

NEWSWIRE

Search Funds y Fusiones Estratégicas: Cómo las PyMEs están acelerando su expansión en América Latina



Publicado 17 horas el 24/11/2025

Por EFE



(Información remitida por la entidad que la firma:)

Inversionistas y emprendedores apuestan por adquisiciones estratégicas para impulsar el crecimiento y la consolidación en el mercado

El mercado de fusiones y adquisiciones en América Latina continúa en ritmo acelerado. De acuerdo con **Aon plc** (NYSE: AON), se registraron 1,338 transacciones en el primer semestre de 2025, que movieron **US\$ 43.8 mil millones**. En México, se contabilizaron 208 transacciones en el tercer trimestre de 2025, de las cuales 90 cuentan con un valor no confidencial de US\$ 19.2 millones.

Además del incremento en volumen, el mercado también se vuelve más diverso, con la consolidación de nuevas modalidades de inversión. Uno de los principales destaque es el avance de los search funds: un modelo en el que inversionistas financian a emprendedores para adquirir y desarrollar pequeñas y medianas empresas, asumiendo directamente la gestión. Según el estudio Latin America Search Fund, realizado por **FGV, Grant Thornton y IE University**, se espera que este modelo crezca 56% hacia 2026 en América Latina.

El estudio International Search Funds 2024, del **IESE Business School**, refuerza esta tendencia: la región ya suma 110 search funds, con México (50) y Brasil (34) liderando la expansión del modelo en el continente. En los últimos años, tanto Brasil como México han

registrado una aceleración significativa en la creación de nuevos search funds, siguiendo el ritmo global. Solo en 2023 se formaron 59 nuevos search funds internacionales, un récord histórico.

Este avance es impulsado por un entorno favorable, especialmente en México. Las PyMEs son una parte fundamental de la economía del país, representando el 99% del sector privado, según el INEGI (2020). Contribuyen con más del 50% del ingreso nacional y generan el 78% de los empleos formales. Sin embargo, alrededor del 33% de estas empresas cierran durante su primer año, y solo el 35% sobreviven más de cinco años. Ante desafíos como falta de gobernanza, sucesión y acceso a capital para innovación, muchos emprendedores han buscado alternativas para sostener el crecimiento y mantenerse competitivos.

A diferencia de los fondos tradicionales, el search fund prioriza la operación a largo plazo: el emprendedor se convierte en CEO de la empresa adquirida y es directamente responsable por el crecimiento, la expansión del negocio y la profesionalización del equipo. El retorno financiero está vinculado al desempeño, lo que impulsa decisiones más sostenibles y una gestión orientada a resultados.

Para **Caio Nascimbeni, CEO de Syonet**, líder nacional en software de CRM y marketing para el sector automotriz, «Brasil y México son hoy mercados altamente atractivos para los search funds, con amplias oportunidades de agregar valor a los negocios locales a través de la profesionalización y la tecnología. Planeamos realizar al menos otra adquisición estratégica el próximo año, siempre enfocados en ampliar el alcance de nuestra actuación con nuestros clientes».

Syonet fue adquirida por Atlante Capital en 2023, junto con Lead Force, cuando Nascimbeni —fundador de Atlante— asumió el cargo de CEO. Desde entonces, la compañía ha pasado por un intenso proceso de profesionalización de la gestión y aceleración de inversiones. El ejecutivo lideró un rebranding, unificó marcas, fortaleció el cross-sell entre soluciones y posicionó a la empresa como una plataforma integrada de relacionamiento y ventas.

Como resultado, Syonet cerró 2024 con R\$ 60 millones en facturación, 110 nuevos clientes —incluyendo grandes grupos automotrices— y más de R\$ 85 mil millones en transacciones realizadas en su plataforma propietaria. Además, inició su expansión internacional con la apertura de una subsidiaria en México.

En octubre de 2025, la empresa volvió a mover el mercado al adquirir el 100% de Campos Dealer, plataforma de relacionamiento para concesionarias agrícolas, en una operación de fusiones y adquisiciones (M&A). La transacción añadió alrededor de 1,000 nuevas tiendas a su base, alcanzando más de 4,200 clientes y consolidando a Syonet con más del 50% del market share en su segmento.

«Hemos invertido fuertemente en tecnología de punta, **nuevos productos potenciados por inteligencia artificial** y en nuestra internacionalización. Nuestro enfoque al adquirir empresas es sumar productividad al día a día de la operación, comprender la cultura y el mercado en el que actúan y liderar un proceso profundo de transformación», destaca Nascimbeni.

Con su crecimiento acelerado y la incorporación de Campos Dealer, Syonet proyecta cerrar 2025 con un aumento del 50% en sus ingresos, superando los R\$ 106 millones en facturación recurrente anual, casi el triple de los R\$ 39 millones registrados en 2022, antes de la entrada del fondo.

Estos movimientos refuerzan cómo las **PyMEs latinoamericanas** están adquiriendo capacidad para competir en igualdad de condiciones con grandes players, combinando capital estratégico, gestión especializada e innovación tecnológica. Con la creciente demanda por soluciones digitales y nuevos modelos de negocio, los search funds y las fusiones estratégicas seguirán moldeando el panorama empresarial en América Latina, creando oportunidades relevantes para emprendedores e inversionistas.

