



# **Demanda digital redesenha o mercado de energia**

**Tendências globais e perspectivas  
de M&A para o setor em 2026**



# Conteúdo



---

Apresentação **03**



---

O que impulsiona as transações no setor em 2026 **08**



---

Volumes e valores de M&A em 2025 no Brasil e no mundo **12**



---

Tendências de M&A por segmento de EU&R **16**



---

Perspectivas de M&A no setor de EU&R para 2026 **34**



---

Contatos **37**



# Apresentação

Em 2026, a mudança estrutural na demanda por energia deve impulsionar as atividades de M&A no setor de energia, serviços de utilidade pública e recursos (EU&R). Os agentes de mercado já estão reposicionando portfólios e alocando capital por meio de parcerias e consórcios para mitigar riscos e gerar valor de longo prazo.



Uma nova dinâmica de demanda, marcada pela combinação entre transformação tecnológica, resiliência energética e estratégia de gestão de capital, tende a redefinir o mercado global de fusões e aquisições (M&A) nos setores de EU&R em 2026.

A expansão acelerada da inteligência artificial (IA) e da infraestrutura de *data centers* pressiona a demanda por energia elétrica, água e minerais críticos, reorganizando as prioridades de investimento em toda a cadeia de valor do setor. Não é uma retomada cíclica: é uma mudança estrutural na forma como ativos de energia e infraestrutura são avaliados, financiados e negociados.

Como resultado, escala, agilidade e resiliência vão definir as atividades de M&A em 2026. Os operadores de M&A estão priorizando ativos capazes de entregar retorno no curto prazo e fluxos de caixa previsíveis, ao mesmo tempo que asseguram cadeias de fornecimento e buscam equilíbrio entre descarbonização, acessibilidade e segurança energética.

Geração de energia, infraestrutura de transporte e fornecimento de gás natural liquefeito (GNL), ativos de transmissão elétrica, minerais críticos e produtos químicos especializados convergem para um objetivo comum: ampliar a capacidade disponível para atender à crescente demanda digital.



As necessidades de capital em infraestrutura crescem rapidamente, e o capital privado se torna essencial nesse cenário. Investidores financeiros, soberanos e fundos de crédito privado fornecem a escala, a flexibilidade e as estruturas de compartilhamento de risco necessárias para financiar infraestrutura de energia, rede elétrica e infraestrutura digital e de saneamento.

Ao mesmo tempo, empresas estratégicas aderem a essas plataformas por meio de consórcios e modelos de coinvestimento, alinhando capital de longo prazo com capacidade operacional e previsibilidade de demanda.

Em resumo, estas são as expectativas para as atividades de M&A no setor em 2026:



Os processos de M&A em **EU&R** tendem a ganhar ritmo em 2026. A demanda estruturalmente elevada por energia e maior resiliência energética impulsiona investimentos em uma combinação diversificada de geração, armazenamento (como BESS), transmissão e ativos de suporte à rede, com GNL, energia nuclear e estratégias locais de resiliência no centro das atenções. No Brasil, o saneamento básico se torna um destaque em movimentos orgânicos e inorgânicos, principalmente promovidos pela meta de universalização de serviços até 2033.



O renovado interesse em gás natural e GNL deve moldar os processos de M&A em O&G em 2026, impulsionado por aquisições estratégicas e pela integração da infraestrutura de transporte, em busca de um fornecimento eficiente, confiável e resiliente em um ambiente de elevada volatilidade geopolítica. Nesse contexto, a escalada do conflito no Irã e os riscos associados ao Estreito de Ormuz reforçam as preocupações com a segurança do suprimento e a estabilidade dos preços. No Brasil, por sua vez, a consolidação de uma matriz predominantemente renovável amplia o papel do gás como fonte firme e despachável nas teses de investimento e de consolidação setorial.



Os processos de M&A em **mineração e metalurgia** permanecem estratégicos e orientados ao crescimento. As atividades de 2026 devem se concentrar em consolidação, segurança da cadeia de fornecimento e investimentos em ativos de alta qualidade em ouro, prata, cobre e outros minerais críticos. O Brasil tem potencial para se tornar uma alternativa de fornecimento de metais raros em um mercado global altamente concentrado na China.



Os processos de M&A em **produtos químicos** em 2026 serão definidos pela simplificação de portfólios. As atividades se concentram em materiais especializados para a transição energética e a economia de IA, na reativação do segmento de médias empresas e em operações de reestruturação entre produtores de *commodities*, sob pressão de custos e de excesso de oferta.



O marco conjuntural brasileiro tende a movimentar os participantes no segmento de EU&R, principalmente em razão de: (i) dos reflexos de incentivos/mudanças em marcos regulatórios; (ii) da manutenção das taxas de juros em patamares elevados; (iii) da implementação e mensuração dos principais efeitos relacionados à reforma tributária; e (iv) da disputa eleitoral de 2026, entre outros temas.





A aceleração da demanda por energia, impulsionada pela IA e pela expansão dos *data centers*, já produz efeitos concretos no Brasil. A combinação entre uma matriz energética diversificada, um amplo *pipeline* de projetos em energia e saneamento e maior previsibilidade regulatória reposiciona o país como um polo relevante de oportunidades em M&A. O desafio para os operadores será estruturar transações que conciliem escala, resiliência e disciplina de capital em um ambiente marcado por juros elevados e transformações regulatórias.”



**Daniel Martins,**  
sócio e líder da  
indústria de Energia  
e Serviços de  
Utilidade Pública



# O que impulsiona as transações no setor em 2026

## O nexa entre IA e energia

O principal fator que molda as operações de M&A em EU&R em 2026 é o aumento estrutural da demanda por energia, impulsionado pela IA e pela rápida expansão da infraestrutura de *data centers*. Essa mudança influencia diretamente as decisões de alocação de capital, as avaliações de ativos e o ritmo das negociações em energia elétrica, gás, infraestrutura, mineração e produtos químicos.

À medida que os prazos de desenvolvimento se alongam e persistem restrições de interconexão, licenciamento e cadeias de fornecimento, os operadores de M&A priorizam escala, agilidade e previsibilidade.

