 o mercado de serviços de tratamento especializado para autistas nos EUA foi de **US\$ 7 bilhões**

No Brasil, as leis convergem para a **cobertura obrigatória dos tratamentos para crianças autistas**. E a jurisprudência corrobora para esse entendimento



Quem é a Neuropsicocentro?

Pioneiro no Nordeste e com fundadoras qualificadas, o Neuropsicocentro adquiriu **know-how** durante os **15 anos de operação**. É um centro clínico multidisciplinar de excelência, com uma marca que exprime qualidade e experiência

Primeira clínica do Ceará a oferecer o serviço do **Programa FRIENDS**. Único **reconhecido pela OMS** para prevenção e tratamento de crianças com **depressão e ansiedade**

Neuropsicocentro e Toyt venderam participação acionária à Unimed

Unimed

A Unimed Fortaleza é uma operadora de planos de saúde que oferece atendimento médico-hospitalar, exames, internações e uma ampla rede de médicos, clínicas e hospitais. Como cooperativa médica, atua para fornecer cuidado integral, serviços de qualidade e soluções de saúde para pessoas, famílias e empresas.

Racional da Transação

A Unimed Soluções, braço de inovação e novos negócios da Unimed Fortaleza, adquiriu participação no Grupo Neuropsicocentro como parte de sua estratégia de expansão, diversificação e fortalecimento em serviços de saúde de alta complexidade. A transação permite à Unimed incorporar a expertise do NPC, referência nacional no tratamento de TEA, com modelo assistencial inovador, portfólio completo e forte atuação clínica, ampliando sua capacidade de atender à crescente demanda por cuidados especializados em neurodesenvolvimento.

Na Mídia



Unimed firma parceria com o Grupo Neuropsicocentro para atendimento infantil

14/05/2025



Unimed

Neuropsicocentro e Toyt venderam participação acionária à Unimed

Quem é a Neoprospecta?

Sediada em Florianópolis (SC), a **Neoprospecta** é uma empresa especializada em soluções para **microbiologia industrial**, **genômica** e **bioinformática**. Sua missão é transformar a gestão de qualidade em indústrias por meio da aplicação de tecnologias que antecipam riscos e garantem a maior segurança nos processos.

Principal diferencial da Neoprospecta

O software tido como diferencial é o **BiomeQuality**, instalado nas fábricas para monitorar riscos de contaminação e rastrear microrganismos, sem a necessidade de paralisar a produção. A tecnologia permite reduzir o tempo de detecção de um mês para três dias, diminuindo os custos logísticos

Alguns Clientes da Neoprospecta



CapTable Institucional

Fundada em 2011, a startup catarinense havia feito duas rodadas de captação até então. Em 2013, levantou **R\$ 500 mil** em um investimento anjo. No ano seguinte, a rodada seed de **R\$ 4 milhões** foi integralmente feita pela Cventures, o braço de gestão de investimentos em venture capital da Fundação Certi

Neoprospecta & Biomérieux

Apesar de a Biomerieux estar presente em 150 países, incluindo o Brasil, essa foi a primeira aquisição feita pela multinacional no País. A Neoprospecta buscava um comprador para escalar seu negócio, a startup tem como objetivo de internacionalizar ainda mais seu serviço, ganhando capilaridade global



Luiz Fernando Valter de Oliveira

Cofundador & CEO

“A Biomérieux permite que nós possamos acessar outra camada de clientes, tanto aqui no Brasil como lá fora, que, por sermos uma startup e por não termos os recursos necessários, não conseguíamos”

Sinergia, Processo competitivo & Mercado aquecido

- I Sendo uma gigante listada na Europa, a Biomérieux não tinha o software que a Neoprospecta possui para detectar e prevenir contaminações em fábricas
- II A negociação foi rápida pela pressão competitiva, e conseguimos destravar preço porque as sinergias estavam claras
- III O mercado de M&As no segmento de testagem, inspeção e certificação anda aquecido e com bons múltiplos

A primeira transação da Biomérieux no Brasil

Na Mídia

NEOFEED

Francesa Biomerieux compra a Neoprospecta, startup de biotecnologia, em seu primeiro M&A no Brasil

13/11/2024



Quem é a Animaniac's?