Sobre Syonet

Líder en soluciones tecnológicas para concesionarias de vehículos en Brasil, Syonet es una plataforma única e integral para la gestión de ventas y posventa, que incrementa la eficiencia comercial y fortalece el relacionamiento entre armadoras, concesionarias y clientes.

En 2024, Syonet registró una facturación histórica de R\$ 60 millones, un crecimiento superior al 30% respecto al año anterior, además de sumar más de 100 nuevos clientes e iniciar su proceso de internacionalización con la apertura de una filial en México.

Para 2025, la empresa proyecta un crecimiento del 50%, con la meta de alcanzar R\$ 106 millones en ingresos recurrentes anuales (ARR). El avance es impulsado, entre otros factores, por la adquisición del 100% de Campos Dealer, la principal plataforma de relacionamiento para concesionarias agrícolas del país. Con esta operación, Syonet pasa a controlar más del 50% del market share en el sector, ampliando su base a más de 4,200 clientes y cerca de 1,000 nuevas tiendas. En conjunto, las plataformas Syonet y Campos Dealer deberán representar más de R\$ 100 mil millones en vehículos, refacciones, accesorios y servicios automotrices transaccionados en 2025, consolidando a Syonet como la martech más completa del mercado automotriz latinoamericano.

Para más información, visite: <http://www.syonet.com.br>

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/2827949/Caio_Nascimbeni_-_CEO_da_Syonet_Creditos_da_imagem_Luciano

View original content to download multimedia:

<https://www.prnewswire.com/mx/comunicados-de-prensa/search-funds-y-fusiones-estrategicas-como-las-pymes-estan-acelerando-su-expansion-en-america-latina-302624583.html>

FUENTE Syonet

AGENCIA EFE S.A.U.,S.M.E. no se hace responsable de la información que contiene este mensaje y no asume responsabilidad alguna frente a terceros sobre su íntegro contenido, quedando igualmente exonerada de la responsabilidad de la entidad autora de este. Agencia EFE se reserva el derecho a distribuir el comunicado de prensa dentro de la línea informativa, o bien a publicarlo en EFE Comunica.

La entrada [Search Funds y Fusiones Estratégicas: Cómo las PyMEs están acelerando su expansión en América Latina](#) se publicó primero en [EFE Comunica](#).

MILENIO

Copyright © 2024 Milenio.ar

[...] s el avance de los search funds: un modelo en el que inversionistas financieran a emprendedores para adquirir y desarrollar pequeñas y medianas empresas, asumiendo directamente la gestión. Según el estudio Latin America Search Fund, realizado por FGV, Grant Thornton y IE University , se espera que este modelo crezca 56% hacia 2026 en América Latina. El estudio International Search Funds 2024, del IESE Business School , refuerza esta tendencia: la región ya suma 110 search funds, con México (5 [...]

(Información remitida por la entidad que la firma:) Inversionistas y emprendedores apuestan por adquisiciones estratégicas para impulsar el crecimiento y la consolidación en el mercado. El mercado de fusiones y adquisiciones en América Latina continúa en ritmo acelerado. De acuerdo con Aon plc (NYSE: AON), se registraron 1,338 transacciones en el primer semestre de 2025, que movieron US\$ 43.8 mil millones . En México, se contabilizaron 208 transacciones en el tercer trimestre de 2025, de las cuales 90 cuentan con un valor no confidencial de US\$ 19.2 millones. Además del incremento en volumen, el mercado también se vuelve más diverso, con la consolidación de nuevas modalidades de inversión. Uno de los principales destaque es el avance de los search funds: un modelo en el que inversionistas financieran a emprendedores para adquirir y desarrollar pequeñas y medianas empresas, asumiendo directamente la gestión. Según el estudio Latin America Search Fund, realizado por FGV, Grant Thornton y IE University , se espera que este modelo crezca 56% hacia 2026 en América Latina.

El estudio International Search Funds 2024, del IESE Business School , refuerza esta tendencia: la región ya suma 110 search funds, con México (50) y Brasil (34) liderando la expansión del modelo en el continente. En los últimos años, tanto Brasil como México han registrado una aceleración significativa en la creación de nuevos search funds, siguiendo el ritmo global. Solo en 2023 se formaron 59 nuevos search funds internacionales, un récord histórico.

Este avance es impulsado por un entorno favorable, especialmente en México. Las PyMEs son una parte fundamental de la economía del país, representando el 99% del sector privado, según el INEGI (2020). Contribuyen con más del 50% del ingreso nacional y generan el 78% de los empleos formales. Sin embargo, alrededor del 33% de estas empresas cierran durante su primer año, y solo el 35% sobreviven más de cinco años. Ante desafíos como falta de gobernanza, sucesión y acceso a capital para innovación, muchos emprendedores han buscado alternativas para sostener el crecimiento y mantenerse competitivos.