Ativos com acesso garantido a energia elétrica, combustíveis, redes e insumos correlatos tendem a ser negociados com prêmio. Plataformas consolidadas, em operação ou de curto prazo, são cada vez mais preferidas a projetos *greenfield*. Essa dinâmica redesenha quais ativos são adquiridos e como as transações são estruturadas ao longo de toda a cadeia de valor do setor.

## Operações em consórcio e plataformas transnacionais

A escala, a complexidade e o montante de capital exigidos pela construção da infraestrutura de IA aceleram o uso de modelos de consórcio, coinvestimento e parcerias transnacionais e intersetoriais. Investidores financeiros, soberanos e fundos de crédito privado unem forças com empresas estratégicas para compartilhar riscos e garantir demanda de longo prazo. O capital é alocado em geração de energia, redes elétricas, GNL e infraestrutura digital.

Entre os exemplos de destaque estão a iniciativa Stargate de infraestrutura de IA, no valor de US\$ 500 bilhões, apoiada por OpenAI, Oracle e SoftBank, e a AI Infrastructure Partnership, que reúne BlackRock, Global Infrastructure Partners e Microsoft.

A combinação de grandes fundos de *private equity*, crédito privado, capital soberano e empresas de energia e tecnologia em uma única plataforma reflete uma mudança mais ampla em direção a modelos híbridos de investimento – que alinham capital de longo prazo com capacidade operacional e previsibilidade de demanda. Essa tendência deve se intensificar em 2026, especialmente em grandes transações internacionais e na interseção entre energia, infraestrutura e IA.

No mercado sul-americano, o Brasil assume uma posição de destaque com um grande *pipeline* de projetos no setor, em função de sua ampla capacidade de geração elétrica por meio de fontes renováveis, ratificando a tendência de conformação de modelos de parceria e consórcio.

Um exemplo recente é a parceria entre o TikTok (via ByteDance), a Casa dos Ventos – um dos maiores *players* do segmento de energia renovável – e a Omnia (Pátria Investimentos), para construção de seu primeiro *data center* na América Latina.

O projeto foi anunciado ao público em dezembro 2025 e será construído no Complexo do Pecém, no Ceará, com investimento de mais de R\$ 200 milhões. O projeto, com operação prevista para 2027, deverá ser abastecido 100% por energia eólica renovável.

## **Recomendação prática**

Vale estruturar desde cedo aspectos fiscais, contábeis, de governança e de compartilhamento de riscos. Isso viabiliza coinvestimentos, operações sindicalizadas e a alocação eficiente de capital entre jurisdições.



# Crédito privado e oportunidades de fechamento de capital

As divergências de avaliação entre compradores e vendedores e o aumento das exigências de capital em infraestrutura seguem impulsionando o crédito privado nas operações de M&A na Europa e no Reino Unido.

No Brasil, a perspectiva de manutenção de taxas de juros em patamares elevados no curto e médio prazo amplia a demanda por soluções de financiamento mais flexíveis, crédito privado, programas de garantias supranacionais e instrumentos de *equity* estruturado para suprimir a necessidade de financiamento onde os mercados de capitais tradicionais permanecem restritos. Isso é especialmente relevante para ativos de capital intensivo ou elevada complexidade.

Desequilíbrios pontuais de mercado criam oportunidades seletivas de fechamento de capital (*take-private*), *carve-out* e desinvestimento – sobretudo em áreas nas quais incertezas regulatórias, mudanças de incentivos ou pressão sobre resultados de curto prazo afetaram as avaliações dos ativos. Com o volume de investimentos necessários crescendo nos setores de energia elétrica, renováveis e infraestrutura digital, o crédito privado deve continuar sendo instrumento central nas transações de M&A em 2026.

## **Recomendação prática**

Ao avaliar oportunidades aparentemente atrativas, analise com cuidado as despesas de capital diferidas, as mudanças na base de custos, a exposição regulatória e as repercussões da Reforma Tributária no Brasil. O objetivo é evitar uma avaliação equivocada do risco de longo prazo.



## Volumes e valores M&A em 2025 no Brasil e no mundo

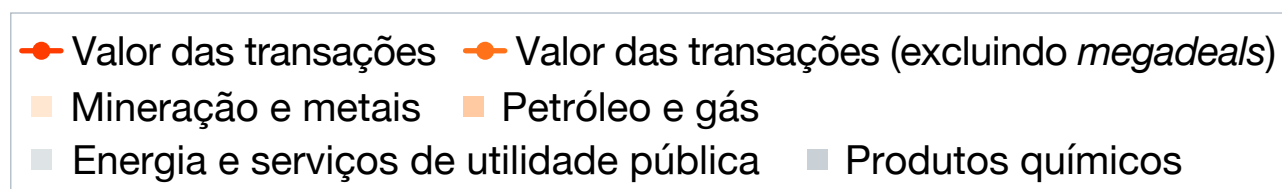
O valor global das operações de M&A no setor de EU&R cresceu 27% em 2025, mesmo com queda de 2% no volume de negócios. Esse desempenho foi sustentado por 20 *megadeals* – transações superiores a US\$ 5 bilhões –, em comparação com apenas seis em 2024.

As operações cobriram setores variados: energia limpa e geração elétrica, petróleo e gás *upstream* e de xisto, distribuição de gás natural, infraestrutura de *midstream*, varejo de combustíveis, distribuição e produtos químicos. O resultado evidencia o retorno do dinamismo ao topo do mercado.

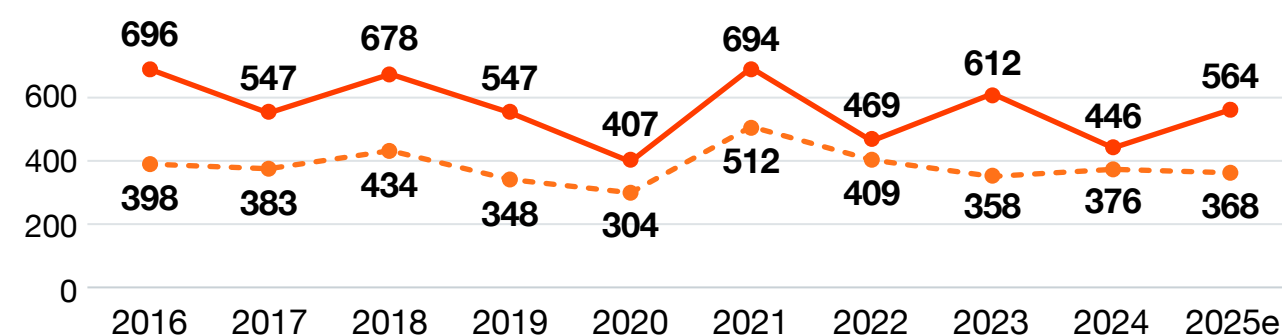
Consolidações estratégicas e desinvestimentos decorrentes de revisões de portfólio geraram crescimento modesto no volume de negócios nos setores de produtos químicos e mineração em 2025, com aumentos de 5% e 3%, respectivamente. Já em relação ao ano anterior, as atividades de M&A nos setores de petróleo e gás e de EU&R recuaram 11% e 7%, respectivamente.

