EDIÇÃO 1 | OUTUBRO DE 2026

Guia de Internacionalização para Empresas de Cyber nos EUA

O Brasil é *1,5%* do mercado global de cibersegurança. O que fazer com os outros 98,5%?

Dados, transações e critérios para a empresa brasileira de cibersegurança que quer crescer nos EUA, por parceria, fusão ou aquisição.

43%

do gasto global em cibersegurança está na América do Norte

219

transações de M&A em cyber só no 1º semestre de 2026, US$ 9,1 bi

88%

do capital de M&A veio de compradores estratégicos, empresas do setor que compram para crescer

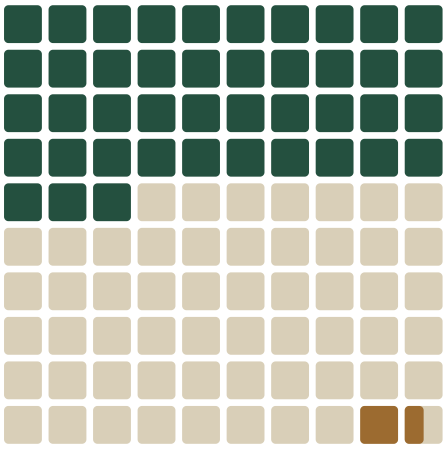
Fontes: Fortune Business Insights (2025); Momentum Cyber, Mid-Year 2026 Review.

> *"O cliente que compra cibersegurança nos EUA compra de quem é local, tem cliente e tem time. Por isso, entrar por parceria, fusão ou aquisição costuma ser o caminho mais curto."*
>
> **Marcos Semola, Fundador, Entry2Grow**

Pequeno em casa, grande lá fora.

O Brasil é o maior mercado de cibersegurança da América Latina, mas pesa pouco no mundo. O dinheiro, os clientes e os compradores estão em outro lugar.

Onde está o gasto



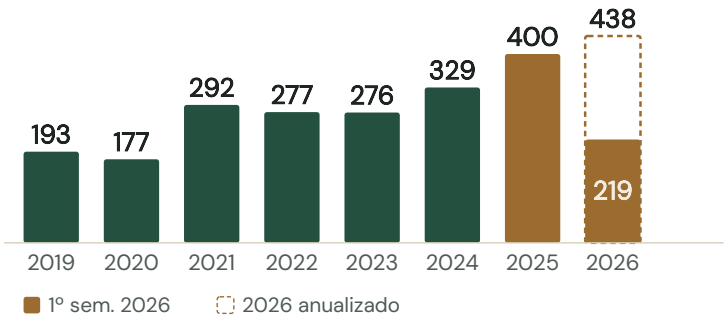
América do Norte, 43%

Brasil, 1,5%

Resto do mundo, 55,5%

Cada quadrado é 1% do mercado global. Fortune Business Insights (2025) e Mordor Intelligence (2026).

M&A em cibersegurança, transações por ano



Momentum Cyber. O valor oscila com poucas transações grandes (US$ 96,1 bi em 2025, US$ 25,9 bi em 2024); a contagem mostra a tendência.

US$ 4,05 bi

mercado brasileiro em 2026, crescendo 10,1% ao ano até US$ 6,57 bi em 2031

88%

do capital veio de estratégicos, empresas do setor que compram para crescer. Eles fecharam 126 das 219 transações; os fundos de PE, 93

4,5x

a receita esperada é a mediana das listadas. Segurança para IA negocia a 15 a 20x ou mais

Israel, com mercado doméstico de cerca de US$ 1,9 bi, é o alvo em quatro das dez maiores transações do semestre. Tamanho local não decide o jogo. Estar onde os compradores estão, sim.

Fontes: Mordor Intelligence (2026); Momentum Cyber (H1 2026); Grand View Research (Israel, 2025); Capstone Partners (empresas menores: média de 4,3x a receita e 11,7x o EBITDA).

Quem compra cibersegurança nos EUA compra de quem está lá.

Para o cliente americano, o risco do fornecedor faz parte do produto. Quem entra de fora precisa provar, antes da primeira venda, o que o local já tem.

01
Referências locais
Clientes americanos dispostos a falar com o comprador.

02
Entidade e contrato
Empresa constituída nos EUA, contrato sob lei americana, seguro e faturamento em dólar.

03
Rosto local
Contato, contrato e escalonamento com gente nos EUA, no fuso e no idioma do cliente. A operação pode ser nearshore ou offshore, desde que a responsabilidade tenha rosto local.

04
Conformidade reconhecida
SOC 2 ou equivalente, revisão de segurança e privacidade e, em governo, FedRAMP ou CMMC.

05
Presença no canal
Integradores, MSSPs e revendedores onde o comprador já compra.

06
Continuidade
Sinais de que o fornecedor tem balanço, time e permanência no país.

Leitura qualitativa dos autores sobre critérios típicos de avaliação de fornecedor. Variam por setor e porte do cliente.