Animaniac's

Fundado em 2002 e sediado em São Paulo (SP), o Animaniac's é um hospital veterinário dedicado a cuidados de saúde para pequenos animais. A rede oferece atendimento 24 h por dia, com unidades localizadas nos bairros Vila Matilde, Tatupé e Mooca, proporcionando acesso contínuo e de alta qualidade para tutores e seus pets. A estrutura do Animaniac's conta com hospitais completos com consultórios, pronto-atendimento, UTI, centro de diagnóstico com exames laboratoriais e de imagem e serviços especializados como anestesiologia, cardiologia, cirurgias, hidroterapia, estética e atendimento emergencial. O compromisso da Animaniac's é oferecer atendimento humanizado e excelência médica, com equipe veterinária qualificada e atendimento contínuo, 365 dias por ano. Sua missão é cuidar da saúde e bem-estar dos animais de estimação, garantindo suporte abrangente e segurança tanto para pets quanto para seus tutores.

SEGMENTO:

Hospital veterinário

L Catterton investe na WeVets e dá saída para a Treecorp



Rodada tem tranche primária e secundária e avalia a rede de hospitais veterinários em R\$ 400 milhões. Treecorp tem retorno de capital de três vezes.

Animaniac's recebeu investimento da WeVets



WeVets atua como um ecossistema de saúde animal, oferecendo atendimento de alta complexidade — incluindo emergência 24 h, cirurgias, internação, exames laboratoriais e de imagem — além de atendimento clínico para cães e gatos.

Racional da Transação

A WeVets adquiriu o controle da Animaniac's como parte de sua estratégia de consolidação e expansão rápida no mercado de saúde animal no Brasil. A transação permite à WeVets incorporar a experiência da Animaniac's, uma rede tradicional com unidades consolidadas de alto padrão e serviços veterinários especializados — ampliando sua capilaridade e portfólio de atendimento de alta complexidade. Com a integração, a WeVets fortalece seu modelo de rede nacional de hospitais veterinários 24h, combinando escalabilidade, tecnologia e qualidade clínica, com visão de dominar o mercado brasileiro de cuidados veterinários.

Na Mídia

NEOFEED

Após investimento da L Catterton, WeVets faz sua primeira aquisição

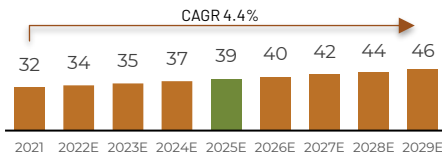
10/02/2025



O Mercado Global de Sensores Marinhos é Enorme e Possui Fortes Motores para o Futuro



Mercado Global de Sensores Marinhos
2021-2029E [USD Bilhões]



4.4 %

é o crescimento esperado para o mercado de sensores marinhos

8,500 Km

Brasil possui mais de 8.500 km de costa e uma vasta área marítima sob sua jurisdição

USD 32 bilhões

O tamanho do mercado global de sensores marinhos foi avaliado em USD 32,3 bilhões em 2021 e deve atingir USD 45,9 bilhões até 2029

Quem é a HidroMares?

A **HidroMares** fundada em 2002, é especializada em **soluções de monitoramento ambiental e oceanográfico**, para que navios possam atracar em condições confiáveis. A companhia tem entre suas principais inovações o **SISMO**, marca registrada de um **sistema de monitoramento meteo-oceanográfico** em tempo real, utilizado em diversos portos brasileiros

Alguns clientes da HidroMares



30 portos/terminais monitorados

+1 sob instalação



100 Estações em operação



211 Equipamentos instalados

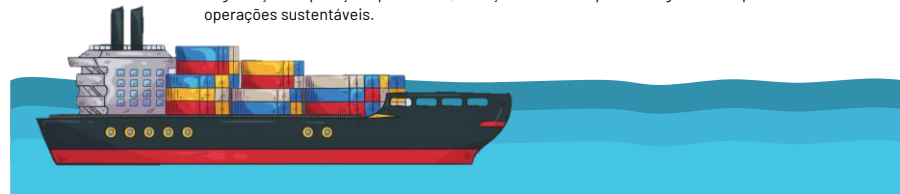
HidroMares foi adquirida pela SGS



A SGS é a principal empresa mundial de Testes, Inspeção e Certificação. Operam uma rede de mais de 2.500 laboratórios e instalações empresariais em 115 países, apoiados por uma equipe de 99.500 profissionais. Com mais de 145 anos, combinam a precisão e exatidão que definem as empresas suíças para ajudar as organizações a alcançar os mais altos padrões de qualidade, conformidade e sustentabilidade.