As Américas responderam por 41% do volume e 62% do valor das transações em 2025, concentrando 14 dos 20 *megadeals*. Na região, o volume ficou estável, enquanto Ásia-Pacífico e Europa, Oriente Médio e África (EMEA) registraram queda de 3%.

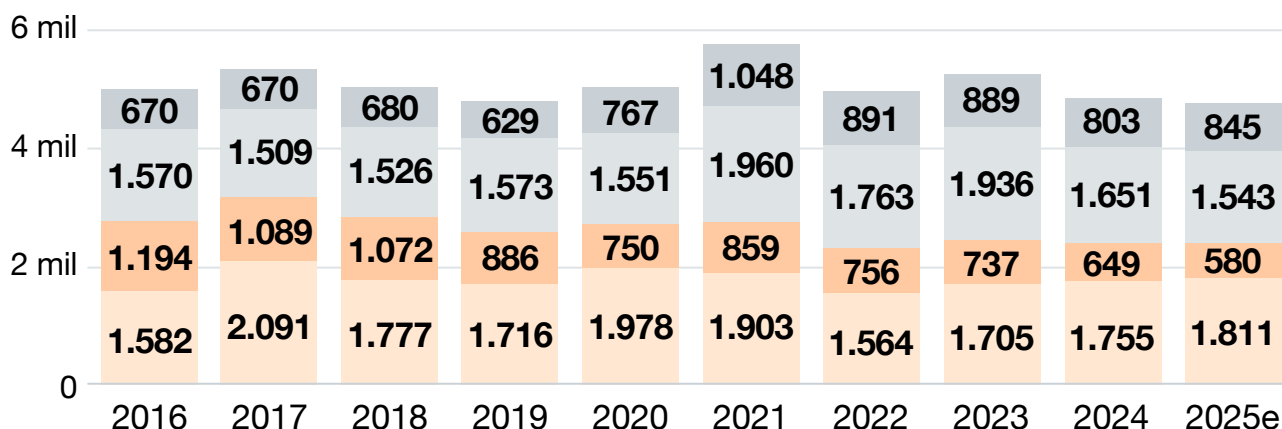
## Volumes e valores de transações em EU&R no mundo, 2016–2025e (em US\$ bilhões)