O que isso muda na escolha do caminho

Construir esses seis ativos do zero leva anos e caixa antes da primeira venda. Parceria empresta alguns, fusão compartilha, aquisição compra a maior parte de uma vez. É o argumento mais forte para entrar nos EUA por parceria, fusão ou aquisição.

O caminho Brasil para EUA existe, mas é pouco batido.

O que o mercado público mostra sobre cyber brasileira nos EUA.



TEXAS, O POLO QUE PODE VIRAR ATALHO

3 mil+
profissionais no NSA Texas, em San Antonio

3º
estado dos EUA em vagas de cyber (CyberSeek, jun. 2025)

San Antonio abriga o NSA Texas e o Texas Cyber Command, e lideranças locais a apontam como a maior concentração de profissionais de cyber fora de Washington. Houston é energia e OT, Austin é produto, Dallas é finanças e defesa. A Segura escolheu Austin para o seu centro de excelência norte-americano.

COMPRA

Stefanini comprou a TechTeam Global (Michigan, US$ 93 mi, 2010) e a RCG (2013), em TI. Em cyber, comprou no Brasil e na Europa. Cyber brasileira comprando cyber americana: nenhum caso público.

FUSÃO

Brasil e EUA: nenhum caso público. Em casa, a consolidação começou: Vision e Tempest (set. 2026), com mais de R$ 700 mi de receita e a América do Norte como próximo passo declarado.

PARCERIA (CANAL, ALIANÇA, CO-SELL)

Segura: centro de excelência em Austin para parceiros de canal (2023) e VP de alianças para a América do Norte (2025). Tenchi e Accenture: oferta conjunta (2024). Stefanini Cyber e Google Cloud: aliança tecnológica (2026). Clavis, parceira AWS: unidade nos EUA anunciada (2025). Cipher e Convergia, de Miami (2024).

PRESENÇA E INVESTIDOR

Segura: San Francisco e Nova York (2022). Asper: Nova York, US$ 3 mi e mais de 10 clientes (2024). Incognia: Série B de US$ 31 mi com a Bessemer, cerca de 30% da receita no exterior, sobretudo EUA (2024). Apura: escritório (2023). Tenchi: CEO em Miami. Axur: sede em Miami.

Pouco explorado quer dizer espaço aberto: quem for primeiro pavimenta o caminho e escolhe os melhores parceiros.

Amostra não exaustiva, fontes públicas, valores de cyber quase sempre não divulgados. Baguete, Business Wire, MobileTime, Convergia, Startups.com.br, Accenture, Segura, NeoFeed, Stefanini, Texas Standard, Cybersecurity Guide. San Antonio: afirmação de lideranças locais, não verificada.

Se eles vêm comprar no Brasil, por que não ir comprar nos EUA?

Compradores de fora fazem M&A no Brasil para ter presença local. A Redirection International contou ao menos 19 transações de cyber no Brasil em dois anos.

Quem comprou, investiu ou fez parceria com cyber brasileira

2021	**Real Protect**	Accenture, consultoria global
2023	**Morphus**	Accenture, consultoria global
2024	**Tenchi**	Accenture, investimento e parceria
2025	**NetBR**	SEK, cyber, foco América Latina
2026	**Axur**	Infoblox, **EUA**
2026	**2S Inovações**	Black Box, Índia
2026	**Rox Partner**	Dexian, **EUA**
2026	**Penso**	Vela LatAm, Canadá, aguarda o Cade

Amostra não exaustiva; a maioria dos valores não foi divulgada.

O que eles compram no Brasil

- Clientes e contratos recorrentes
- Equipe treinada e certificada
- Presença local e reputação
- Tempo, a moeda mais cara

Por que o movimento inverso ainda é raro

- Caixa e escala: poucas cyber brasileiras têm o porte de um comprador.
- Falta de precedente: sem caso público, o processo parece mais incerto do que é.
- Mercado-alvo pouco conhecido: múltiplos, triagem regulatória (CFIUS), integração.
- A parceria é a porta mais barata e costuma vir antes.

Hipóteses dos autores, não conclusões.

A mesma lógica vale nos dois sentidos: quem compra, compra presença.

Quatro trilhas, e o perfil da empresa decide.

Antes de escolher a rota, é preciso saber o que se quer ter nos EUA: clientes, equipe, tecnologia ou credibilidade.

Construir

operação própria, do zero

VELOCIDADE Lenta
CAPITAL Alto
CONTROLE Total
RISCO Pagar tempo e caixa antes da primeira venda

Parceria

revenda e canal, co-sell, aliança de tecnologia

VELOCIDADE Rápida
CAPITAL Baixo
CONTROLE Parcial
RISCO Depender de parceiro que prioriza o próprio produto

Comprar

uma empresa americana

VELOCIDADE Média
CAPITAL Alto
CONTROLE Alto, após integrar
RISCO Pagar caro por ativo que não integra; triagem regulatória

Fundir

troca de participações com uma empresa americana

VELOCIDADE Média
CAPITAL Médio
CONTROLE Compartilhado
RISCO Governança e cultura, difíceis de desfazer

Leitura qualitativa dos autores, a calibrar caso a caso. Joint ventures ficam fora do escopo deste guia.

