



Na Mídia

06/10/2025 | [Valor Econômico](#)

No M&A do CRM, Syonet compra Campos Dealer para crescer no agro

Investida de search fund colocou aquisições no centro da estratégia de expansão

Felipe Frisch

A Syonet, empresa de software de CRM e marketing para concessionárias de veículos, fechou a compra da Campos Dealer, plataforma líder em relacionamento para revendedoras agrícolas. Com a operação, a companhia passa a um market share de mais de 50% das concessionárias do país – tanto no geral quanto no agronegócio especificamente –, ampliando sua base de clientes em cerca de mil lojas, para 4,2 mil. A transação não teve o valor divulgado.

O crescimento por aquisição é parte relevante da estratégia da Syonet, iniciada em 2023 após a aquisição pelo search fund Atlante Capital. Com a Campos Dealer, a projeção é fechar 2025 com um crescimento de 50% nas receitas recorrentes, superando R\$ 106 milhões, quase o triplo dos R\$ 39 milhões registrados em 2022.

Segundo o CEO da Syonet, Caio Nascimbeni, a expectativa é que a sinergia entre as empresas seja grande, já que Syonet e Campos Dealer compartilham uma base de clientes complementar. Muitos clientes atendidos pela Syonet também operam lojas de maquinário agrícola, criando oportunidades imediatas de integração, cross-selling e ganho de escala.

Outras negociações para aquisição já estão em curso e pelo menos uma deve ser anunciada no ano que vem, podendo aumentar ainda mais o escopo da Syonet, como lojas de carros usados e oficinas. “Vemos muitas oportunidades de consolidação nesse mercado de martechs” – que combinam marketing e tecnologia –, diz o executivo.



Nascimbeni: outros segmentos do mercado automotivo em vista para futuras aquisições — Foto: Divulgação

Atualmente, a Syonet atende concessionárias de marcas como Stellantis, BYD, Hyundai e Toyota, que movimentaram R\$ 85 bilhões em transações nos últimos 12 meses. Com a incorporação da Campos Dealer, a empresa passa a fornecer sistemas também para concessionárias agrícolas de fabricantes como Valtra, John Deere, New Holland e Massey Ferguson. Juntas, as duas plataformas representarão mais de R\$ 100 bilhões em veículos, peças, acessórios e serviços automotivos transacionados em 2025.

Com a aquisição, os executivos da Campos Dealer permanecerão na operação, somando-se aos mais de 250 colaboradores da Syonet. “Estamos muito felizes e empolgados com a chegada do time da Campos à nossa empresa, formando com a gente um verdadeiro dream team de especialistas em tecnologia para concessionárias de todos os tipos”, diz Nascimbeni.

“Passamos a integrar um ecossistema ainda mais completo, com acesso imediato a um portfólio mais amplo de produtos e serviços. Essa união fortalece nossa posição no mercado de agronegócio e potencializa os resultados da rede de concessionárias que atendemos”, afirma Humberto Santos, CEO da Campos Dealer.

Segundo Nascimbeni, a aquisição faz parte de uma estratégia mais ampla de consolidação. “Seguimos com um plano elaborado e estratégico de expansão. A entrada da Campos Dealer é um marco importante. Planejamos realizar ao menos mais uma aquisição estratégica no próximo ano, sempre com foco em agregar tecnologia, escala e especialização aos nossos clientes”, conclui o executivo.

A Syonet foi assessorada na transação pelo Demarest Advogados, e a Campos Dealer teve como assessores a LKC Capital e a Timoner e Novaes Advogados.