Valor das transações – US\$ bi



Volume de transações

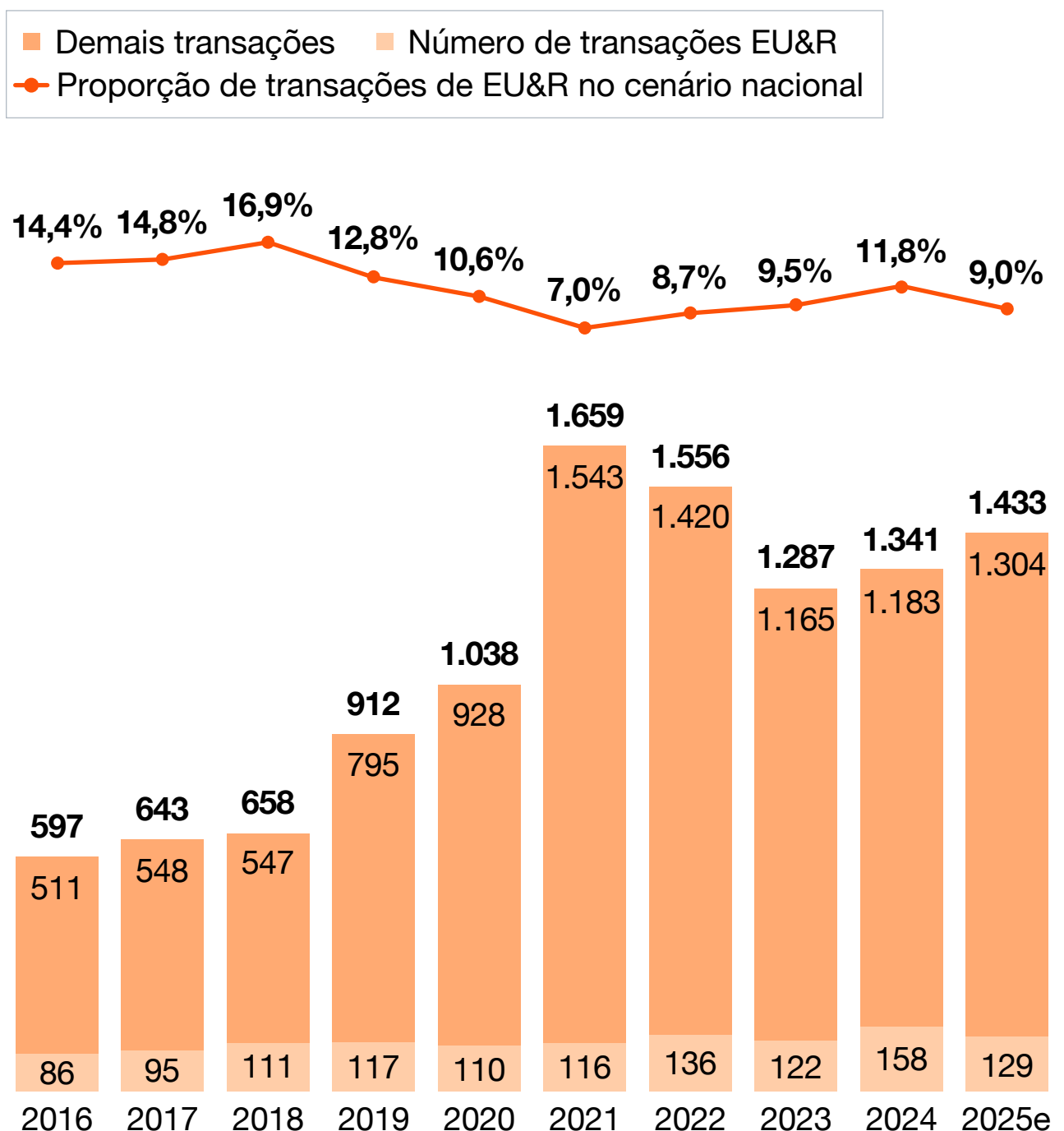


Nota: 2025e é uma estimativa da PwC para melhorar a comparabilidade ano a ano, ajustando por um atraso de divulgação. Consulte a seção “Sobre os dados” para mais informações.

Fontes: LSEG e análise da PwC.

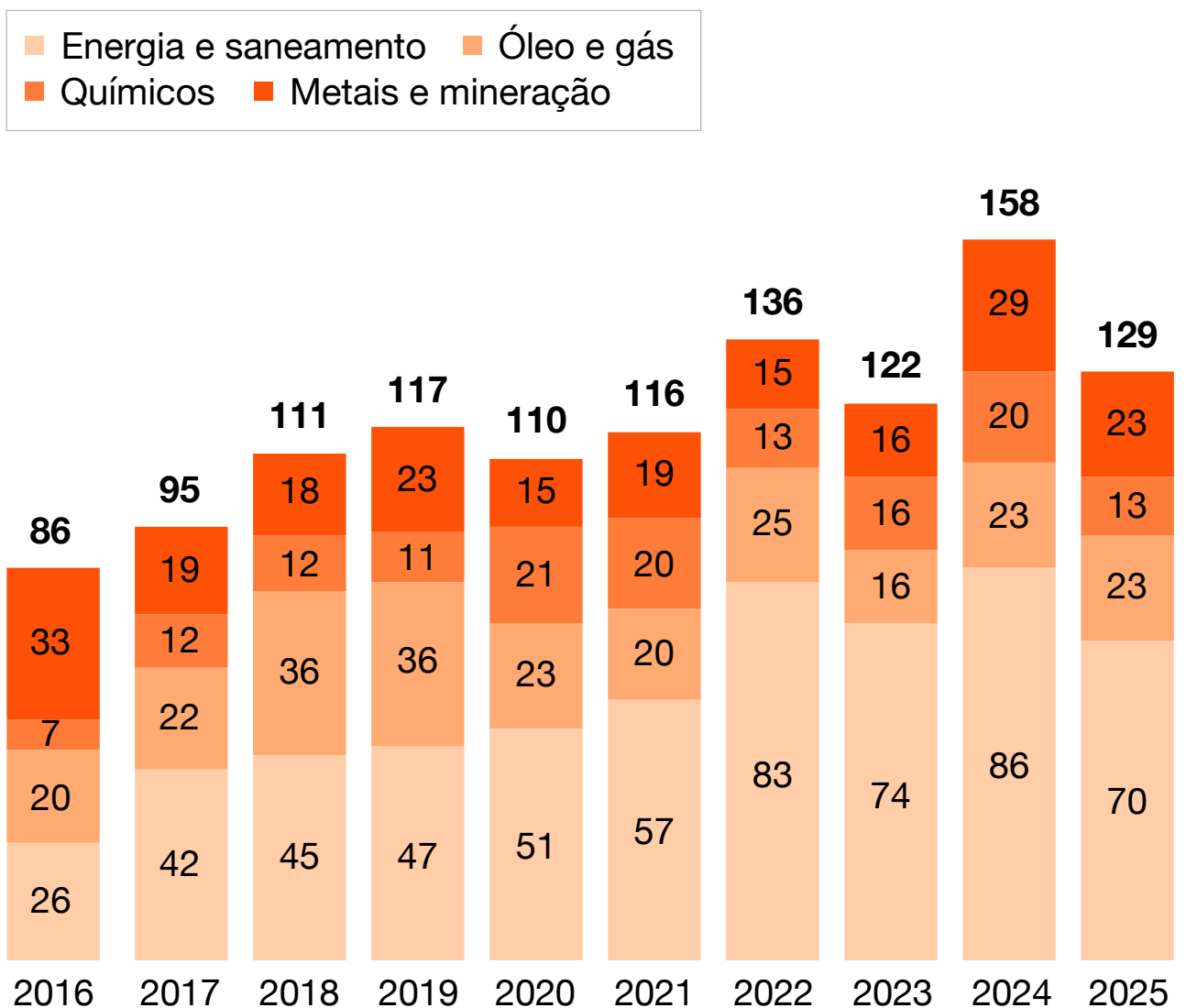
No recorte brasileiro, analisando o volume de transações anuais no mercado de M&A dos últimos 10 anos, a representatividade média de operações envolvendo ativos de EU&R é de 11,5%. Isso significa que o setor mantém participação estruturalmente relevante no mercado brasileiro de M&A, funcionando como um vetor recorrente de investimentos mesmo em diferentes ciclos econômicos.

## Volume de transações total e em EU&R no Brasil, 2016–2025e





## Abertura do volume de transações em EU&R no Brasil por segmento, 2016–2025e





## **Tendências de M&A por segmento de EU&R**

Examinaremos a seguir as principais tendências que devem impulsionar as atividades de M&A nos setores de EU&R, petróleo e gás, mineração e metalurgia, e produtos químicos em 2026.

# EU&R: demanda crescente acelera transações

A demanda estruturalmente elevada por energia e a necessidade de resiliência energética aceleram as operações globais de M&A no setor, com foco crescente em geração doméstica e localizada. Globalmente, o valor das transações aumentou 57% entre 2024 e 2025. Essa tendência deve continuar em 2026, sustentada pelo interesse persistente em transações de grande escala orientadas pela previsibilidade de retorno.

## A estratégia de diversificação total da matriz energética

Atender à crescente demanda por energia, mantendo o equilíbrio entre resiliência, descarbonização, acessibilidade e estabilidade da rede, leva investidores a buscar portfólios diversificados que combinem geração convencional, renováveis, armazenamento e ativos de suporte à rede.