SE O PERFIL É...	A TRILHA TENDE A SER...
Produto pronto, sem referência nem equipe nos EUA, caixa limitado	**Parceria de canal ou co-sell, para ganhar as primeiras referências**
Produto com diferencial, caixa para 2 a 3 anos, preferência por controle	**Construir, ou comprar um ativo pequeno**
Serviços gerenciados que dependem de equipe local e contratos recorrentes	**Comprar ou fundir com quem já tem carteira e time**
Tecnologia complementar à de uma americana, base de clientes parecida	**Aliança de tecnologia ou fusão**
Caixa ou participação para trocar, apetite por escala	**Fusão ou compra, com triagem regulatória**

As trilhas se combinam e se sucedem: uma parceria pode preparar uma compra. Co-sell, canal e aliança de tecnologia seguem válidos como porta de entrada para quem precisa de referências antes de investir em estrutura própria. A ordem sai da análise de cada empresa, não de uma regra prévia.

Da lista longa ao fechamento, gate por gate.

Para fechar um negócio nos EUA, analisam-se dezenas de empresas. A maior parte sai pelo caminho, e cada saída é uma decisão registrada, não um fracasso.

O funil, de 60 empresas a 1 acordo ILUSTRATIVO



Funil ilustrativo, a calibrar. Decisões da empresa em três gates: lista curta, por alvo e go ou no-go. A empresa autoriza cada abordagem por escrito.

US$ 10 a 25 mi+
de ARR é onde as empresas de software estudadas costumam começar a internacionalizar. É um piso, não uma meta

6 a 7
pessoas no time de entrada nos EUA

2 a 3 anos
é o horizonte em que o retorno começa a aparecer; o 1º ano não costuma fechar no azul

ICONIQ, 34 empresas de software. Custo anual do time de entrada, estimativa dos autores: US$ 1,0 a 1,4 mi. Leitura dos autores: construindo do zero, o piso prudente é o topo da faixa de ARR e o retorno leva 4 a 5 anos, pelo ciclo longo de confiança em cyber. A parceria tende a antecipar o primeiro retorno; comprar exige mais caixa na largada.

CFIUS: um funil, não um muro

325
transações cobertas em 2024

56%
das notificações foram a investigação

12%
exigiram mitigação

46 dias
de revisão média; 88 na investigação

Quando a compradora é estrangeira, como uma brasileira, o alvo americano pode passar pela revisão do CFIUS, sobretudo com dados sensíveis, clientes de governo ou tecnologia controlada. Triagem é tarefa de advogado especializado. Brasil e América Latina não estão entre os principais declarantes: pouco precedente.

US Treasury, CFIUS Annual Report 2024.

Dez perguntas antes de embarcar.

Se três ou mais respostas forem não, o problema ainda está no Brasil, e resolvê-lo custa menos do que descobri-lo nos EUA.

1. Você tem três clientes de referência que aceitam falar com um comprador americano?
2. Sua receita recorrente sustenta ao menos 3 anos de investimento nos EUA, e até 5 conforme a via?
3. Há uma pessoa dona da operação americana, e ela mora lá?
4. Seu produto passa na revisão de segurança e privacidade de um comprador americano, como SOC 2?
5. Você sabe o que precisa ter nos EUA (clientes, equipe, tecnologia ou credibilidade) e qual trilha entrega isso mais rápido?
6. Quais ativos americanos somariam à sua empresa, e quais só trariam volume?
7. Quem decide parar, em que ponto, e com qual critério?
8. Seus contratos e dados no Brasil criam restrições a um acordo, como a LGPD?
9. Os alvos que você olha têm bandeiras regulatórias, como CFIUS ou controle de exportação?
10. Você tem advogado e auditor com experiência americana do seu lado da mesa?

QUEM ASSINA



Marcos Semola
Fundador, Entry2Grow

Mais de 30 anos liderando cibersegurança e tecnologia em Shell, Atos, EY, SLB e Accenture, em três continentes. Board advisor, autor de oito livros de cyber, professor de MBA e mentor na Universidade do Texas.

SOBRE A ENTRY2GROW

A Entry2Grow leva empresas de cibersegurança brasileiras para dentro dos EUA, do estudo de mercado ao fechamento do negócio, por compra, fusão ou parceria (co-sell, canal, aliança de tecnologia). Sediada em Houston, Texas.

Quem está por trás deste guia?

Escaneie o código ou acesse entry2grow.com.

Este guia é informativo e não constitui aconselhamento jurídico, tributário, contábil ou de investimento. Números de terceiros refletem as fontes citadas, em datas distintas. Estimativas e leituras qualitativas são dos autores.