A diferencia de los fondos tradicionales, el search fund prioriza la operación a largo plazo: el emprendedor se convierte en CEO de la empresa adquirida y es directamente responsable por el crecimiento, la expansión del negocio y la profesionalización del equipo. El retorno financiero está vinculado al desempeño, lo que impulsa decisiones más sostenibles y una gestión orientada a resultados.

Para Caio Nascimbeni, CEO de Syonet , líder nacional en software de CRM y marketing para el sector automotriz, «Brasil y México son hoy mercados altamente atractivos para los search funds, con amplias oportunidades de agregar valor a los negocios locales a través de la profesionalización y la tecnología. Planeamos realizar al menos otra adquisición estratégica el próximo año, siempre enfocados en ampliar el alcance de nuestra actuación con nuestros clientes».

Syonet fue adquirida por Atlante Capital en 2023, junto con Lead Force, cuando Nascimbeni —fundador de Atlante— asumió el cargo de CEO. Desde entonces, la compañía ha pasado por un intenso proceso de profesionalización de la gestión y aceleración de inversiones. El ejecutivo lideró un rebranding, unificó marcas, fortaleció el cross-sell entre soluciones y posicionó a la empresa como una plataforma integrada de relacionamiento y ventas.

Como resultado, Syonet cerró 2024 con R\$ 60 millones en facturación, 110 nuevos clientes —incluyendo grandes grupos automotrices— y más de R\$ 85 mil millones en transacciones realizadas en su plataforma propietaria. Además, inició su expansión internacional con la apertura de una subsidiaria en México.

En octubre de 2025, la empresa volvió a mover el mercado al adquirir el 100% de Campos Dealer, plataforma de relacionamiento para concesionarias agrícolas, en una operación de fusiones y adquisiciones (M&A). La transacción añadió alrededor de 1,000 nuevas tiendas a su base, alcanzando más de 4,200 clientes y consolidando a Syonet con más del 50% del market share en su segmento.

«Hemos invertido fuertemente en tecnología de punta, nuevos productos potenciados por inteligencia artificial y en nuestra internacionalización. Nuestro enfoque al adquirir empresas es sumar productividad al día a día de la operación, comprender la cultura y el mercado en el que actúan y liderar un proceso profundo de transformación», destaca Nascimbeni.

Con su crecimiento acelerado y la incorporación de Campos Dealer, Syonet proyecta cerrar 2025 con un aumento del 50% en sus ingresos, superando los R\$ 106 millones en facturación recurrente anual, casi el triple de los R\$ 39 millones registrados en 2022, antes de la entrada del fondo.

Estos movimientos refuerzan cómo las PyMEs latinoamericanas están adquiriendo capacidad para competir en igualdad de condiciones con grandes players, combinando capital estratégico, gestión especializada e innovación tecnológica. Con la creciente demanda por

soluciones digitales y nuevos modelos de negocio, los search funds y las fusiones estratégicas seguirán moldeando el panorama empresarial en América Latina, creando oportunidades relevantes para emprendedores e inversionistas.

Líder en soluciones tecnológicas para concesionarias de vehículos en Brasil, Syonet es una plataforma única e integral para la gestión de ventas y posventa, que incrementa la eficiencia comercial y fortalece el relacionamiento entre armadoras, concesionarias y clientes. En 2024, Syonet registró una facturación histórica de R\$ 60 millones, un crecimiento superior al 30% respecto al año anterior, además de sumar más de 100 nuevos clientes e iniciar su proceso de internacionalización con la apertura de una filial en México.

Para 2025, la empresa proyecta un crecimiento del 50%, con la meta de alcanzar R\$ 106 millones en ingresos recurrentes anuales (ARR). El avance es impulsado, entre otros factores, por la adquisición del 100% de Campos Dealer, la principal plataforma de relacionamiento para concesionarias agrícolas del país. Con esta operación, Syonet pasa a controlar más del 50% del market share en el sector, ampliando su base a más de 4,200 clientes y cerca de 1,000 nuevas tiendas. En conjunto, las plataformas Syonet y Campos Dealer deberán representar más de R\$ 100 mil millones en vehículos, refacciones, accesorios y servicios automotrices transaccionados en 2025, consolidando a Syonet como la marTech más completa del mercado automotriz latinoamericano.

Para más información, visite: <http://www.syonet.com.br>

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/2827949/Caio_Nascimbeni__CEO_da_Syonet__Cr_dito_da_imagem_Luciano_Alves__1.jpg View original content to download multimedia: <https://www.prnewswire.com/mx/comunicados-de-prensa/search-funds-y-fusiones-estrategicas-como-las-pymes-estan-acelerando-su-expansion-en-america-latina-302624583.html>

FUENTE Syonet

AGENCIA EFE S.A.U.,S.M.E. no se hace responsable de la información que contiene este mensaje y no asume responsabilidad alguna frente a terceros sobre su íntegro contenido, quedando igualmente exonerada de la responsabilidad de la entidad autora de este. Agencia EFE se reserva el derecho a distribuir el comunicado de prensa dentro de la línea informativa, o bien a publicarlo en EFE Comunica. La entrada Search Funds y Fusiones Estratégicas: Cómo las PyMEs están acelerando su expansión en América Latina se publicó primero en EFE Comunica