A geração convencional continua essencial para a capacidade e a flexibilidade do sistema, com o gás natural restabelecido como combustível de transição e de apoio por meio de geração a gás e infraestrutura de GNL.

Soluções de armazenamento em escala de rede e de geração distribuída atraem interesse crescente de investidores, pois a demanda elétrica mais variável e os requisitos de energia dos *data centers* valorizam a confiabilidade, a flexibilidade e o fornecimento localizado.

As fontes renováveis continuam ampliando sua capacidade em muitos mercados, mas mudanças de política e restrições à integração causam atrasos e reajustes de preços em algumas regiões. A energia nuclear recupera relevância estratégica à medida que empresas e investidores buscam parcerias e exposição seletiva a tecnologias emergentes, como os reatores modulares de pequeno porte.

A criação de valor se concentra cada vez mais em parcerias estratégicas e transações orientadas por plataformas de investimentos: geração, contratos de longo prazo de compra de energia (PPAs), usinas virtuais de energia, fechamento de capital e *carve-outs*. A diligência se torna mais localizada, com maior atenção a marcos regulatórios, dinâmicas de precificação de energia e ao equilíbrio entre exposição contratada e no mercado livre.



## **Preferência por ativos prontos para investimento e conectados à rede**

Os operadores de M&A priorizam ativos contratados, em operação ou conectados à rede, capazes de entregar capacidade no curto prazo. A transmissão continua sendo um gargalo e atrai capital para linhas inter-regionais, alívio de congestionamentos e tecnologias avançadas de rede, a fim de reduzir os riscos nas filas de interconexão. Ativos com fluxos de caixa regulados ou contratados são negociados com prêmio, o que reflete a previsibilidade das receitas e o perfil de recuperação de custos.

## Destaques regionais

Por causa de seu perfil historicamente concentrado em uma matriz energética de base hídrica, o Brasil tem mantido políticas de incentivo à diversificação da geração, impulsionando o crescimento de fontes renováveis como solar e eólica. Esse movimento tem ampliado de forma relevante a base de ativos elegíveis a transações de M&A, seja por meio da aquisição de plataformas operacionais consolidadas, seja por meio de estratégias de *asset rotation* de investidores financeiros e estratégicos.

Além dos segmentos de geração centralizada, observamos um movimento crescente de *asset rotation* e de conformação de plataformas dedicadas à gestão de ativos de geração distribuída. Esse cenário já era amplamente previsível, considerando a acentuada concentração de licenciamento de novos projetos, ocorrida a partir da implementação do marco regulatório de 2022/2023, que estimulou o desenvolvimento acelerado de projetos e, subsequentemente, a maturação desses ativos para ciclos de monetização e consolidação.



Paralelamente, a expansão acelerada da capacidade instalada, especialmente nas regiões Sudeste e Nordeste, introduz desafios estruturais relacionados ao equilíbrio entre oferta e demanda de energia, assim como limitações na infraestrutura de transmissão. Esses fatores assumem papel central nas análises de risco, precificação e estruturação das operações de M&A.

Nesse contexto, o atual cenário de *curtailment* se torna um elemento crítico nas teses de investimento, impactando projeções de geração, receitas e retornos esperados, ao mesmo tempo que cria oportunidades para estratégias de consolidação, reestruturação de portfólios e investimentos complementares em soluções regulatórias, operacionais ou em ativos de transmissão associados.

No Oriente Médio, fundos soberanos, empresas estatais de petróleo e entidades patrocinadas pelo Estado continuam alocando capital em fontes renováveis, com o gás natural desempenhando papel de transição. Surgem oportunidades na interseção entre energia elétrica, infraestrutura vinculada à IA e tecnologias de baixo carbono, como hidrogênio, amônia e captura, utilização e armazenamento de carbono.

Na região Ásia-Pacífico, o Japão amplia investimentos para atender à crescente demanda gerada pelo crescimento digital e industrial, com foco em renováveis e energia nuclear. A China continua expandindo sua capacidade de geração a carvão. Na Austrália, a eliminação gradual do carvão impulsiona oportunidades em renováveis de grande escala e sistemas de armazenamento por bateria, com potencial de M&A em expansões de plataforma.



Na América do Norte, os volumes de negócios devem permanecer robustos, com capital cada vez mais direcionado para transmissão, armazenamento e tecnologias de modernização da rede que apoiam a confiabilidade e a integração das fontes renováveis.

Na Europa, a incerteza sobre política e precificação deslocou a atividade para negociações secundárias e reequilíbrio de balanços. Essa tendência deve continuar em 2026, com operações de M&A mais focadas em redes de energia urbana, modernização de redes, medição e tecnologias de gestão de energia.

# Setor de saneamento no Brasil: panorama de M&A

O setor de saneamento no Brasil tem apresentado dinâmica crescente de M&A desde a implementação do novo Marco Legal do Saneamento, que estabeleceu metas de universalização dos serviços até 2033 e ampliou significativamente a previsibilidade regulatória.

Esse novo ambiente viabilizou a intensificação da participação do capital privado por meio de privatizações, concessões e processos de consolidação, reposicionando o setor como um dos principais vetores de investimento em infraestrutura no país.

O mercado permanece concentrado em grandes operadores que atuam como plataformas consolidadoras, com destaque para movimentos recentes envolvendo a privatização da Sabesp e a expansão contínua de *players* privados como Aegea, Águas do Brasil, Iguá Saneamento e BRK. Essas operações reforçam a tendência de M&A orientada à captura de escala, eficiência operacional e estabilidade de fluxos de caixa de longo prazo, ancorados em contratos regulados.

Paralelamente às grandes concessões, observamos a formulação de teses de investimento focadas em projetos de menor porte, especialmente em municípios do interior e regiões com menor cobertura de serviços. Esses ativos são estratégicos para o cumprimento das metas de universalização e têm impulsionado a criação de plataformas regionais, abrindo espaço para consolidação futura e geração de valor via ganhos operacionais.