Racional da Transação

A SGS adquiriu a HidroMares como parte de sua estratégia de expansão e fortalecimento no mercado latino-americano de monitoramento ambiental e oceânico, ampliando sua presença no Brasil e em novos portos da região. A transação permite à SGS incorporar a expertise técnica da HidroMares, referência em soluções de monitoramento meteo-oceanográfico e tecnologia avançada para segurança de operações portuárias, reforçando seu compromisso global com padrões ESG e operações sustentáveis.



Na Mídia



Suíça SGS adquire brasileira HidroMares, de monitoramento oceanográfico

18/06/2024



HidroMares foi adquirida pela SGS

Quem é a SuperClínica?



SuperClínica

Fundada em 2003 em São Luís, Maranhão, a SuperClínica nasceu com uma missão clara: tornar o atendimento médico de qualidade acessível a preços acessíveis. Hoje, a SuperClínica conta com 7 unidades estrategicamente localizadas e oferece mais de 30 especialidades médicas, conectando os pacientes a uma equipe clínica ampla e experiente (mais de 180 médicos, segundo as perguntas frequentes da clínica). Além das consultas presenciais, a SuperClínica oferece teleconsultas, o que facilita o acesso ao atendimento médico. A rede também oferece suporte para análises laboratoriais e exames diagnósticos, incluindo pontos de coleta em parceria com o Laboratório Gaspar, ajudando a garantir uma investigação clínica completa quando necessário. O propósito da SuperClínica é combinar atendimento humanizado, conduta ética e qualidade no serviço, mantendo a saúde ao alcance da população.

SEGMENTO:

Clínica de saúde

Clínica SiM integrou a SuperClínica



A Clínica SiM é uma rede de clínicas populares sediada no Brasil, especializada em oferecer consultas médicas, exames laboratoriais e de imagem e serviços odontológicos com foco em acessibilidade.

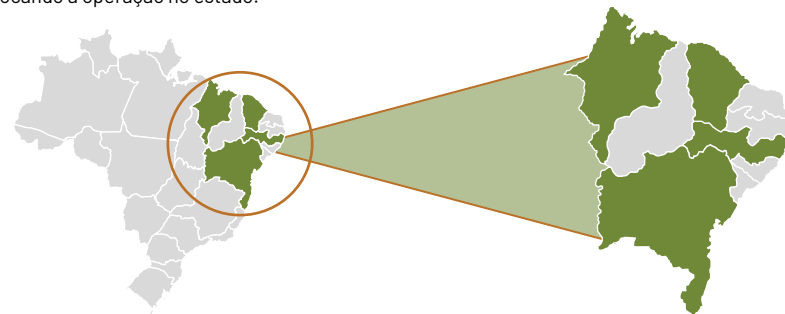
Rede SiM

A Rede SiM foi fundada há 18 anos em Fortaleza pelo empresário Denis Cruz, e já recebeu aportes de gestores como o Temasek, Monashees e Bewater.



Primeira aquisição da empresa, que agora passa a se chamar Rede Simco

O negócio envolveu troca de ações – e uma pequena parte em cash – e a operação da SuperClínica foi absorvida pela SiM. Os fundadores da empresa maranhense seguirão no negócio e continuarão tocando a operação no estado.



Com a integração das **seis unidades** da SuperClínica, a Rede SiMco chega a **22 clínicas** espalhadas por quatro estados do **Nordeste (Ceará, Maranhão, Pernambuco e Bahia)**. No total, a empresa já atendeu **2 milhões de pacientes** e possui **300 mil beneficiários** vinculados em seus planos de fidelidade.

Na Mídia



Clínica SiM compra a SuperClínica
em troca de ações

10/09/2025



Quem é Agrometrika?



Agrometrika

Fundada em 2010 e sediada em São Paulo, Brasil, a Agrometrika é uma empresa especializada em análise de risco de crédito para o agronegócio. Nascida da união das expertises da SIACorp, referência em tecnologias de crédito, e da Agrosecurity, especializada em consultoria de risco agro, a companhia desenvolveu uma plataforma que avalia proponentes de crédito de forma personalizada, sem operar crédito diretamente, garantindo isenção e eliminando conflitos de interesse. Incorporando parâmetros essenciais do setor, como preços de commodities, custos de produção e produtividade regional, a Agrometrika constrói ratings para produtores rurais, cooperativas, revendas e outros elos da cadeia. Seu sistema oferece workflow integrado de concessão de crédito, score parametrizável, relatórios e dashboards, aplicativo para visitas em campo e integração com ERPs. A plataforma já foi utilizada em operações estruturadas como CRAs, FIDCs e modelos de risk sharing, atendendo bancos, distribuidoras de insumos, securitizadoras e cooperativas.

SEGMENTO:

Plataforma de análise e gestão de risco de crédito para o agronegócio

Assessoramos a transação entre Agrometrika & Aliare



A Aliare é uma empresa brasileira especializada em tecnologia para o agronegócio, criada pela união de três grandes players do setor: Siagri, Datacoper e Solution, com o propósito de transformar o agro do futuro.

Racional da Transação

A Aliare adquiriu a Agrometrika como parte de sua estratégia de se posicionar como “big tech do agro” até 2030. A transação permite à Aliare incorporar a especialidade da Agrometrika — gestão de crédito rural e risco agronegócio — e complementar seu portfólio tecnológico voltado ao agro (ERP, CRM, BI etc). Ao integrar essas capacidades (crédito + tecnologia), a Aliare fortalece o ecossistema digital que atende produtores, revendas, cooperativas e indústria, e responde a uma lacuna crucial no agronegócio brasileiro: escassez de crédito rural e complexidade na gestão de risco



Fernando Pimentel

Fundador da Agrometrika

“A união com a Aliare é a oportunidade de ampliar o alcance e acelerar o ritmo de evolução do produto.”

Na Mídia



Aliare compra Agrometrika e vai encarar agfintechs nas plataformas de análise de crédito

31/10/2025



Agrometrika foi adquirida pela Aliare

Perspectivas de alto crescimento para o mercado de Elétrica e Eletrônica, especialmente na América do Sul

Receitas Reais por Segmento (R\$ mm)

Equipamentos elétricos:  CAGR (20' - 23'): **7.7%**



Equipamentos elétricos e eletrônicos:  CAGR (20' - 23'): **7.5%**



Projeções

CAGR (24' - 31')

7.0%



CAGR (24' - 28')

6.5%

Quem é a Dicompel?



Dicompel

A Dicompel é uma empresa brasileira fundada em 1987 e sediada em São Paulo (SP), especializada na fabricação de componentes e produtos elétricos e eletrônicos, como interruptores, tomadas, duchas e soluções para instalações residenciais e comerciais. Seu portfólio combina qualidade, design e funcionalidade, com foco em atender tanto o mercado tradicional de materiais elétricos quanto consumidores finais que buscam produtos acessíveis e confiáveis. Com uma trajetória de décadas no setor, a Dicompel tem como missão oferecer soluções elétricas e eletrônicas que aliam inovação, segurança e praticidade para casas e obras.

SEGMENTO:

Fabricação de componentes e produtos elétricos e eletrônicos

Dicompel firmou uma venda de quotas para a Simon

Ao integrar as capacitações da Dicompel com as competências globais da Simon, o grupo cria um portfólio mais robusto e competitivo.



simon

A Simon Electric é uma empresa global de material elétrico e automação, criada a partir de mais de 100 anos de história de inovação, design e produção industrial.

Racional da Transação

A Simon Holding adquiriu participação na Dicompel como parte de sua estratégia de ampliar presença na América Latina e acelerar sua expansão no mercado brasileiro de materiais elétricos. A transação permite à Simon incorporar a especialidade da Dicompel – uma fabricante tradicional com forte presença regional, portfólio amplo de tomadas, interruptores e soluções elétricas – fortalecendo seu posicionamento no segmento de infraestrutura residencial e comercial no Brasil.

Na Mídia

Bloomberg Línea

Herdeiros da Dicompel atraem empresa global e expõem potencial do middle market

06/11/2025



simon

Dicompel firmou uma venda de quotas para a Simon

Quem é a Agrocontar?

Fundada em Janeiro de 2000, em Patos de Minas (MG), a Agrocontar nasceu para transformar a Gestão no Agronegócio através da Contabilidade. Ao longo desses 25 anos, se tornaram referência nacional com soluções contábeis completas, personalizadas às necessidades dos clientes. Atendem todo o Brasil e estão presentes fisicamente em duas Unidades:



+200
colaboradores



Localizadas em **Goiânia (GO)**
e em **Patos de Minas (MG)**

Algumas marcas atendidas



Agrocontar foi adquirida pela BHub



A BHub é uma startup de contabilidade e gestão financeira para pequenas e médias empresas, combinando automação, tecnologia e atendimento humano para permitir que empreendedores e escritórios contábeis concentrem seus esforços no crescimento e no core business,

Racional da Transação

A BHub adquiriu a Agrocontar como parte de sua estratégia de expansão e consolidação no mercado de contabilidade e gestão financeira, com foco no agronegócio. A aquisição permite à BHub incorporar a expertise da Agrocontar – o maior escritório especializado em contabilidade para o agronegócio no Brasil, com carteira relevante de clientes do setor e profundo conhecimento das particularidades fiscais e operacionais do agro



Jorge Vargas Neto
Fundador da BHub

“Esperamos mais uma vez dobrar nossa receita, captar uma Série B e seguir aumentando nossa lucratividade e liderança em 2026

Na Mídia



BHub compra o maior escritório de contabilidade do agro

26/11/2025



Agrocontar foi adquirida
pela BHub



Quem é a Paytime?

Fintech brasileira fundada em 2018 que oferece soluções completas de tecnologia financeira e pagamentos como serviço (Fintech-as-a-Service) para empresas. Sua plataforma permite que negócios e parceiros criem e operem fintechs white label sem desenvolvimento próprio, integrando aquisição, conta digital, gateway de pagamentos, emissão de boletos, PIX, TED e maquininhas de cartão em um único ambiente. A proposta da Paytime é democratizar o acesso a serviços financeiros e infraestrutura de pagamentos, com tecnologia no-code e escalabilidade para impulsionar crescimento e receita de parceiros e clientes.

Paytime foi adquirida pela Bemobi



A Bemobi é uma empresa brasileira de tecnologia especializada em soluções digitais e serviços recorrentes para operadoras, empresas e consumidores, oferecendo plataformas de pagamentos, assinaturas, monetização digital e serviços financeiros

Racional da Transação

A Bemobi adquiriu a Paytime para acelerar sua expansão em Payment-as-a-Service, incorporando uma plataforma completa de pagamentos e serviços financeiros white-label. A transação amplia a oferta da Bemobi em infraestrutura financeira, fortalecendo seu portfólio de soluções digitais e recorrentes para empresas e parceiros.



Pedro Ripper
Ceo da Bemobi

“A aquisição abre um novo caminho de crescimento para a empresa, uma plataforma pronta de payment as a service, com autosserviço e ferramentas de onboarding escaláveis.”

Como conduzimos o processo

I.

Posicionamento Estratégico

Posicionamos a Paytime como uma plataforma crítica de Payment-as-a-Service, destacando o crescimento acelerado do negócio de pagamentos da Bemobi (35% a.a.) e o papel estratégico da fintech como pilar central do core da companhia.

II.

Estruturação da Transação

Estruturamos uma operação de aquisição de controle (50,1%), com mecanismo de earn-out atrelado a metas de desempenho, alinhando interesses entre comprador e fundadores e permitindo valorização adicional do ativo.

III.

Consolidação e Upside Futuro

A transação inclui opção de compra dos 49,9% remanescentes até 2031, garantindo flexibilidade estratégica para a Bemobi consolidar integralmente a Paytime à medida que o negócio de pagamentos amadurece e ganha escala.

A Bemobi acelera sua entrada em Payment-as-a-Service com uma plataforma escalável, pronta para crescer em modelo B2B2B.

Na Mídia

Brazil Journal

Bemobi compra Paytime para crescer no 'payment as a service'

23/12/2025

paytime

BEMOBI

Paytime vendeu participação acionária à Bemobi



Quem é a Get In?

get>in

Get In

Fundada em 2014 e sediada em São Paulo (SP), a Get In é uma plataforma SaaS de gestão de filas e reservas para restaurantes. Nascida para resolver as filas dos estabelecimentos, evoluiu para uma solução all-in-one: reservas, filas, cardápio digital, CRM, pesquisa de NPS e giftback, voltada especialmente às casas premium do país. Sua tecnologia conecta o restaurante ao cliente desde a descoberta até a chegada à mesa, ajudando os estabelecimentos a organizar o fluxo, reduzir o no-show e otimizar a ocupação do salão, enquanto oferece ao consumidor uma experiência simples para descobrir, reservar e entrar na fila de forma digital.

SEGMENTO:

SaaS de filas e reservas para restaurantes



Juliana Yamada
VP de Novos Negócios, iFood

"Com o tráfego e a inteligência do iFood, podemos ajudar a ampliar o hábito de reservar mesas em restaurantes no Brasil. Isso tem potencial para melhorar a experiência do consumidor e dar ao restaurante mais previsibilidade de demanda, melhor ocupação e mais eficiência no salão."

Get In foi adquirida pelo iFood



O iFood é a principal plataforma de tecnologia para o setor de alimentação no Brasil e na América Latina, conectando milhões de usuários, restaurantes e entregadores. Fundado em 2011, vem expandindo seu ecossistema do delivery para o consumo presencial, com a ambição de se tornar a solução all-in-one dos restaurantes.

Racional da Transação

I.

Expansão do delivery para o consumo presencial

O iFood adquiriu 100% da Get In como peça central do lançamento do "iFood para Comer Fora", marcando sua entrada no consumo dentro do restaurante. A operação leva o ecossistema do app, antes restrito à entrega, para dentro do salão, conectando a jornada online à experiência física.

II.

Geração de demanda e ocupação do salão

Com as soluções de reserva e gestão de filas da Get In, o iFood passa a atrair clientes ao espaço físico, reduzir a ociosidade nos horários de menor movimento e oferecer aos restaurantes uma nova alavanca de vendas presencial, complementando o delivery.

III.

Jornada completa e inteligência de dados

A integração une as pontas online e offline: o iFood passa a influenciar a decisão do cliente antes da visita e a conhecer o comportamento de consumo no presencial, abrindo espaço para fidelização, recorrência e campanhas direcionadas, da descoberta no app à mesa no salão.

Na Mídia

Bloomberg **Línea** **InfoMoney**
exame. **CNN**

Do delivery ao salão: como o iFood quer ocupar mesas vazias em restaurantes

29/04/2026



Quem é a ADD IT?



ADD IT CLOUD

Fundada há mais de 20 anos e sediada em São Paulo (SP), a ADD IT é uma empresa referência em hospedagem de nuvem privada, com operações em alguns dos principais data centers Tier III do Brasil. A companhia atende empresas de diferentes setores com alta demanda por performance, segurança e disponibilidade, especialmente em ambientes que exigem máxima confiabilidade, como ERPs e bancos de dados, entregando infraestrutura robusta para os sistemas mais críticos de seus clientes.

Ao longo de mais de duas décadas de atuação, a ADD IT construiu profundo conhecimento técnico em hospedagem em nuvem, desenvolvendo uma operação especializada na gestão e sustentação de ambientes que demandam alta disponibilidade e controle rigoroso sobre dados. Fundada por Eduardo Chiste, Marcio Vilalba e Ricardo Chiste, a companhia consolidou ao longo dos anos uma base relevante de clientes com alto grau de recorrência, reflexo do reconhecimento técnico e da proximidade com o cliente que marcam sua trajetória no mercado nacional de cloud privada.

SEGMENTO:

Hospedagem de nuvem privada

ADD IT foi adquirida pela Skyone



A Skyone é uma empresa brasileira de tecnologia especializada em cloud, dados, inteligência artificial e cibersegurança, com atuação em mais de 35 países e um amplo ecossistema de parceiros de software, com estratégia clara de consolidação em empresas especializadas na gestão e sustentação de ambientes em nuvem.

Racional da Transação

A Skyone adquiriu 100% da ADD IT como parte de sua estratégia de consolidação em cloud, acelerando o crescimento após a rodada Série C liderada pela Advent no fim de 2025. A operação incorpora ao grupo uma empresa referência em hospedagem de nuvem privada, com mais de 20 anos de mercado, forte reconhecimento técnico em ambientes críticos e base consolidada de clientes, ampliando as oportunidades de cross-sell em cibersegurança, dados e inteligência artificial, com o Skyone Studio como principal vetor de expansão sobre a base da ADD IT.



Ricardo Brandão
Cofundador & CEO, Skyone

“Essa aquisição marca o início de uma nova fase em que combinamos crescimento orgânico, expansão do ecossistema e aquisições estratégicas.”

Na Mídia

Pipeline **InfoMoney**
Bloomberg **Línea**

Após investida da Advent, Skyone compra ADD IT e acelera agenda de M&A em nuvem e IA

08/06/2026



ADD IT foi adquirida pela Skyone

Quem é a RCR Ambiental?



RCR Ambiental

Com atuação em São Paulo, Rio de Janeiro e Goiás, a RCR Ambiental é uma referência em operações ambientais para segmentos industriais, farmacêuticos e outros setores regulados. A companhia reúne as operações da RCR Representações, RCR Rio e Vida Soluções Ambientais, combinando recuperação fiscal de produtos vencidos e avariados com gerenciamento tradicional de resíduos – negócio de alta barreira de entrada regulatória, com receita dividida quase igualmente entre as duas frentes (recuperação fiscal e gestão de resíduos). A companhia atende clientes industriais e do setor farmacêutico que demandam conformidade regulatória rigorosa e rastreabilidade sobre o descarte e a recuperação de produtos, consolidando know-how técnico em operações complexas e ambientes regulados nos três estados onde atua.

SEGMENTO:

Gestão de resíduos e recuperação fiscal em setores regulados

RCR Ambiental foi adquirida pela Multilixo



O Grupo Multilixo é a maior empresa privada de coleta de resíduos do Brasil, fundada em 1996 e sediada em São Paulo. Com mais de 30 unidades operacionais e 8 mil clientes ativos, atua em coleta, reciclagem, aterros, logística reversa e produção de biometano.

Racional da Transação

O Grupo Multilixo adquiriu 100% da RCR Ambiental por R\$ 150 milhões – maior aquisição de sua história e a 28ª desde 2018. A operação leva a Multilixo para fora de São Paulo por primeira vez, expandindo para Rio de Janeiro e Goiás, e agrega um negócio regulado e de alta barreira de entrada. Com isso, a Multilixo passa a oferecer recuperação fiscal e operações ambientais especializadas a sua base de mais de 8 mil clientes, reforçando a integração vertical da cadeia de resíduos. O grupo já planeja R\$ 400 milhões em investimentos para 2027.



Lucas Urias

Diretor de Estratégia e Inovação, Grupo Multilixo

"A aquisição da RCR Ambiental projeta o Grupo Multilixo para uma nova etapa de crescimento, sustentada pelo amadurecimento de um ecossistema que integra reciclagem, logística reversa, economia circular, valorização energética e inovação aplicada à operação."

Na Mídia



*Grupo Multilixo compra RCR Ambiental
em negócio de R\$ 150 milhões e
promete investir o triplo em 2027*

06/08/2026



Concluindo...

Maior precificação

Pensamos a longo prazo, buscando sempre a transação que **agregará mais valor** à empresa.

Sem conflito de interesse

A overA é **100% focada no sell-side**, excluindo qualquer tipo de conflito de interesses.

Somos únicos

Única casa de M&A que consegue unir **qualidade com escala**, protegendo o **valor e o legado** da sua companhia.

Cobertura global

Acesso aos maiores **compradores globais**, tanto estratégicos quanto financeiros.

Solidez

Possuímos investimento da **igc líder absoluta** em **transações de M&A sell-side na America Latina**.

felipe.petersen@overacapital.com.br

felipe.vianna@overacapital.com.br

Rua Hungria, 1240 - 5º Andar, cj.52 - Jardim Europa

São Paulo - SP, 01455-000