Os investimentos no setor também apresentam forte alinhamento com agendas de ESG, ao contribuírem diretamente para a melhoria de indicadores sociais, ambientais e de saúde pública. Nesse contexto, o saneamento tem atraído investidores institucionais e fundos de infraestrutura interessados em combinar retornos previsíveis de longo prazo com impacto social mensurável, consolidando o M&A como instrumento central para a transformação estrutural do setor.

# Petróleo e gás: transações de gás natural e GNL retomam impulso

Mudanças nos padrões de consumo de energia associadas ao crescimento digital e industrial redesenham as operações de M&A em petróleo e gás em 2026: gás natural e GNL voltam ao centro do planejamento estratégico.

A decisão da OPEP+ de pausar novos aumentos de produção no primeiro trimestre de 2026 manteve os preços do petróleo em uma faixa relativamente restrita. Contudo, o mercado segue exposto a riscos assimétricos, tanto de baixa quanto de alta, em meio à redução da coesão interna da OPEP+, evidenciada pela saída dos Emirados Árabes Unidos do grupo, às ameaças de escalada da guerra no Irã e aos riscos de bloqueios no Estreito de Ormuz. Esse contexto eleva a percepção de risco geopolítico e reforça o papel estratégico do petróleo e do gás como ativos essenciais à segurança energética.

Nesse cenário, o M&A global em O&G tende a privilegiar transações voltadas à ampliação da resiliência a choques de oferta e à volatilidade de preços, com foco em ativos que ofereçam escala, integração vertical, flexibilidade logística e exposição a cadeias de valor menos sensíveis a gargalos geopolíticos.

## A retomada do gás e do GNL

A rápida expansão dos *data centers* e da infraestrutura digital acelera a demanda por energia despachável, reposicionando o gás natural como solução crítica, pois oferece energia em escala e de fácil acionamento onde as fontes renováveis, por si sós, não conseguem suprir a demanda.

Produtores adquirem ativos de gás de baixo custo para garantir matéria-prima para exportações de GNL, enquanto investidores em infraestrutura miram sistemas de coleta, instalações de processamento e terminais de exportação próximos a grandes corredores industriais e de dados.

Em 2025, a Baker Hughes anunciou um acordo para adquirir a Chart Industries por US\$ 13,6 bilhões, com o objetivo de ampliar sua exposição a mercados de alto crescimento, como *data centers*, setor aeroespacial e novas energias.

As estratégias de GNL impulsionam operações mais integradas, conectando fornecimento *upstream*, processamento *midstream* e capacidade de exportação. As operações de M&A em *midstream* permanecem ativas, pois empresas buscam garantir infraestrutura, processamento e flexibilidade de exportação vinculados ao crescimento de longo prazo da demanda por gás e GNL.

A demanda global proveniente da Europa, da Ásia e da infraestrutura digital intensiva em energia reforça o papel do GNL como ativo comercial e geopolítico. Um exemplo é o projeto Golden Pass LNG, avaliado em US\$ 10 bilhões. Promovida pela QatarEnergy e pela ExxonMobil, a iniciativa visa converter um terminal de importação em um grande *hub* de exportação na Costa do Golfo dos EUA.



## Destaques regionais

Considerando a elevada participação de fontes renováveis na matriz energética brasileira, observamos a necessidade de complementação por fontes com geração firme e despachável, capazes de assegurar a confiabilidade do sistema. Nesse contexto, os ativos térmicos, especialmente aqueles movidos a gás natural e GNL, ganham relevância estratégica, com expectativas de ampliação da capacidade instalada nos próximos anos.



Adicionalmente, já que o Brasil tem extensa dimensão territorial e elevados investimentos necessários em infraestrutura de transmissão para conectar centros de carga às unidades geradoras, o GNL se consolida como uma alternativa eficiente para o atendimento da demanda energética em regiões remotas ou de difícil acesso.

Nos EUA, as operações de M&A em petróleo e gás devem permanecer ativas em 2026, favorecidas pela política pró-desenvolvimento e pela reabertura do licenciamento de GNL. Após dois anos de *megadeals*, a consolidação do xisto migrou para transações disciplinadas de médio porte, com foco em estoque de reservas, sinergias operacionais e resiliência de fluxo de caixa. Essa tendência se reflete na combinação anunciada entre SM Energy e Civitas Resources.

No Canadá, o gás natural continua a desempenhar papel central como combustível de transição, sustentando a geração termelétrica a gás e a expansão de dutos. O interesse de investidores estratégicos internacionais – soberanos e grandes petrolíferas – deve continuar, pois os compradores buscam construir ou acessar plataformas de gás e GNL com alcance global.

Já o Japão tem alta dependência de combustíveis importados, impulsionando o foco contínuo em garantir fornecimento confiável e competitivo de GNL, inclusive por meio de contratos de longo prazo. Nos países nórdicos, o petróleo e o gás do Mar do Norte já se encontram em estágio avançado de consolidação, o que limita novas operações de M&A de grande escala. A busca por reposicionamento estratégico tende a gerar atividade seletiva entre os compradores. O biogás é uma área a monitorar nos próximos 12 meses.



No Reino Unido, o Energy Profits Levy, com suas altas alíquotas sobre os lucros do petróleo e gás do Mar do Norte, continua a comprometer o apetite de investimento. No continente africano, as grandes petrolíferas globais racionalizam, de forma seletiva, seus portfólios por meio do desinvestimento de ativos maduros ou não estratégicos, criando oportunidades para empresas regionais e investidores financeiros.

# M&A em mineração e metalurgia: resilientes, estratégicos e crescentes

As operações de M&A em mineração e metalurgia devem permanecer ativas em 2026, apoiadas pelo papel central do setor na resiliência energética e pelas megatendências globais em geopolítica e transformação digital. A volatilidade de preços no curto prazo e a incerteza regulatória ampliaram, em alguns momentos, as diferenças de avaliação entre compradores e vendedores. Os fundamentos de longo prazo, porém, permanecem sólidos e sustentam uma perspectiva positiva para as atividades de M&A em 2026.

## Megatendências que impulsionam o realinhamento estratégico

O aumento dos orçamentos de defesa e a incerteza geopolítica elevam a demanda por minerais estratégicos para a segurança nacional – como terras raras, tungstênio, titânio e urânio – e reforçam o papel do ouro como ativo de refúgio. Ao mesmo tempo, a transição energética e a eletrificação impulsionam a demanda por cobre, lítio e níquel, enquanto a transformação digital e a expansão de *data centers* aceleram a necessidade de cobre e minerais especializados.

Diante dessas dinâmicas, governos realinham políticas e mineradoras reposicionam estratégias rumo à resiliência e ao crescimento. Em 2026, as atividades de M&A devem se concentrar na consolidação, na segurança da cadeia de fornecimento e em investimentos em ativos de alta qualidade e longa vida útil.

## Terras raras introduzem complexidade geopolítica nas transações

Os elementos de terras raras se tornaram um foco estratégico crescente para governos e operadores de M&A, por seu papel central em sistemas de defesa avançados, tecnologias de energia limpa e infraestrutura digital. A oferta global permanece altamente concentrada: a China controla parcela significativa da mineração, do processamento e da capacidade de refino, o que cria vulnerabilidades expressivas nas cadeias de fornecimento para as agendas de transição energética e de segurança nacional.

Essa concentração introduz uma camada distinta de risco geopolítico nas operações de M&A relacionadas a terras raras. Controles de exportação, políticas comerciais e tensões diplomáticas podem influenciar o acesso ao fornecimento, elevando a importância da jurisdição, das estruturas de propriedade e das capacidades de processamento a jusante na avaliação das transações.

Como resultado, as transações com terras raras são cada vez mais moldadas não apenas pela qualidade dos ativos e pela viabilidade econômica, mas também pela intervenção governamental, pelas parcerias estratégicas e pelo alinhamento com os objetivos de segurança nacional e de política industrial. Essa dinâmica deve continuar a influenciar estruturas de transações, investimentos transnacionais e critérios de avaliação no setor de EU&R em 2026.



## O ouro domina

Os negócios com ouro continuam dominando as atividades de M&A em volume, sustentados por preços elevados e amplo acesso a capital. A prata se beneficia de seu papel duplo como metal precioso e insumo industrial para tecnologias de transição energética.

Esse ritmo de atividades, especialmente em alvos australianos e canadenses em 2025, deve continuar em 2026. O movimento foi reforçado pelo anúncio, em novembro de 2025, da maior transação com ouro do ano: a proposta de aquisição da New Gold pela Coeur Mining por US\$ 7 bilhões.

## Cobre e outros minerais críticos ganham força

O cobre deve continuar sendo o foco central dos investimentos, dado seu papel como insumo essencial da eletrificação e do desenvolvimento da infraestrutura. Um exemplo é a fusão planejada entre Anglo American e Teck Resources, com o objetivo de criar um grupo líder com foco em cobre.

Além desse negócio, estão em andamento outras possíveis megafusões voltadas para a aquisição de ativos de cobre. A mais recente, em janeiro de 2026, foi o anúncio conjunto da Glencore e da Rio Tinto de que as duas empresas mantêm discussões preliminares sobre uma possível combinação de parte ou de todos os seus negócios.

Além do cobre, o interesse dos investidores vem se intensificando por minerais críticos menos conhecidos, como o gálio e o germânio. Em meio ao endurecimento dos controles de exportação e às vulnerabilidades das cadeias de fornecimento, governos intervêm com maior frequência por meio de incentivos, investimentos diretos e apoio a contratos de compra de produção (*offtake*) para garantir o fornecimento doméstico.

## Destaques regionais

O Brasil e a América do Sul seguem se consolidando como um polo estratégico para operações de M&A nos segmentos de cobre e lítio, à medida que governos buscam equilibrar políticas de nacionalismo de recursos com a necessidade de atrair capital, tecnologia e expertise estrangeira para o desenvolvimento desses ativos.



O Brasil ocupa posição de destaque nesse contexto: detém reservas de terras raras estimadas em 21 milhões de toneladas métricas, o equivalente a 23% do total global, ficando atrás apenas da China. Essa vantagem estratégica credencia o país como alternativa relevante de fornecimento internacional – sobretudo diante da forte concentração da cadeia produtiva na China – e amplia o interesse de investidores estratégicos e financeiros em ativos minerais críticos no território brasileiro.

Iniciativas governamentais nos EUA, Canadá e Austrália estão catalisando o fluxo de negócios ao reduzir os riscos de projetos de minerais críticos e apoiar a produção doméstica por meio de financiamento, incentivos e parcerias estratégicas.

Governos europeus estão apoiando, de forma seletiva, investimentos em ativos de minerais críticos, incluindo a avaliação de participações minoritárias, como parte de esforços mais amplos para fortalecer a resiliência energética e industrial. No âmbito da estratégia industrial do governo, o Reino Unido busca expandir a produção doméstica e aproveitar parcerias internacionais, com oportunidades potenciais em mineração, refino e reciclagem.

O continente africano está emergindo como um *hub* estratégico para minerais críticos, com investimento estrangeiro crescente e transações vinculadas a contratos de compra de produção, especialmente da Ásia e do Oriente Médio, à medida que empresas buscam assegurar cadeias de fornecimento para baterias e para a transição energética.

# Produtos químicos: foco na simplificação de portfólios

Os processos de M&A em produtos químicos em 2026 devem continuar a girar em torno da simplificação de portfólios, especialmente por meio do desinvestimento de ativos não essenciais na Europa e na América do Norte.

Esperamos que a atividade se distribua em três frentes: investimentos orientados ao crescimento em materiais especializados alinhados à transição energética e à economia de IA; reativação do mercado intermediário; e transações de reestruturação entre produtores de *commodities* que enfrentam pressão de custos e de demanda.



Com os custos de financiamento ainda elevados, tanto fundos de *private equity* quanto compradores estratégicos mantêm cautela na alocação de capital e priorizam oportunidades com forte conversão de caixa, potencial operacional e plataformas prontas para integração.

Parcerias estão cada vez mais presentes no repertório dos operadores de M&A. A colaboração crescente entre investidores financeiros e empresas estratégicas tem ajudado a acelerar a criação de valor em *carve-outs* e separações complexas.

## ***Carve-outs* voltam ao centro das atenções**

*Carve-outs* de grande porte e elevada complexidade estão ressurgindo como elemento central das atividades de M&A no setor de produtos químicos em 2026, com grandes *players* como BASF, BP, Corteva e Occidental avançando em desinvestimentos e *spin-offs* como parte de estratégias mais amplas de racionalização de portfólio.

Os compradores se interessam por essas oportunidades em razão da escala e da adequação estratégica, mas a execução continua crítica: a prontidão para a ativação, o gerenciamento de custos residuais e o planejamento de integração serão determinantes para a captura de valor.



## Químicos especiais para a transição energética e a economia de IA

Os produtos químicos especiais estão atraindo interesse de investidores como insumos essenciais para avanços em infraestrutura de IA, resiliência e transição energética. Esperamos que os operadores de M&A mirem especialidades a jusante associadas ao tratamento de água, filtração e refrigeração para *data centers*, assim como materiais avançados para semicondutores, renováveis e baterias.

Estratégias de aquisição em mercados intermediários ganham força, especialmente no tratamento de água e em produtos químicos associados a baterias, enquanto produtores de médio porte continuam a desinvestir ativos legados para liberar liquidez. Os focos de aquisição incluem formulações especializadas, plataformas de distribuição e complementações regionais que ampliam a flexibilidade de matéria-prima ou expandem a base de clientes.

## Pressão de custos e reestruturação

Produtores de *commodities* químicas, especialmente na Europa, continuam sob pressão da concorrência global, dos altos custos de energia e da demanda fraca, o que impulsiona reestruturações e a venda de ativos. O excesso de oferta global e a demanda mista a jusante estão comprimindo margens, levando muitas empresas do setor a priorizar iniciativas de redução de custos e investimentos focados em eficiência, automação e aprimoramento tecnológico, em detrimento de M&A de expansão.

## Destaques regionais

Na Europa, o realinhamento estratégico contínuo de portfólios resultará em desinvestimentos e até no encerramento de ativos não essenciais, com os produtores buscando assegurar a competitividade de longo prazo. Isso é ilustrado pelo desinvestimento proposto pela Arkema de parte de seu negócio de aditivos plásticos para a Praana, e pelos planos da Solvay de encerrar a produção de certos compostos orgânicos relacionados ao ácido trifluoroacético e de algumas linhas de produtos inorgânicos em 2026.

Na América do Norte, o fluxo de negócios permanece seletivo, pois produtores petroquímicos enfrentam demanda mista a jusante e pressão nas margens. Ativos com diferenciais de tecnologia e posições de custo vantajosas estão mais bem posicionados para atrair interesse de investidores – como ilustra a fusão recentemente anunciada entre AkzoNobel e Axalta Coating Systems, que visa ampliar a posição das empresas em revestimentos globais e capturar sinergias operacionais.



Na Ásia-Pacífico e no Oriente Médio, esperamos aumento das atividades de M&A transnacionais, com investimentos que combinam integração química com lógica de transição energética, acesso vantajoso a matérias-primas e escala global, como visto na fusão acordada entre ADNOC e OMV e na aquisição planejada da NOVA Chemicals.



# Perspectivas de M&A no setor de EU&R para 2026

A aceleração da demanda por energia, impulsionada pela IA, já está reformulando os fundamentos das transações em todo o setor de EU&R, elevando a importância estratégica da energia elétrica, dos combustíveis, dos minerais críticos e da infraestrutura de suporte.

À medida que esse novo ambiente de demanda se consolida, os operadores de M&A precisam reposicionar portfólios, modelos de parceria e estratégias de capital para priorizar escala, resiliência e rapidez de chegada ao mercado.

Aqueles que garantirem acesso à capacidade e navegarem pela complexidade geopolítica e das cadeias de fornecimento estarão mais bem posicionados para capturar valor. A alocação de capital por meio de estruturas inovadoras será determinante para moldar a próxima fase dos processos de M&A.



Com a consolidação da demanda estrutural por energia, o Brasil reúne atributos significativos para capturar valor em M&A – desde uma matriz energética diversificada até oportunidades relevantes em saneamento, infraestrutura e ativos de suporte à transição energética. O sucesso em 2026 dependerá menos do volume de transações e mais da capacidade de estruturar investimentos resilientes, disciplinados e alinhados a horizontes de longo prazo.”



**Favian Goitia,**  
Sócio de Deals  
Corporate Finance  
Energy, Utilities &  
Resources

# Sobre os dados



Os comentários sobre as tendências de M&A se baseiam em dados de fontes reconhecidas do setor e em pesquisas e análises independentes da PwC. Alguns ajustes podem ter sido feitos nas informações de origem para alinhá-las às classificações setoriais da PwC. Todos os valores em dólares se referem ao dólar norte-americano. *Megadeals* são definidos como transações avaliadas em mais de US\$ 5 bilhões.

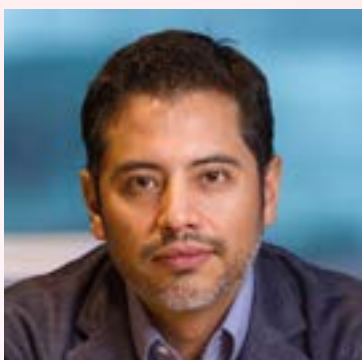
Os dados de valor e volume de negócios em energia, serviços de utilidade pública e recursos citados nesta publicação se baseiam em transações de M&A oficialmente anunciadas, excluindo rumores e transações canceladas, conforme fornecido pelo London Stock Exchange Group (LSEG).

Os dados têm como referência 31 de dezembro de 2025 e foram acessados entre 1º e 8 de janeiro de 2026. O valor relativo a 2025 (2025e) é uma estimativa da PwC para melhorar a comparabilidade anual, ajustando dezembro de 2025 para compensar a defasagem de divulgação. O indicador 2025e não constitui uma previsão da PwC. As somas podem apresentar pequenas variações devido ao arredondamento.

# Contatos



**Daniel Martins**  
Sócio e líder da indústria  
de Energia e Serviços  
de Utilidade Pública  
[daniel.martins@pwc.com](mailto:daniel.martins@pwc.com)



**Favian Goitia**  
Sócio de Deals  
Corporate Finance Energy,  
Utilities & Resources  
[favian.goitia@pwc.com](mailto:favian.goitia@pwc.com)



**Carlos Faria**  
Gerente Corporate Finance  
[carlos.faria@pwc.com](mailto:carlos.faria@pwc.com)



**Siga a PwC nas redes sociais**



Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure)