

ESTUDO ESTRATÉGICO | MERCADO FOTOVOLTAICO

SOLUÇÕES ENERGÉTICAS DISTRIBUÍDAS

Greener

1º Semestre de 2026 | Setembro

Destaques do Estudo | 1º semestre de 2026 | Setembro

GD desacelera no 1S 2026
Novas conexões recuaram 16% frente ao 1S 2025. O residencial concentrou 65% da potência adicionada, enquanto o comercial recuou para 19%.

Importações de módulos caem 48%
Foram nacionalizados 5,5 GWp no 1S 2026. A retração chegou a 82% na GC e 39% na GD.

Mais propostas, mas 8 em cada 10 não viram venda
A média avançou de 20 para 25 orçamentos/mês, mas a taxa de conversão ficou em 18%.

Inversão de fluxo atinge 38% dos integradores
A ocorrência avançou frente aos 28% do 1S 2025, enquanto a resolução subiu de 39% para 50%.

Preços dos sistemas FV aumentam em média 7%
Com relação a janeiro de 2026, o preço médio dos sistemas FV subiu 7% para os portes até 300 kWp.

Sistemas híbridos avançam de 2% para 5% das vendas
86% dos integradores já oferecem a solução e 38% realizaram ao menos uma venda no 1S 2026.

63% dos integradores já atuam com carregadores
A participação avançou frente aos 46% do 1S 2025, e venda + instalação é o principal modelo de atuação.

O negócio do integrador vai além da instalação FV
O&M, GD Compartilhada e Mercado Livre ampliam as frentes de atuação ao longo da jornada do cliente.

O ESTUDO | Tópicos

01 Consumo GD

- Potência instalada no Brasil
- **Novas conexões e UCs remotas**
- **Micro e Minigeração**
- Perfil de consumo da GD

02 Importação

- Volume de módulos importados
- **TOP 10 fabricantes de módulos**
- Importação para GD x GC
- **Custos: Importação Nacionalização**

03 Integração

- Perfil das empresas
- **Orçamentos, Vendas e Conversão**
- Inversão de fluxo
- **Novas frentes de atuação**

04 Preços

- Sistemas fotovoltaicos
- Evolução do R$/Wp
- **KIT fotovoltaico**
- **Serviço de integração**

05 Armazenamento

- **Atuação do integrador**
- Motivadores da demanda
- Perfil dos clientes
- **Barreiras e desafios para vendas**

06 Carregadores de veículos elétrícos

- Evolução dos veículos eletrificados
- Expansão dos eletropostos
- **Atuação dos integradores**
- Perfil dos clientes e Desafios

Apresentação:

Patrocínio



DISTRIBUIDORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.

BelEnergy
A SUA MELHOR ENERGIA

BELENERGY

PATROCÍNIO

DISTRIBUIDORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.

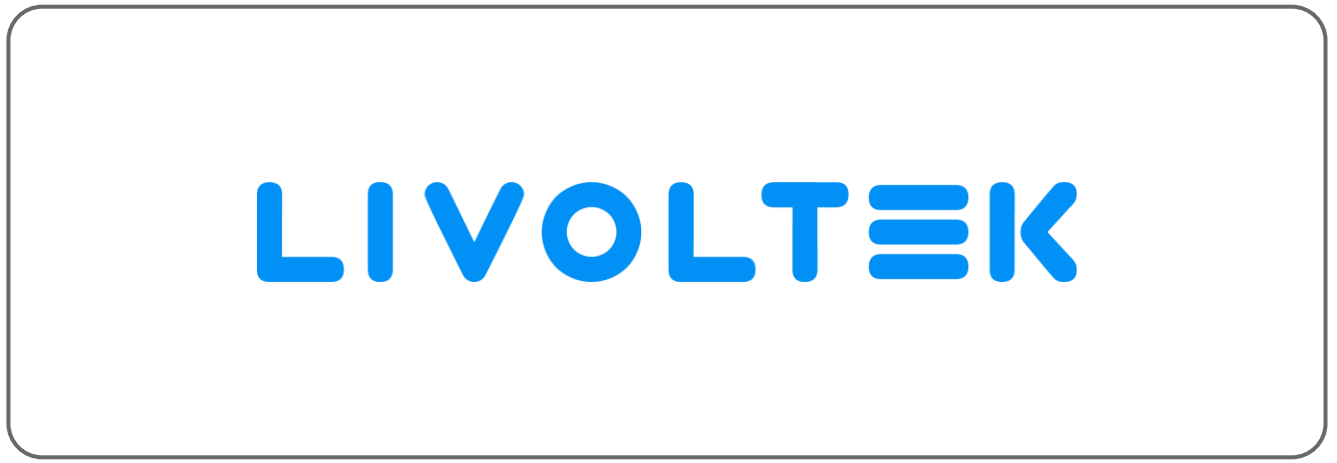


SOOLLAR DISTRIBUIDORA

PATROCÍNIO

INVERSORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.



LIVOLTEK POWER BRASIL

PATROCÍNIO

SERVIÇOS

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.



SOLARCOCKPIT

PATROCÍNIO

01
Consumo GD

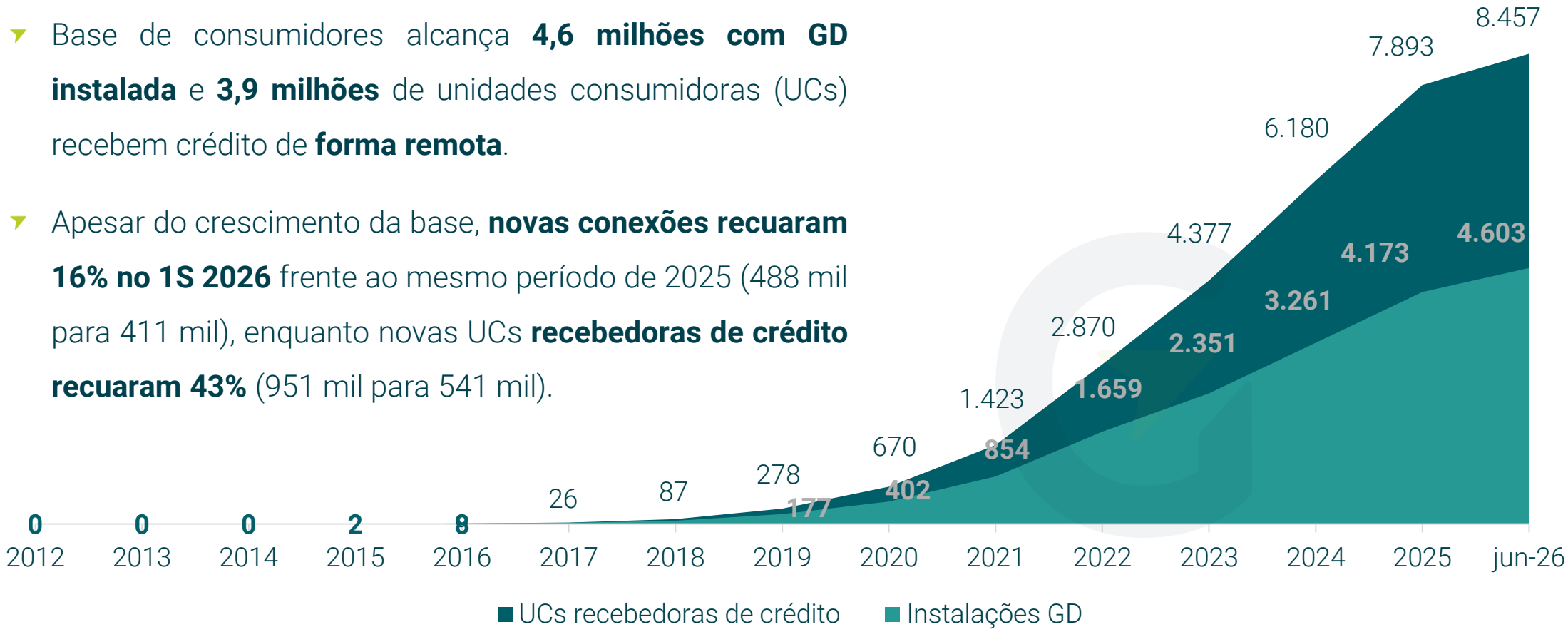


ADESÃO DO CONSUMIDOR À GD

Mais de 8 milhões de consumidores se beneficiam da GD

- Base de consumidores alcança **4,6 milhões com GD instalada** e **3,9 milhões** de unidades consumidoras (UCs) recebem crédito de **forma remota**.
- Apesar do crescimento da base, **novas conexões recuaram 16% no 1S 2026** frente ao mesmo período de 2025 (488 mil para 411 mil), enquanto novas UCs **recebedoras de crédito recuaram 43%** (951 mil para 541 mil).

Sistemas instalados e UCs recebedoras de créditos (milhares)

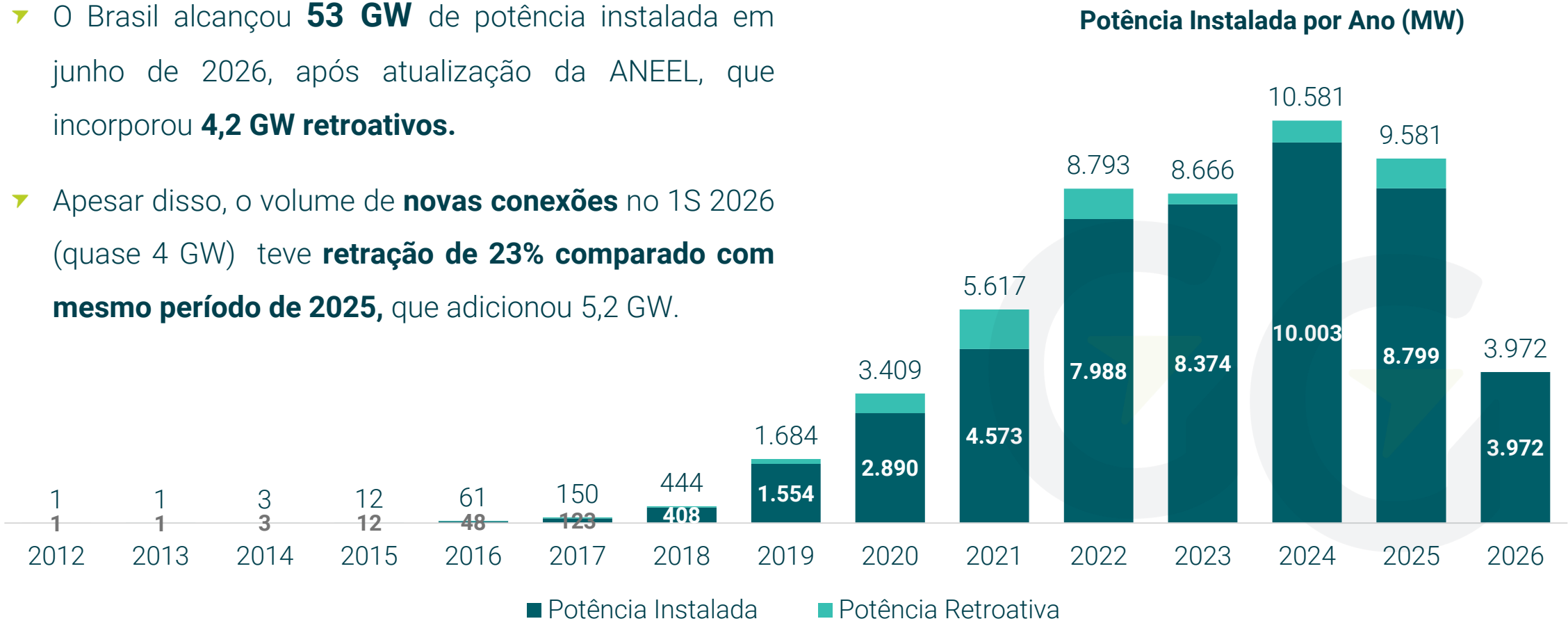


Fonte: ANEEL, dados extraídos em setembro de 2026.

EVOLUÇÃO DA GD NO BRASIL

Potência adicionada recua 23% no 1S 2026

- O Brasil alcançou **53 GW** de potência instalada em junho de 2026, após atualização da ANEEL, que incorporou **4,2 GW retroativos.**
- Apesar disso, o volume de **novas conexões** no 1S 2026 (quase 4 GW) teve **retração de 23% comparado com mesmo período de 2025,** que adicionou 5,2 GW.



Fonte: ANEEL, dados extraídos em setembro de 2026.

EXPANSÃO DA GD NO BRASIL

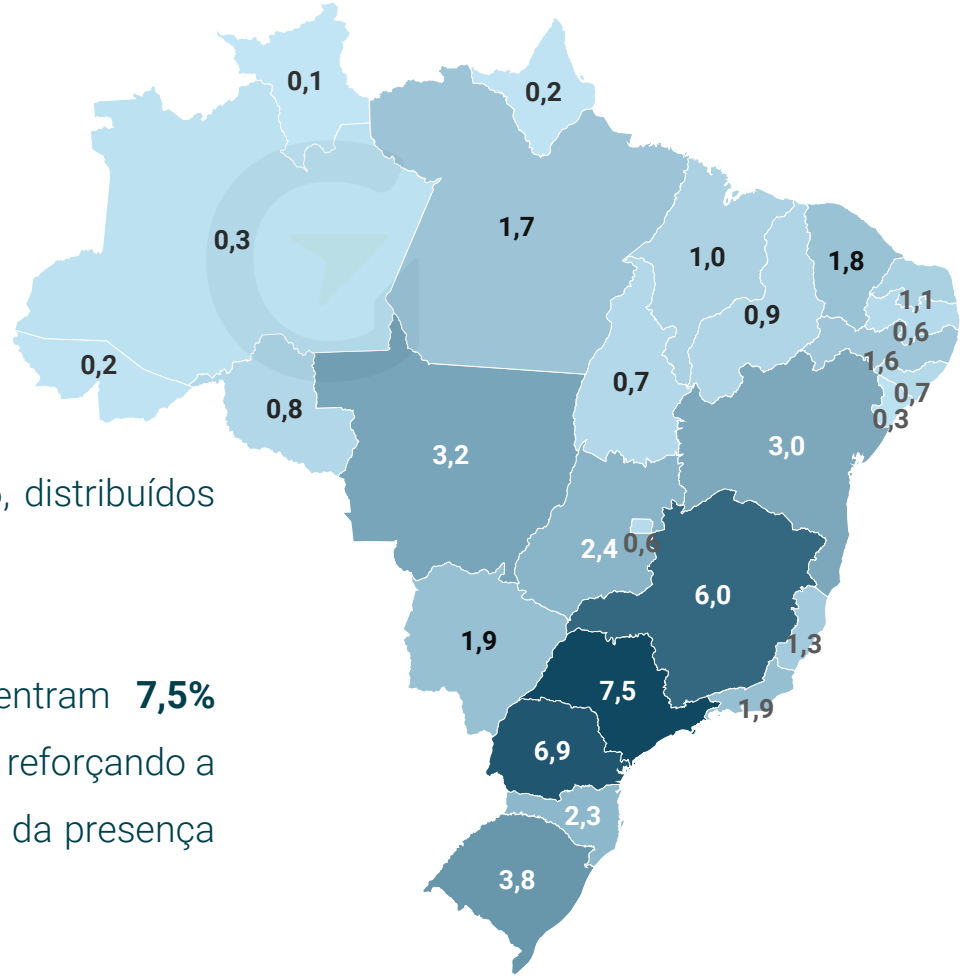
Crescimento se distribui por diferentes mercados locais

53 GW de potência instalada em GD no Brasil até junho de 2026.

TOP 10 em potência adicionada 1S 2026		
Cidade	**UF**	**Potência (MW)**
São Paulo	SP	43
Brasília	DF	36
Cuiabá	MT	32
Foz do Iguaçu	PR	28
Goiânia	GO	28
Rio de Janeiro	RJ	27
Macapá	AP	24
Petrolina	PE	23
Teresina	PI	22
Fortaleza	CE	21

- **3,97 GW adicionados** no 1S 2026, distribuídos por **5.192 municípios.**
- As **10 principais cidades** concentram **7,5% (285 MW)** e as **20 maiores, 12,3%,** reforçando a pulverização do mercado e o valor da presença comercial local.

Potência instalada acumulada (GW)



Fonte: ANEEL, dados extraídos em setembro de 2026.

solar cockpit

Destrave o poder da Gestão Direcionada por Dados de tempo real:



Monitoramento inteligente para usinas fotovoltaicas com o **SolarCockpit**

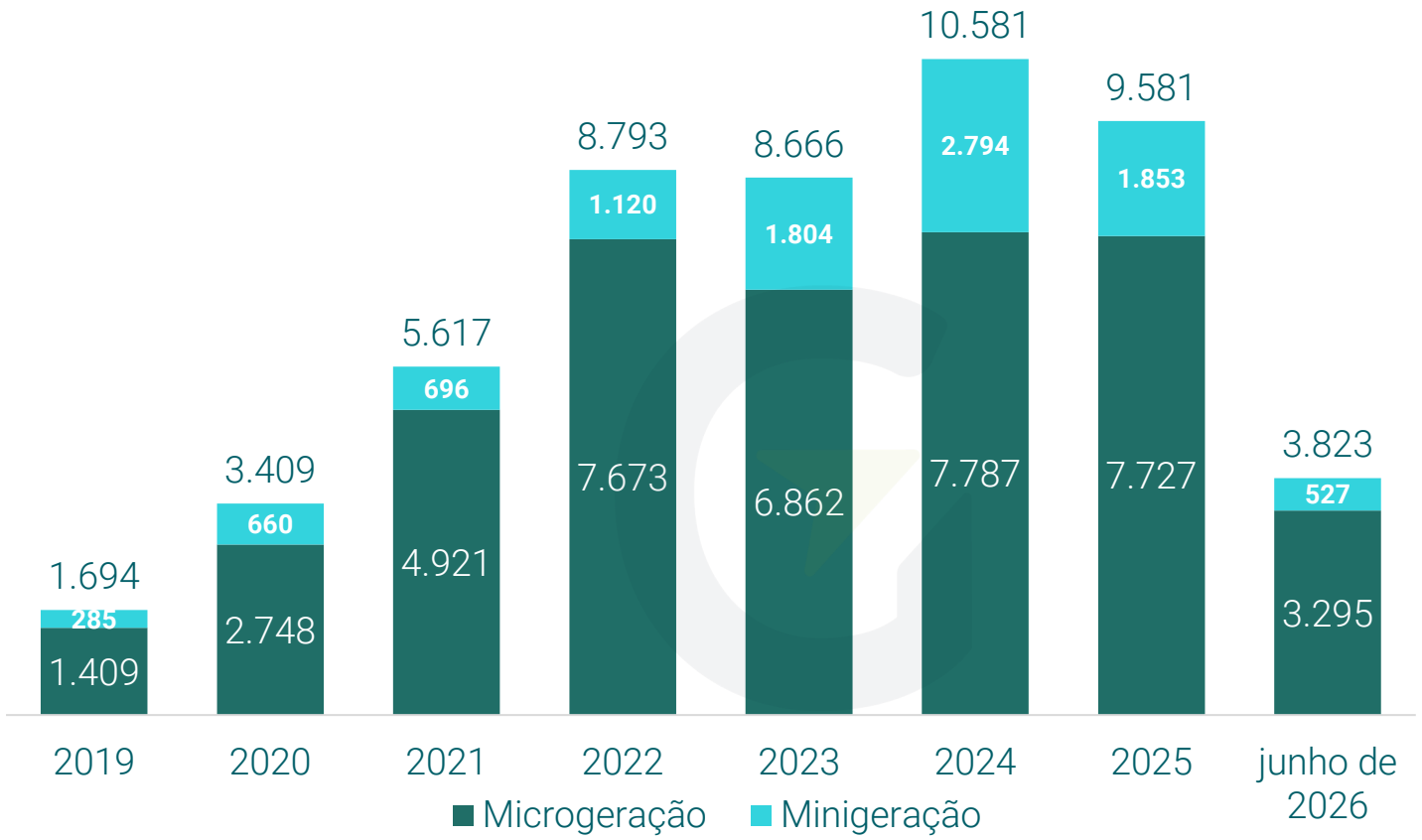
AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO DO SOLARCOCKPIT,
PIONEIRO EM IA INTEGRADA!

SOLARCOCKPIT.COM.BR | ENGENHARIA@DATACOCKPIT.COM.BR | + 55 12 98203-5255

MICRO E MINIGERAÇÃO DISTRIBUÍDA

Desaceleração de GD é puxada especialmente por sistemas acima de 75 kW

Potência adicionada (MW) em Micro e Mini GD



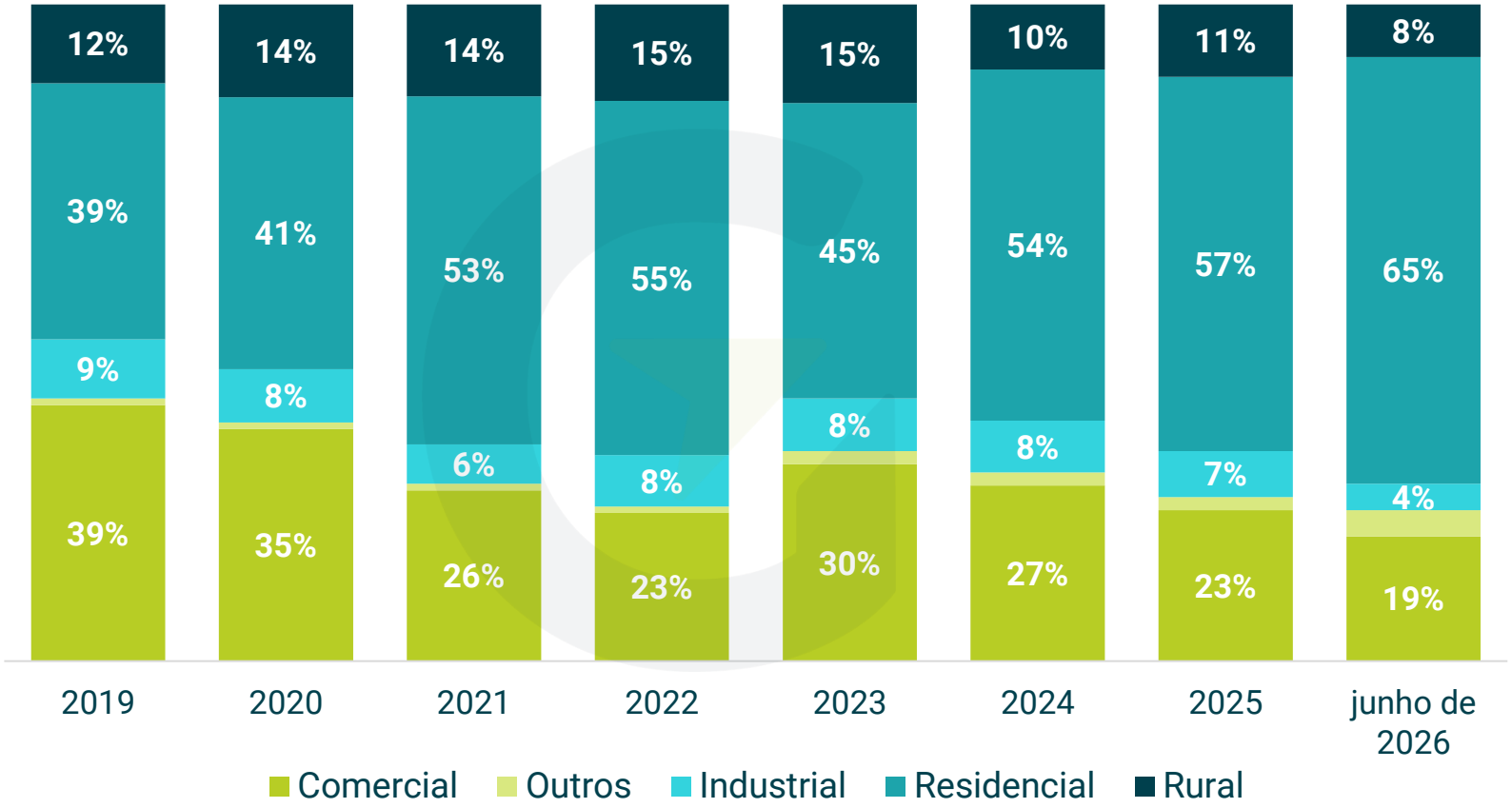
- A **desaceleração da GD** no 1S 2026 foi **puxada pela minigeração**, que **recuou 33,7%** frente ao mesmo período de 2025, enquanto a microgeração permaneceu quase estável (-0,8%).
- Os dados do 1S 2026 reforçam a **continuidade da queda na minigeração**, com sinais de que a microgeração também pode começar a perder ritmo.

Fonte: ANEEL, dados extraídos em setembro de 2026.

PERFIL DE CONSUMO

Residencial amplia participação enquanto comercial perde espaço

Representatividade (%) da potência adicionada por classe de consumo



- Em 2026, a classe **residencial concentra 65%** da potência adicionada, reforçando uma tendência de maior participação desse segmento, que representava 39% em 2019.
- A classe **comercial** mantém **redução gradual** de participação, passando de 30% em 2023 para 19% no 1S 2026.

Fonte: ANEEL, dados extraídos em setembro de 2026.

02
Importação

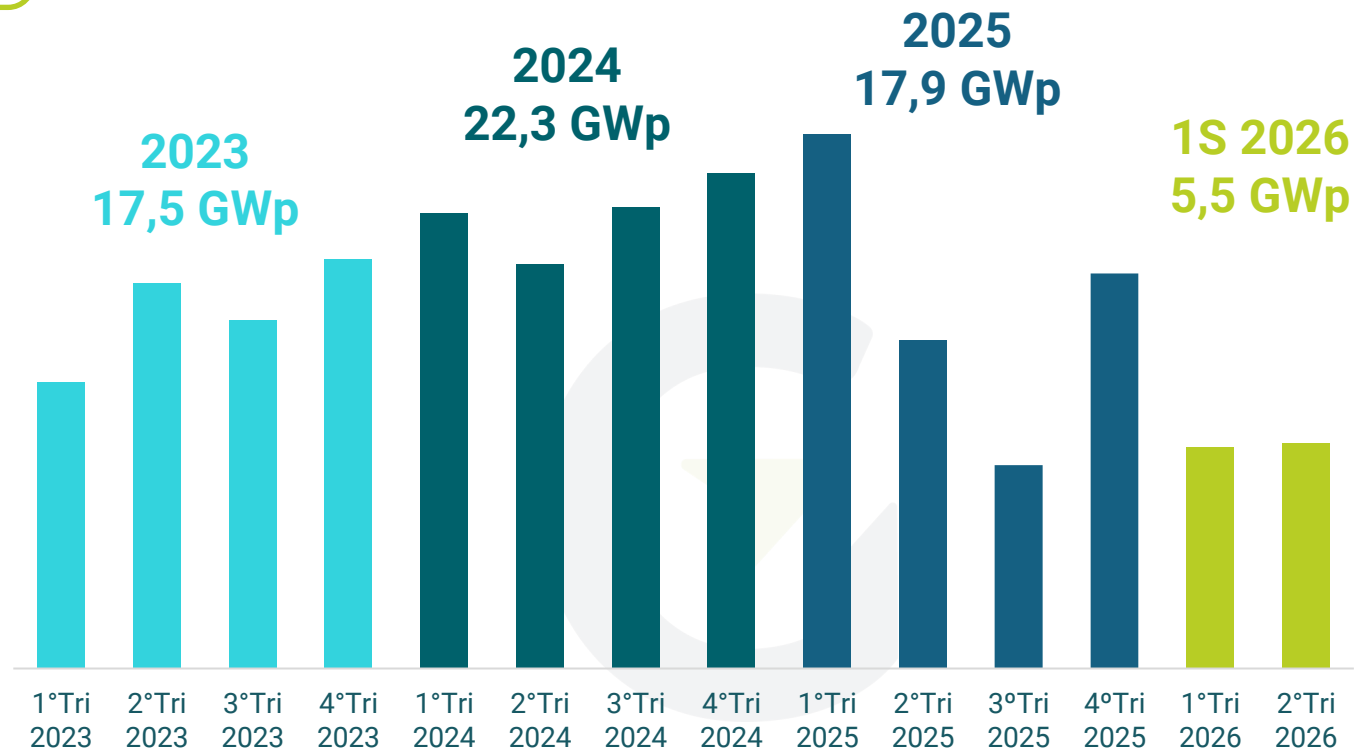


IMPORTAÇÃO DE MÓDULOS FV

Importações recuam 48% no 1S 2026

5,5 GWp **nacionalizados** no 1S 2026, uma **queda de 48%** frente ao mesmo período de 2025 (10,6 GWp).

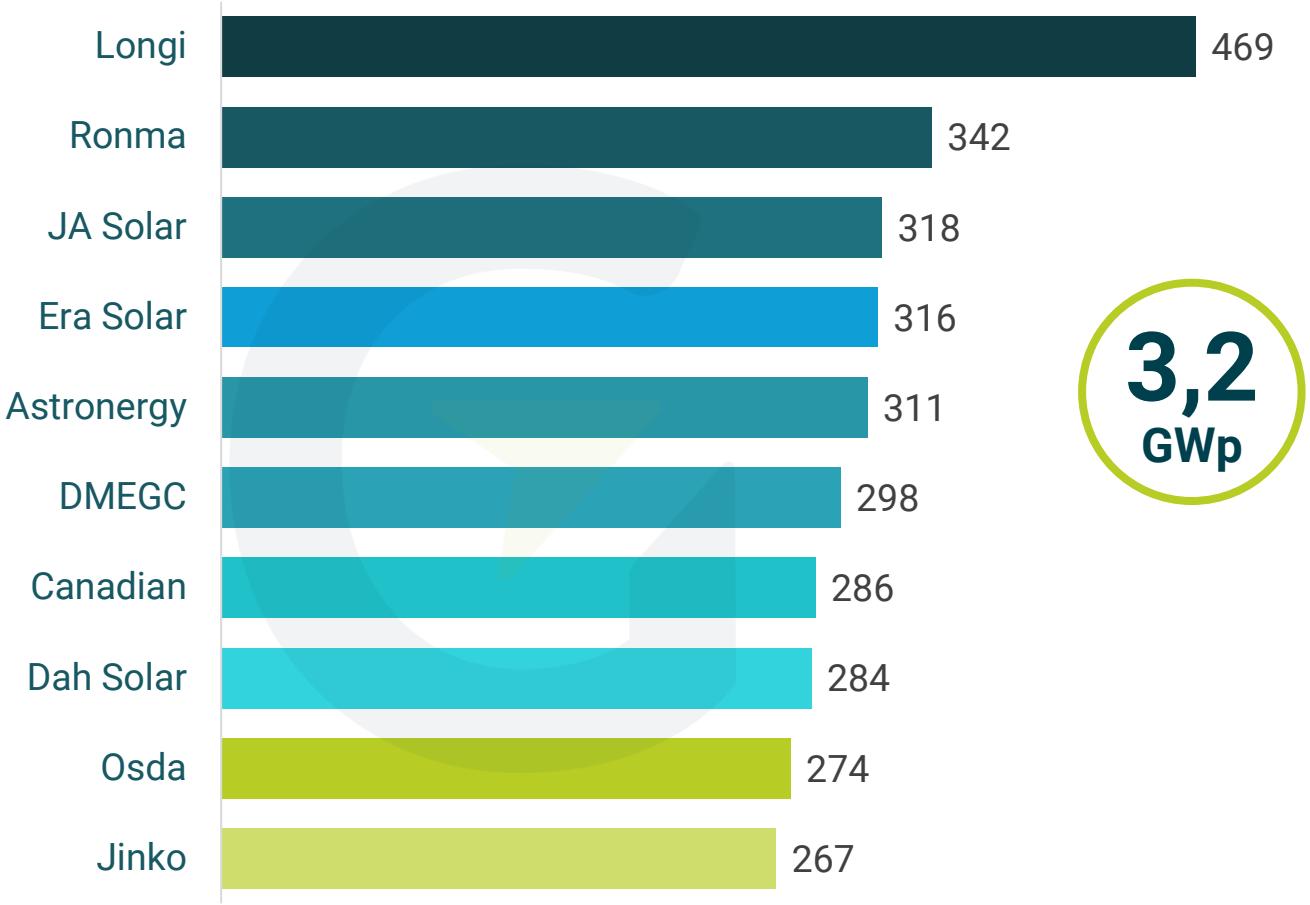
- A retração das importações foi puxada principalmente pela **Geração Centralizada (GC)**, cujo **volume caiu 82%**, de 2,3 GWp para 0,43 GWp.
- A GD teve **queda mais moderada, de 39%,** passando de 8,2 GWp para 5,0 GWp, e respondendo por cerca de **90% do volume** nacionalizado no 1S 2026.



Fonte: Dashboard de Importação Greener, dados até junho de 2026.

TOP 10 MARCAS – MÓDULOS FV

Volume Importado no 1S 2026 (MWp)



3,2 GWp

- Entre os **81 fabricantes** que forneceram módulos ao Brasil no 1S 2026, os **10 líderes** concentraram cerca de **58% do volume** importado.

DASHBOARDS DE IMPORTAÇÃO

Não espere até o próximo estudo para obter esses dados. Acompanhe diariamente os números através dos Dashboards de Importação da Greener!

Garanta o Seu Acesso →

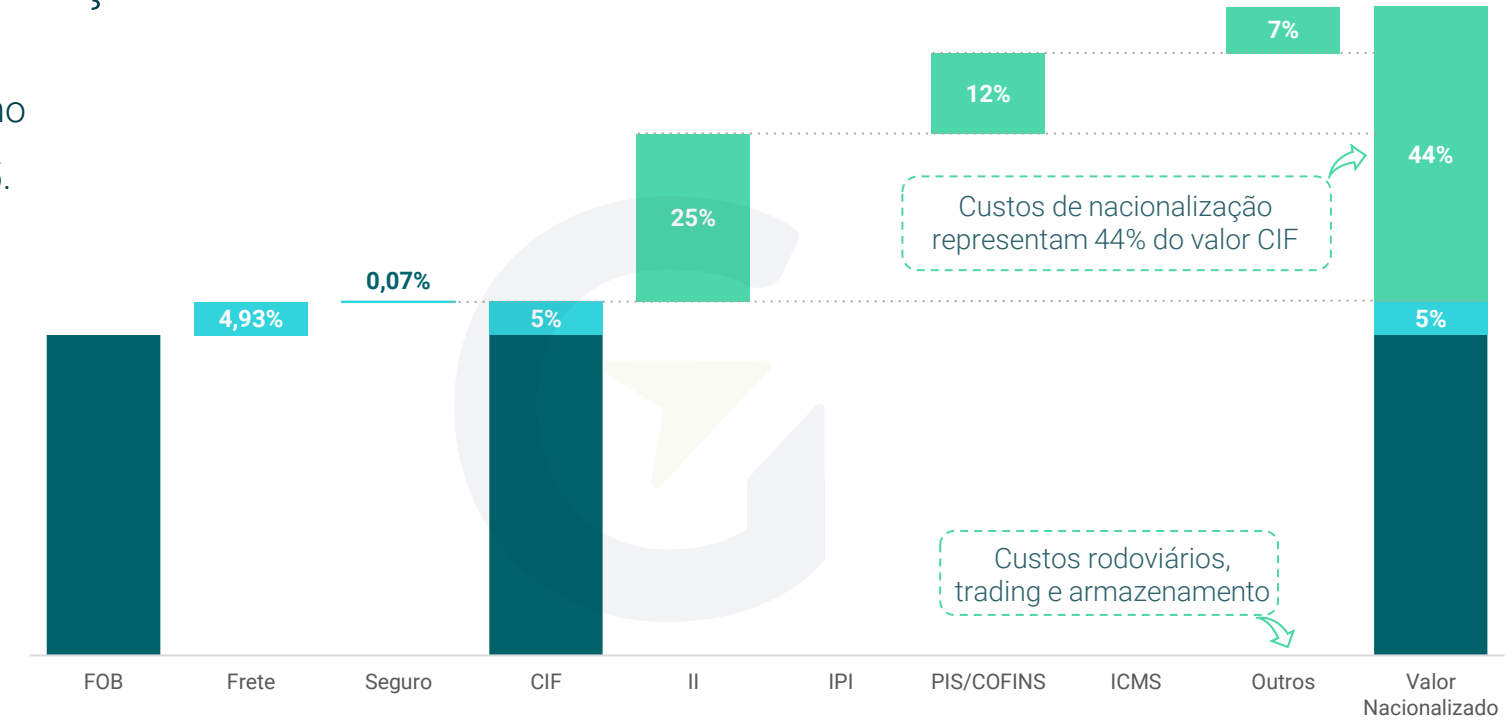
Fonte: Dashboard de Importação Greener, dados até junho de 2026.

MÓDULOS FOTOVOLTAICOS

Custos de importação e nacionalização no Brasil

- O **frete recuou** para **4,9% do valor FOB** em junho de 2026, **frente aos 8,17%** de dezembro de 2025.
- Os **custos de nacionalização permanecem em 44%,** com o Imposto de Importação (II) em 25% como principal componente.

Para o integrador, acompanhar a **dinâmica de importação** ajuda a negociar compras e comparar condições entre distribuidores, além de **antecipar movimentos nos preços** dos módulos no mercado nacional.



Fonte: Dashboard de Importação Greener, dados até junho de 2026.

Greener

DASHBOARDS DE IMPORTAÇÃO

Domine insights exclusivos através dos relatórios compactos e práticos que a Greener utiliza!

Tenha acesso ao volume total de importação de módulos e inversores, tendências de preços e o impacto das dinâmicas dos maiores players do mercado. São os dados que a Greener utiliza para mapear e trazer para os estudos, disponível à todo momento!

Um conteúdo essencial para fabricantes, distribuidores e investidores se posicionarem estrategicamente, de forma embasada e assertiva.

Garanta o Seu Acesso →



03
Integração



A PESQUISA

+ 400 empresas integradoras

496
Respostas Coletadas

434
Respostas Validadas

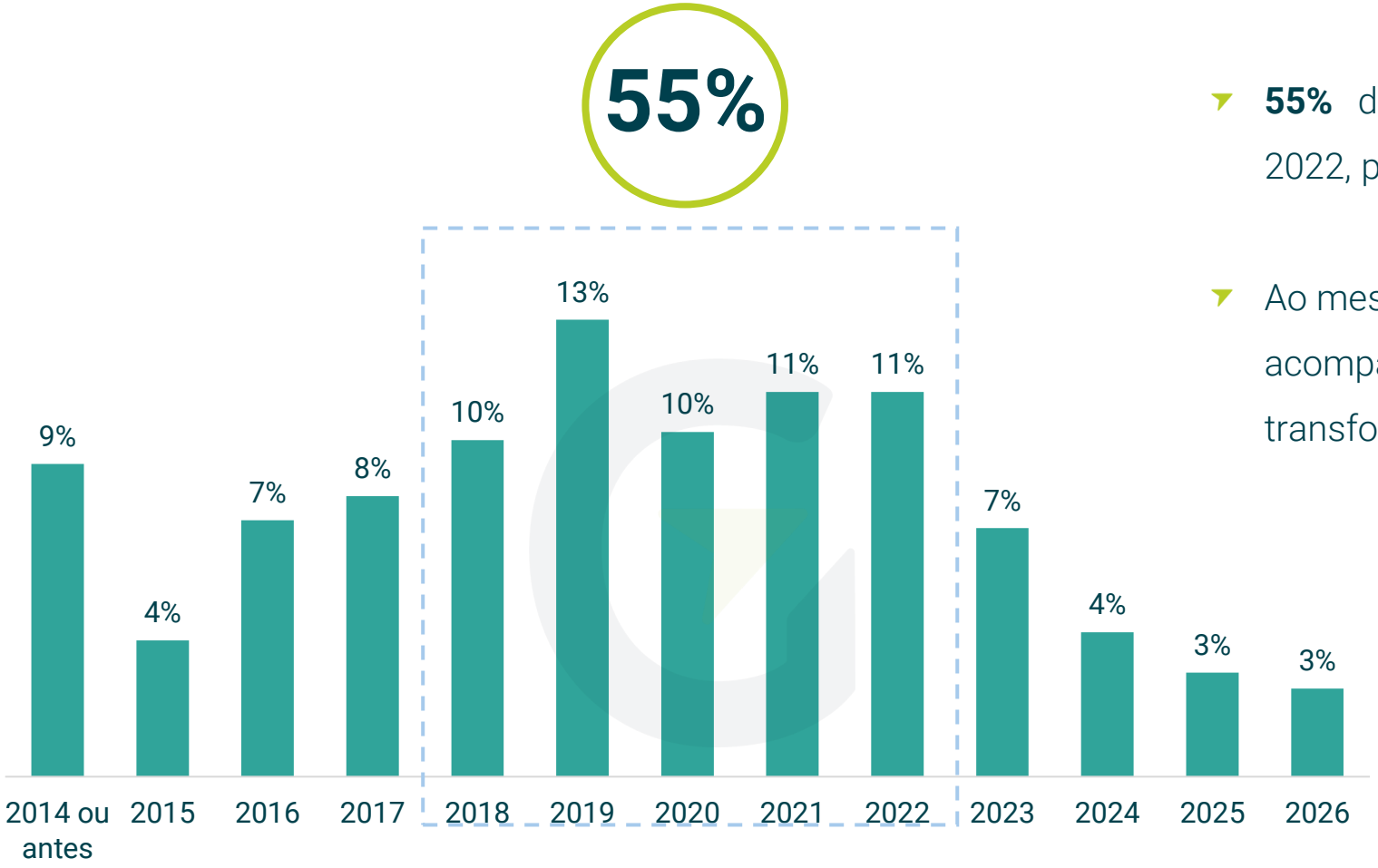
88%
Aproveitamento Respostas

- Pesquisa realizada com **empresas integradoras** de todas as regiões do país entre os dias **10/07 e 23/08**.
- As respostas da pesquisa **referem-se ao 1º semestre de 2026 (1S 2026).**
- A amostra de 434 respostas válidas corresponde a um nível de confiança de 95% e margem de erro de aproximadamente 5%.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

TEMPO DE ATUAÇÃO

A maior parte do mercado nasceu na fase de aceleração da GD.



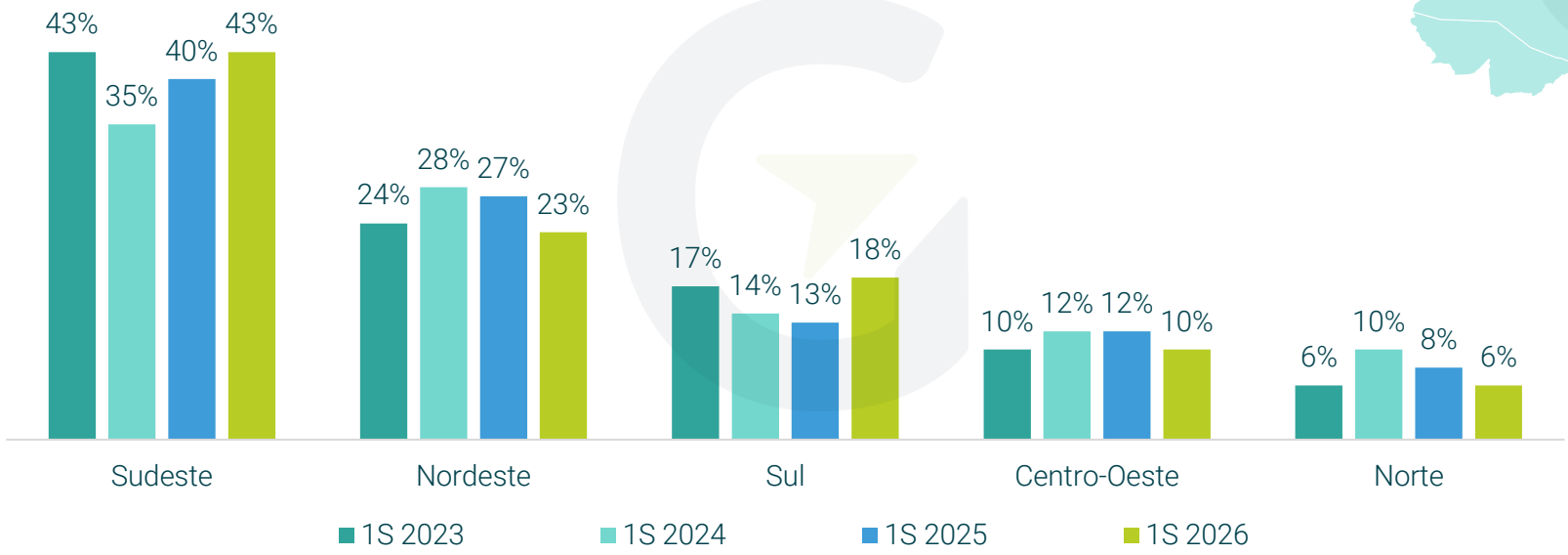
- **55%** das empresas começaram entre 2018 e 2022, período de **forte expansão da GD**.
- Ao mesmo tempo, **28% já atuavam antes de 2018**, acompanhando diferentes ciclos de expansão e transformação do mercado de GD.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

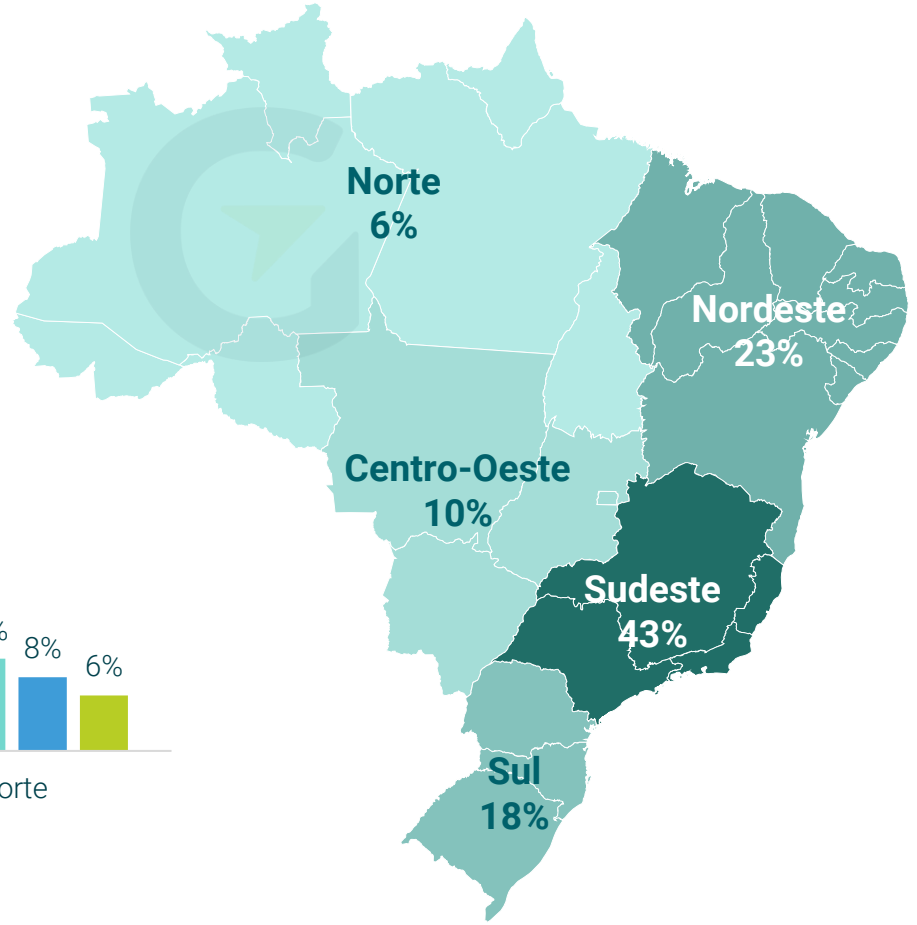
REGIÃO DE ATUAÇÃO

Sudeste segue com a maior participação na pesquisa

- **43%** das empresas estão no **Sudeste**, enquanto **57%** se distribuem pelas **demais regiões**, reforçando a **abrangência nacional da pesquisa**.



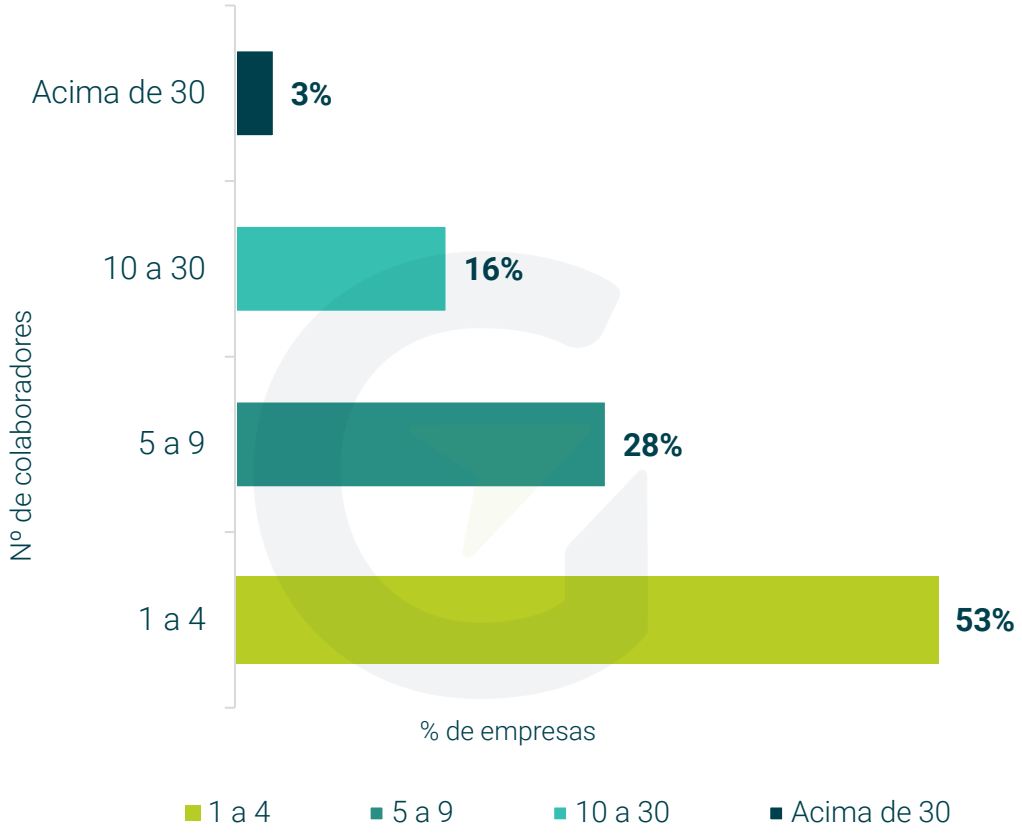
REGIÃO DAS EMPRESAS



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

PERFIL DAS EMPRESAS

Estruturas enxutas seguem predominantes entre os integradores



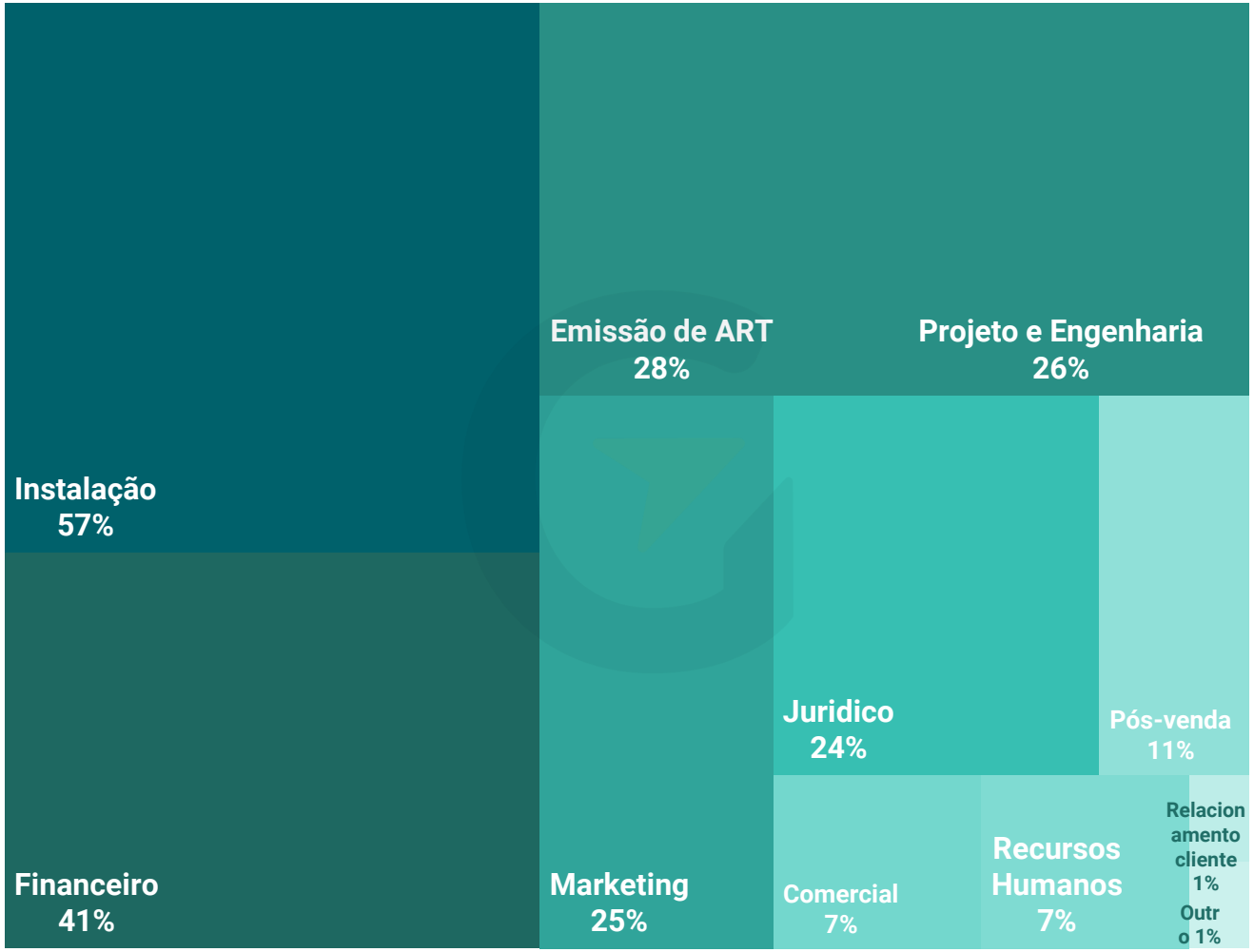
8 **colaboradores é a média por empresa**, mas **53% operam** com equipes de **até 4 pessoas**.

- Com **equipes enxutas** e um **portfólio cada vez mais diversificado**, que passa a incluir armazenamento, mobilidade elétrica, O&M e outras soluções, a organização dos **processos e a busca por especialização** ganham ainda mais relevância para a atuação do integrador.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

ÁREAS TERCEIRIZADAS

Terceirização já faz parte da estrutura operacional do integrador



- **84%** das empresas **terceirizam** ao menos uma atividade, reforçando o uso de parceiros para **complementar estruturas internas mais enxutas**.
- A terceirização permite acessar competências específicas e **ampliar a capacidade de atendimento**, sem necessariamente aumentar a estrutura fixa da empresa.
- A **ART** também pode ser terceirizada, com **profissionais habilitados pelo CREA** para assumir a responsabilidade técnica.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *Cada integrador pôde escolher mais de uma opção.

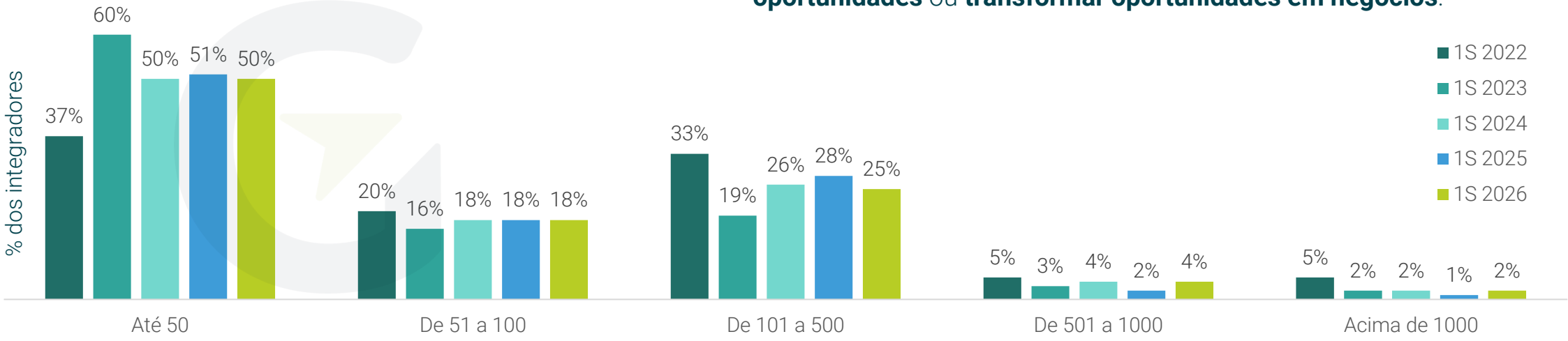
ORÇAMENTOS REALIZADOS

Volume de propostas reage após a retração de 2025

Média mensal de **orçamentos**

1S 2022	1S 2023	1S 2024	1S 2025	1S 2026
42	32	37	20	25

- A média mensal passou de **20 para 25 orçamentos por empresa**, uma alta de 25% em relação ao 1S 2025.
- **Mais propostas não significam**, necessariamente, **maior eficiência comercial**. Acompanhar orçamento, venda e conversão em conjunto ajuda a identificar se o **desafio está em gerar oportunidades** ou **transformar oportunidades em negócios**.



Número total de orçamentos

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

SISTEMAS VENDIDOS

Vendas acompanham a recuperação dos orçamentos

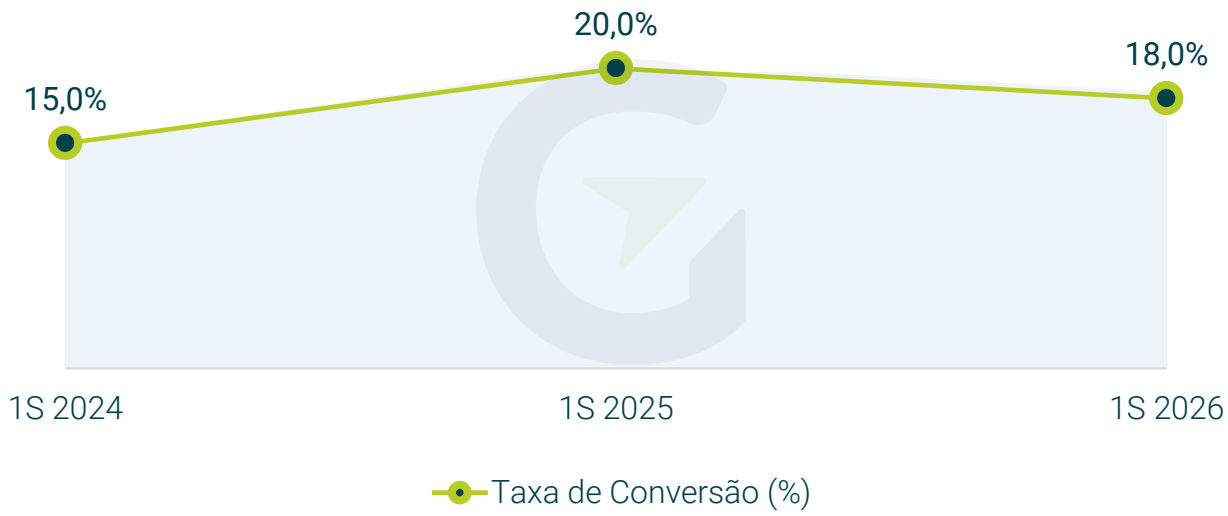
Média mensal de **vendas**

1S 2022	1S 2023	1S 2024	1S 2025	1S 2026
5	3	6	4	5

- A média passou de 4 para 5 sistemas vendidos por mês, acompanhando a retomada observada no volume de orçamentos.

- A **taxa de conversão ficou em 18%**, mostrando que gerar oportunidades continua sendo apenas parte do desafio comercial: cerca de **8 em cada 10 propostas ainda não se convertem em venda**.
- **Para avançar na conversão**, o integrador pode olhar para diferentes **etapas do processo comercial**, como qualificação dos leads, proposta de valor, condições comerciais e acompanhamento das oportunidades.

Distribuição por Taxa de Conversão (% Integradores)



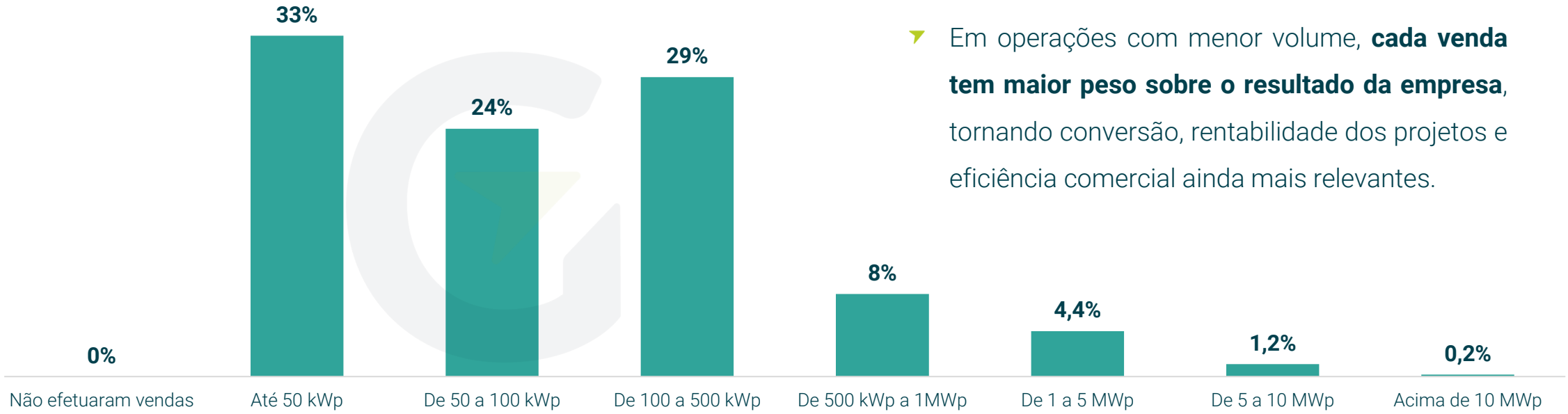
Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

VOLUME DE VENDAS

Maior parte dos integradores opera em volumes de até 500 kWp

86% **venderam até 500 kWp**, evidenciando a predominância de operações com menores volumes de venda.

Potência vendida no 1º semestre de 2026 (% integradores)



- Em operações com menor volume, **cada venda tem maior peso sobre o resultado da empresa**, tornando conversão, rentabilidade dos projetos e eficiência comercial ainda mais relevantes.

Nota: Os percentuais podem não somar exatamente 100% devido ao arredondamento de casas decimais.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

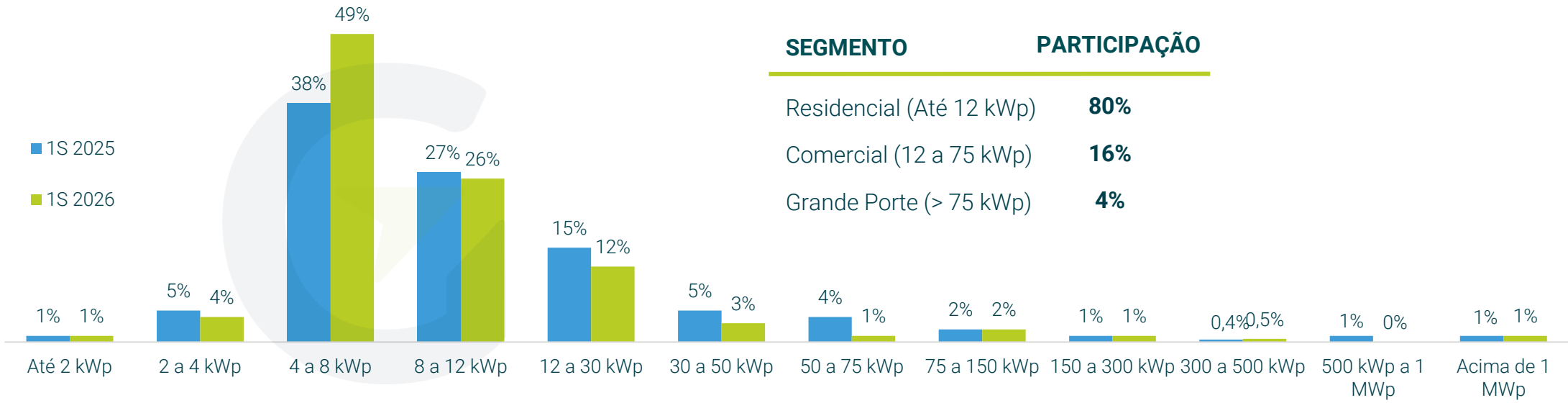
PORTES MAIS VENDIDOS

Sistemas de até 12 kWp concentram as vendas dos integradores

80% apontam sistemas **de até 12 kWp** como o **porte mais vendido**.

- Em uma carteira concentrada em projetos menores, **eficiência comercial e operacional** ganha relevância para sustentar resultados. O **relacionamento com a base** também pode gerar valor por meio de **pós-venda e novas soluções**.

Porte mais vendido (% integradores)



SEGMENTO	PARTICIPAÇÃO
Residencial (Até 12 kWp)	**80%**
Comercial (12 a 75 kWp)	**16%**
Grande Porte (> 75 kWp)	**4%**

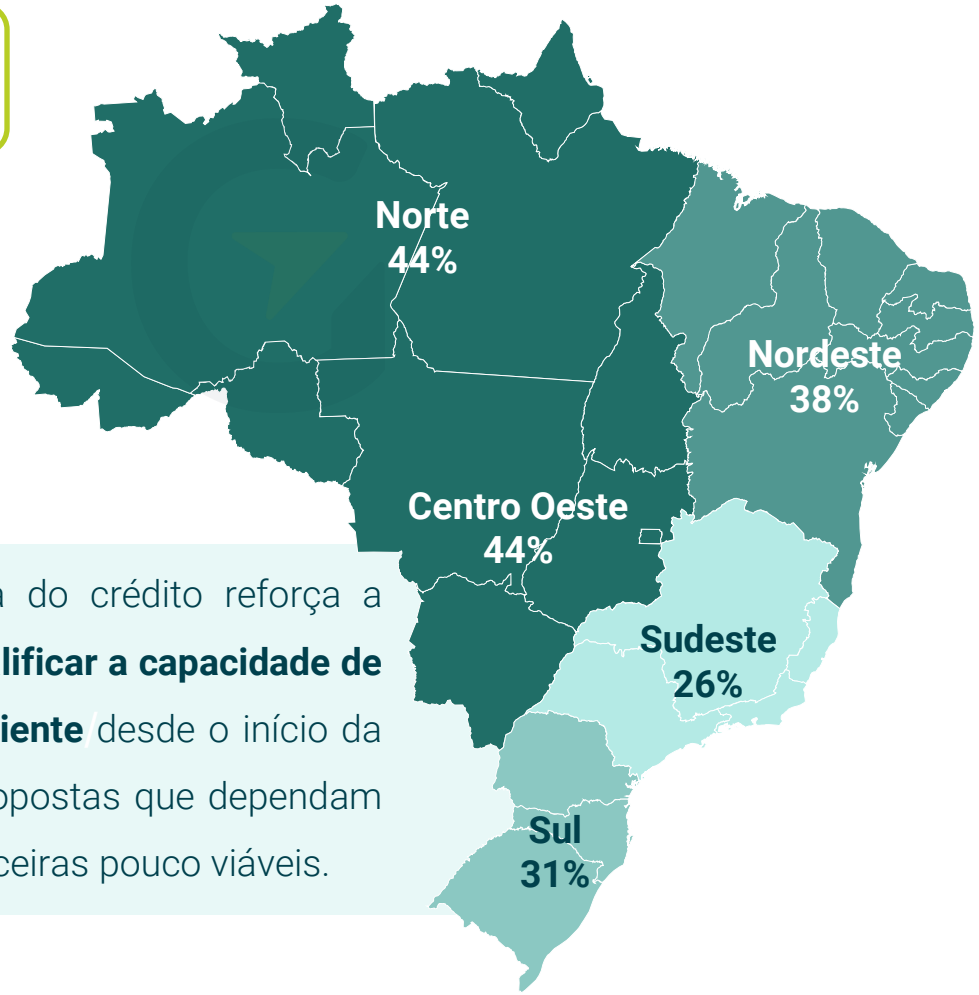
Nota: Os percentuais podem não somar exatamente 100% devido ao arredondamento de casas decimais.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

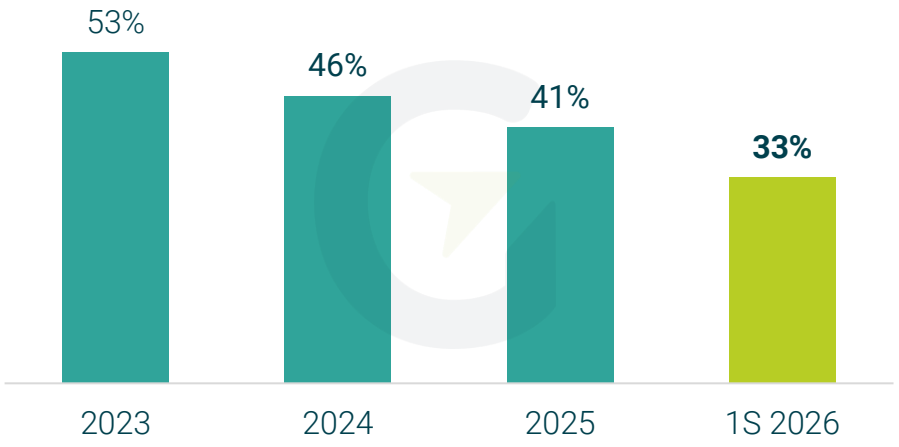
FINANCIAMENTO SOLAR

Participação do crédito nas vendas recua novamente

33% das **vendas contaram com financiamento** no 1S 2026, queda de **8 p.p**. em relação a 2025 e menor participação da série analisada.



Participação do financiamento nas vendas

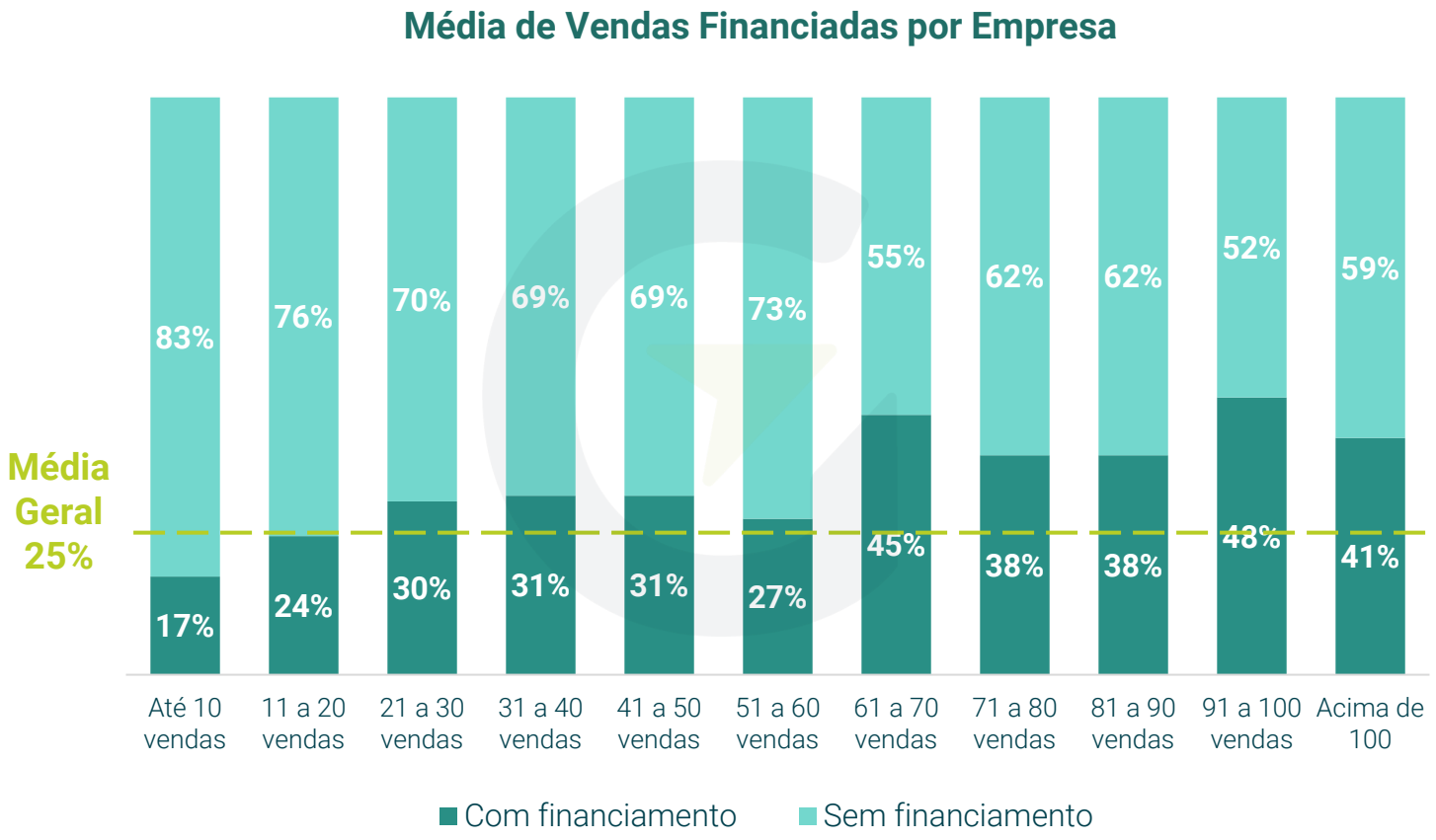


A menor presença do crédito reforça a importância de **qualificar a capacidade de investimento do cliente** desde o início da venda, evitando propostas que dependam de condições financeiras pouco viáveis.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

COMPORTAMENTO DO FINANCIAMENTO

Participação do crédito tende a crescer entre empresas com maior volume de vendas



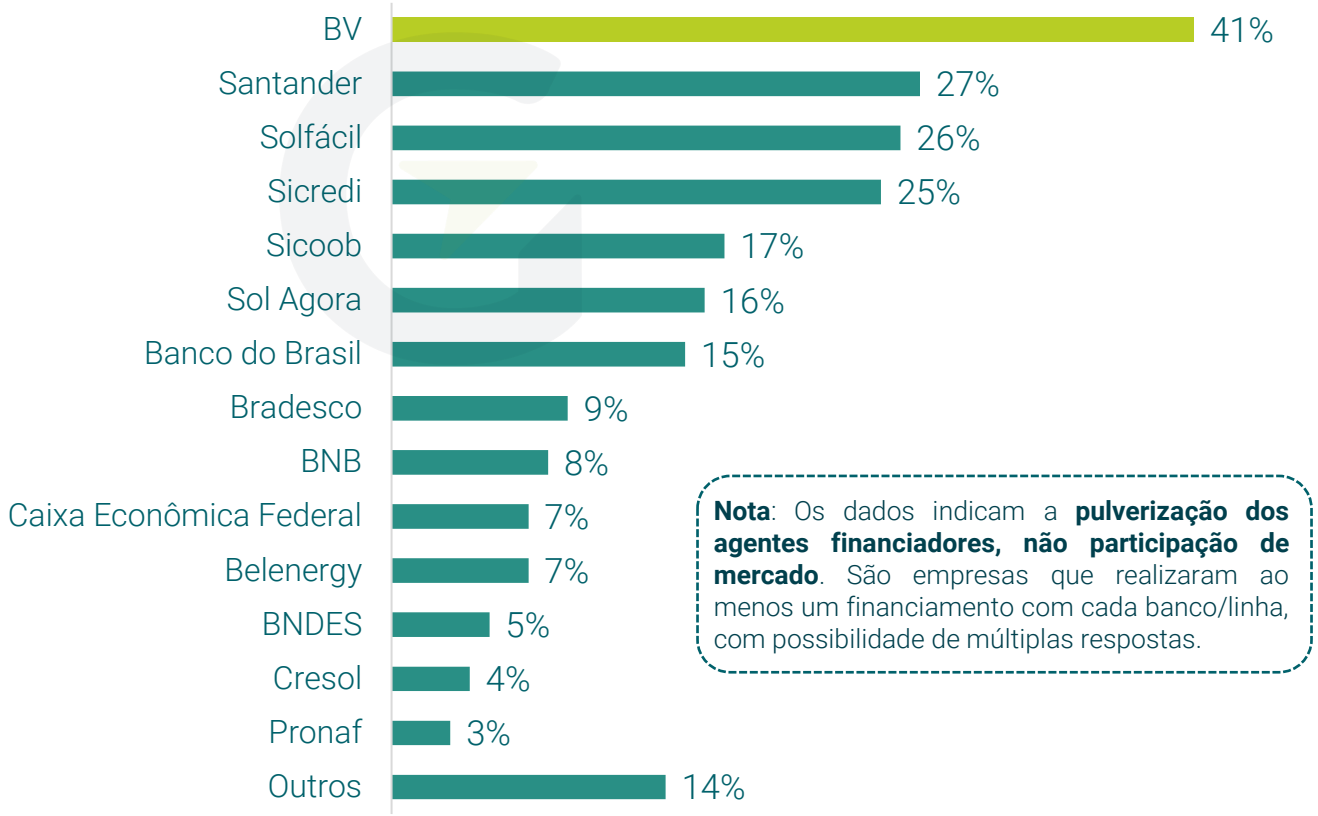
- Empresas com **maior volume de vendas** apresentam, em geral, **maior participação do financiamento** em seus negócios.
- Ter **mais de uma alternativa** de financiamento **pode ajudar** o integrador a **adequar a proposta** a diferentes perfis de clientes e reduzir a dependência de uma única instituição.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

ECOSSISTEMA DE CRÉDITO

Diversidade de agentes amplia as alternativas de financiamento

Instituições utilizadas para financiamento solar



Nota: Os dados indicam a **pulverização dos agentes financiadores, não participação de mercado**. São empresas que realizaram ao menos um financiamento com cada banco/linha, com possibilidade de múltiplas respostas.

- A **variedade de agentes não elimina a dificuldade de acesso ao crédito**: aprovação e condições financeiras seguem como barreiras para o fechamento de vendas.

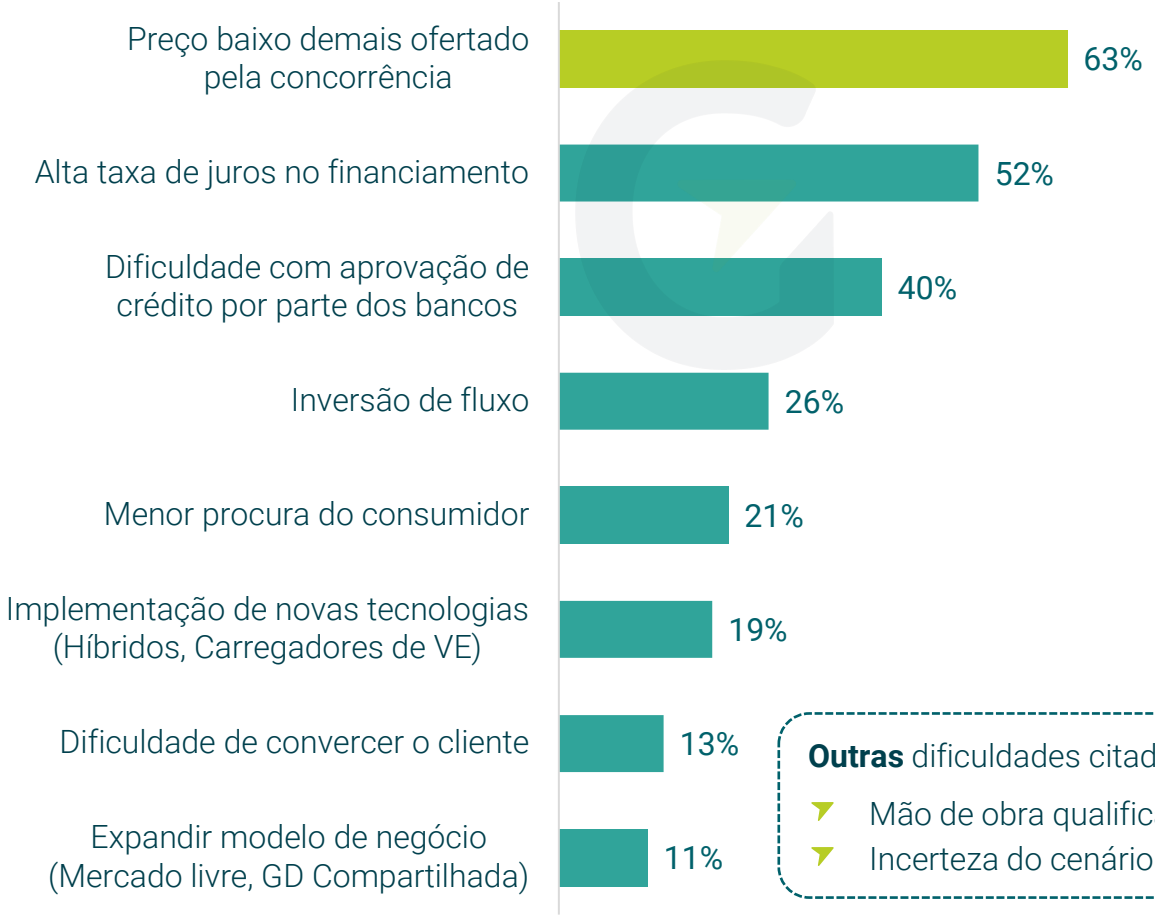
23 instituições citadas:

9 BANCOS COMERCIAIS	**3** BANCOS FOMENTO
4 FINTECHS	**7** COOPERATIVAS

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

DESAFIOS DO SETOR

Competição por preço lidera as pressões sobre o integrador



Outras dificuldades citadas:

- Mão de obra qualificada;
- Incerteza do cenário político.

- Preço baixo ofertado pela concorrência (63%) supera juros elevados (52%) e aprovação de crédito (40%).
- A **pressão** sobre o integrador **vai além do cenário econômico:** em um mercado mais maduro e competitivo, **diferenciar a oferta torna-se cada vez mais importante** para evitar uma disputa baseada apenas em preço.
- **Além do preço**: atendimento, confiança, qualidade da entrega, pós-venda e novas soluções podem ajudar a **construir valor percebido pelo cliente**.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *Cada integrador pôde escolher até 3 desafios.

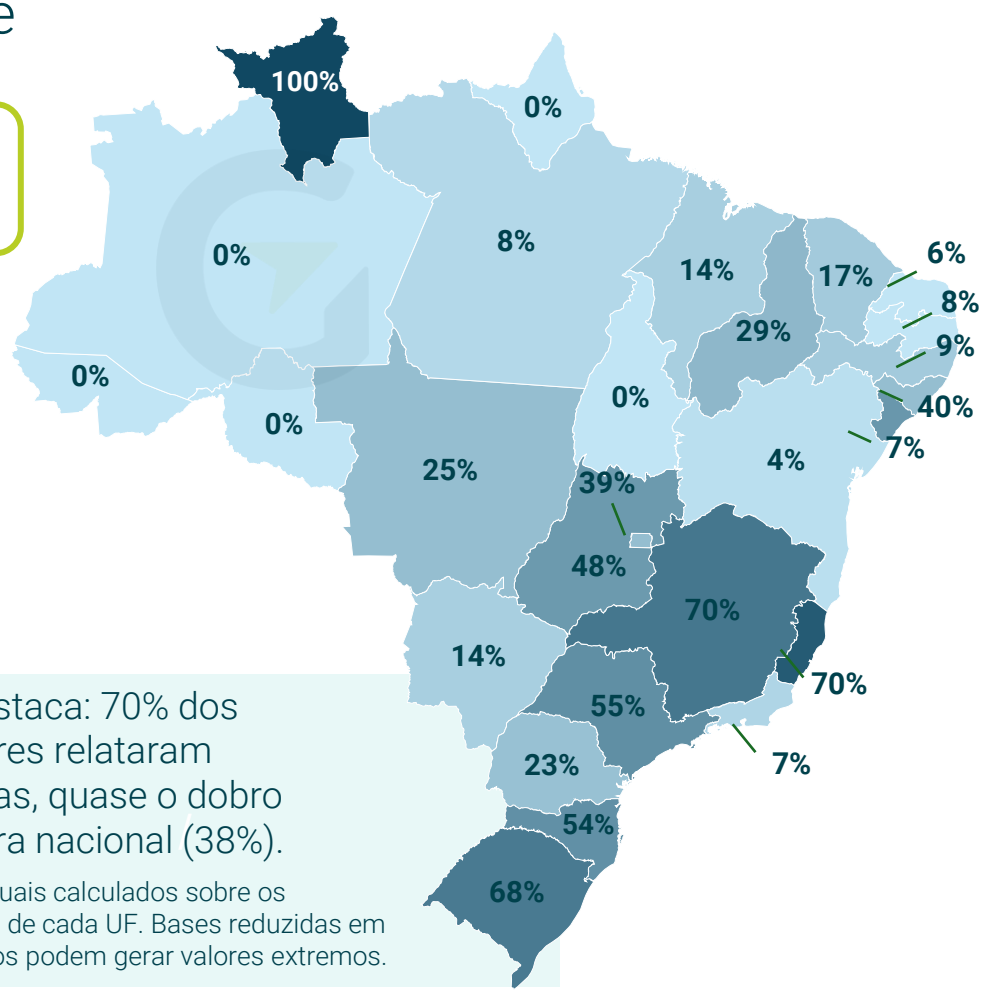
INVERSÃO DE FLUXO DE POTÊNCIA

De ocorrência pontual a restrição comercial recorrente

38% dos integradores relataram casos de **inversão de fluxo** no 1S 2026, frente a 28% no 1S 2025, **avanço de 10 p.p. em um ano**.

QUANTIDADE	% INTEGRADORES
Até 5 casos	**60%**
6 a 10 casos	**17%**
Acima de 10 casos	**23%**

- Com o aumento das ocorrências, **antecipar possíveis restrições** ainda na prospecção e no projeto **pode evitar retrabalho e alinhar melhor as expectativas** do cliente.



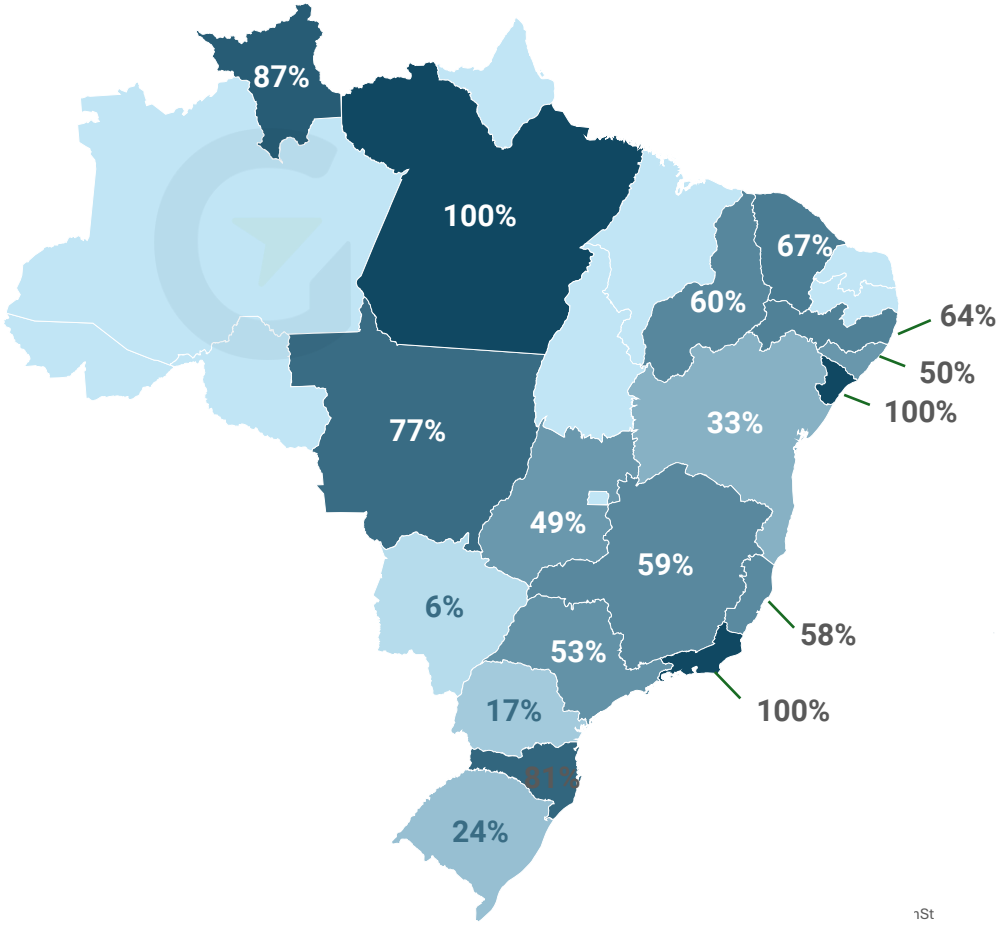
MG se destaca: 70% dos integradores relataram ocorrências, quase o dobro da amostra nacional (38%).

Nota: percentuais calculados sobre os respondentes de cada UF. Bases reduzidas em alguns estados podem gerar valores extremos.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *Respondentes da pesquisa e que realizaram pelo menos uma venda.

INVERSÃO DE FLUXO

Resolução avança, mas ainda alcança apenas metade das ocorrências



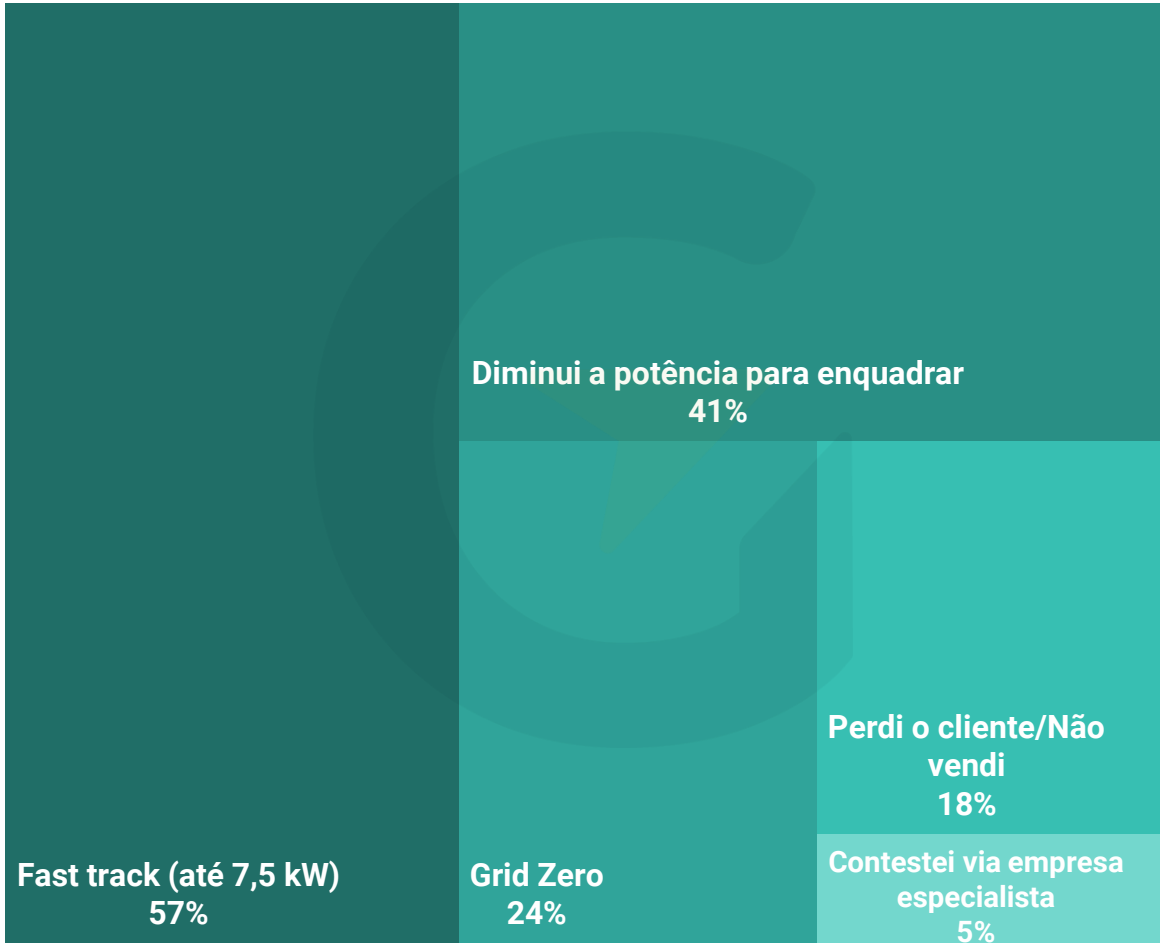
50% foi a taxa de resolução no 1S 2026, **avanço de 11 p.p.** em relação ao mesmo período de 2025.

- Mesmo com a melhora, a possibilidade de o projeto não avançar como originalmente previsto reforça a **importância de alinhar cenários e alternativas com o cliente desde a proposta**.
- Antecipar e saber **conduzir essas restrições** passa a fazer parte das **competências técnicas e comerciais do integrador**.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

INVERSÃO DE FLUXO

Soluções alternativas ajudam a preservar parte dos projetos



- **57%** dos integradores **recorreram ao fast track**, frente a 46% no 1S 2025, reforçando seu protagonismo entre as respostas à inversão de fluxo.
- Os **projetos não concretizados caíram de 34% no 1S 2025 para 18% no 1S 2026,** sugerindo maior capacidade de encontrar alternativas antes da perda da venda.
- As **alternativas** podem viabilizar a continuidade da venda, mas **nem sempre preservam o projeto originalmente proposto**, exigindo reavaliação da solução técnica e alinhamento com o cliente.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

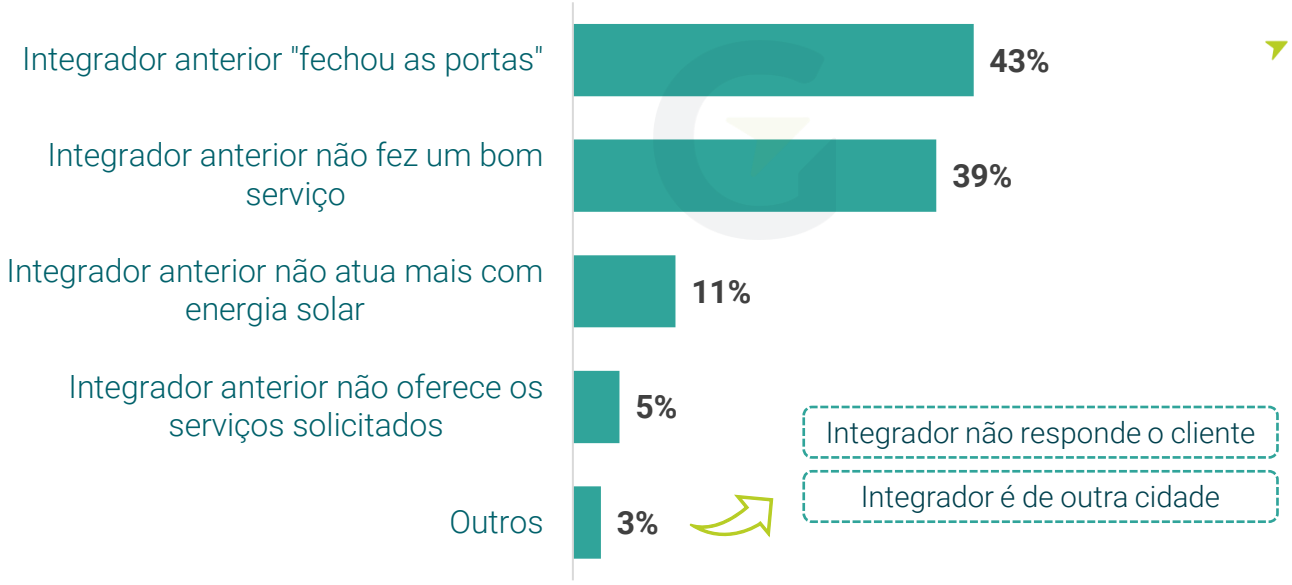
CLIENTE ÓRFÃO

Pós-venda de sistemas de terceiros ganha espaço no mercado

85% dos integradores já **foram procurados por clientes órfãos***, mostrando que atender sistemas instalados por terceiros já faz parte da realidade do mercado.

- **54% receberam até 5 clientes órfãos**, enquanto 46% receberam 6 ou mais. Para parte relevante das empresas, esses contatos já **não são casos isolados**.

Motivos do contato de clientes órfãos



- A **saída da empresa** responsável pela instalação motivou **43% dos contatos, frente a 39% no 1S 2025**, gerando uma demanda que não depende de novas instalações, mas da base FV já existente.

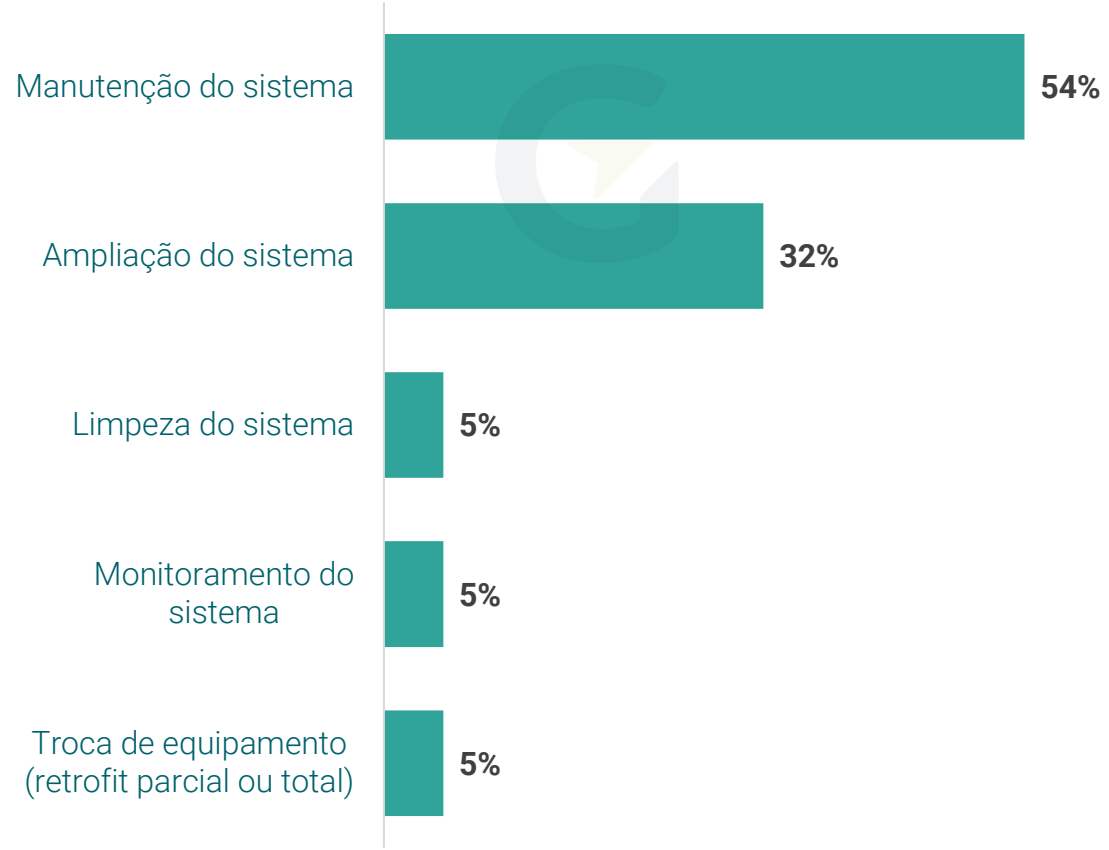
*Cliente órfão: possui um sistema FV instalado e busca suporte de uma empresa diferente daquela responsável pela instalação.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

CLIENTE ÓRFÃO

Manutenção do sistema abre a porta para uma nova relação com o cliente

Serviços procurados por clientes órfãos



- **Manutenção concentra 54% da procura, frente a 45% no 1S 2025**, reforçando uma demanda crescente por serviços sobre a base FV já instalada.
- Atender uma necessidade de **manutenção pode ser o primeiro passo** para assumir o relacionamento com esse cliente, abrindo espaço para ampliação, O&M, retrofit e outras soluções — **transformando pós-venda em aquisição**.

*Cliente órfão: possui um sistema FV instalado e busca suporte de uma empresa diferente daquela responsável pela instalação.

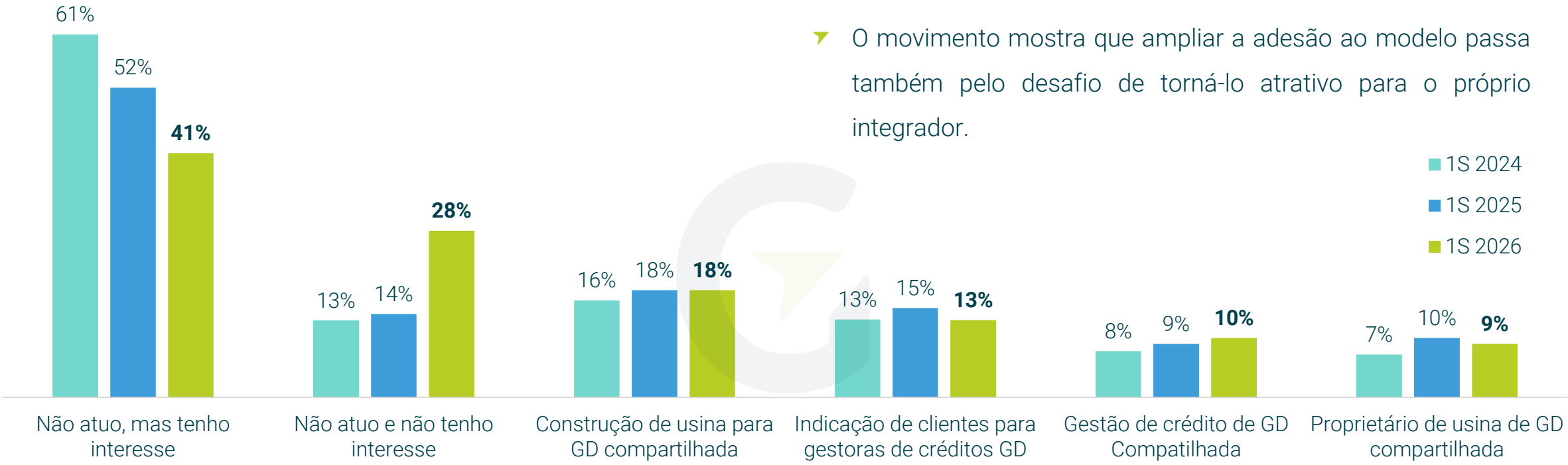
Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

GD COMPARTILHADA

Diminui o interesse dos integradores pelo modelo

32% **atuam com GD Compartilhada**, leve queda frente aos 34% registrados no 1S 2025.

- O principal movimento está entre quem ainda não atua: o **interesse caiu de 52% para 41%,** enquanto a parcela **sem interesse dobrou de 14% para 28%.**
- O movimento mostra que ampliar a adesão ao modelo passa também pelo desafio de torná-lo atrativo para o próprio integrador.



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | Nota: cada integrador pôde escolher mais de uma opção de resposta.

OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO

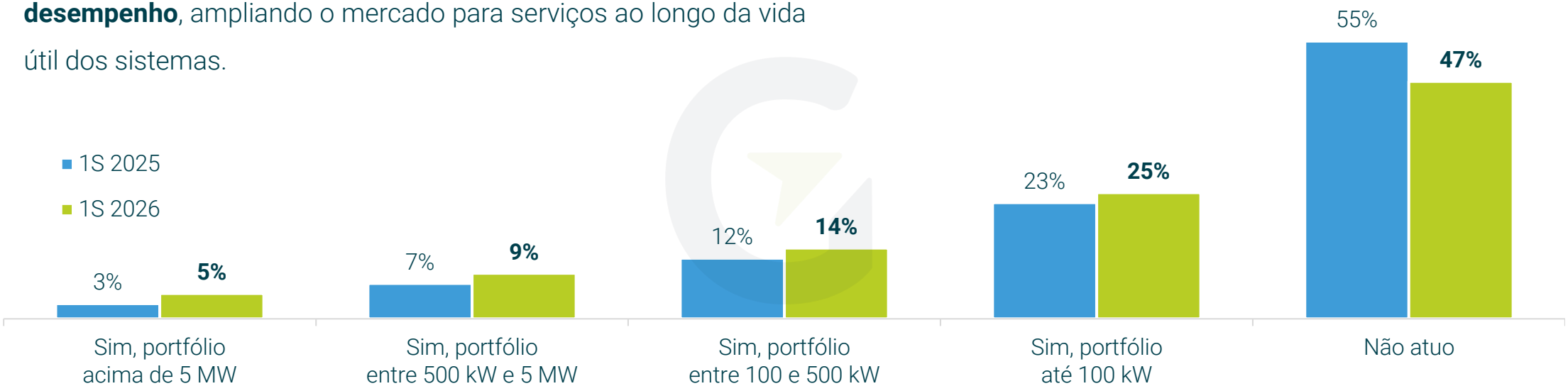
O&M ganha espaço no portfólio dos integradores

53% **oferecem serviços de O&M, frente a 45% no 1S 2025**.

- À medida que a base instalada amadurece, cresce também a **necessidade de monitoramento, manutenção e recuperação de desempenho**, ampliando o mercado para serviços ao longo da vida útil dos sistemas.

- O&M transforma a base instalada em um **mercado contínuo de serviços**, seja sobre sistemas próprios ou instalados por outras empresas.

Oferta de serviços de O&M



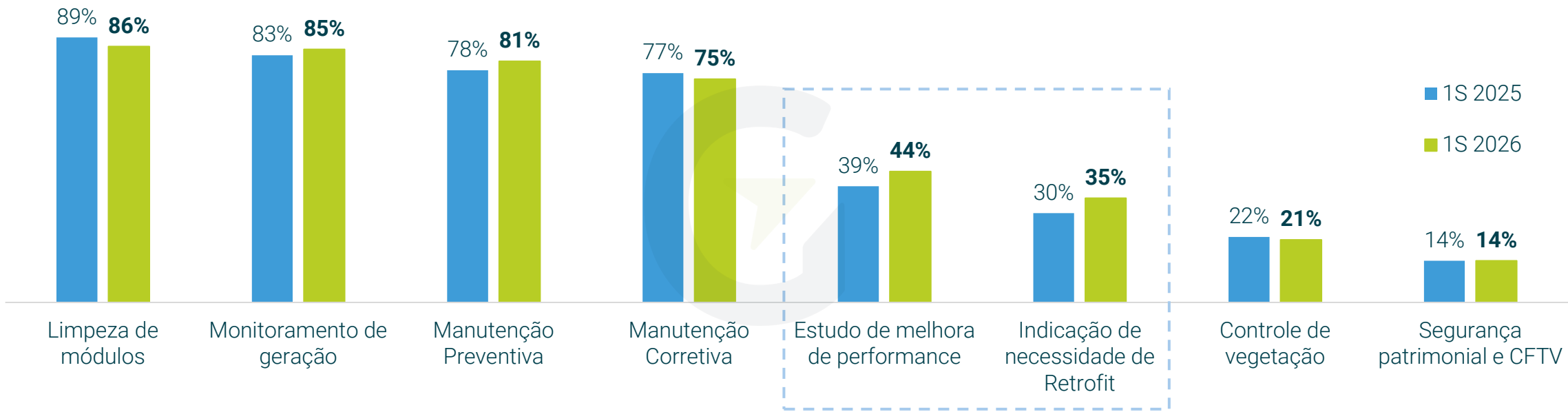
Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO

O&M avança da manutenção para a otimização dos sistemas

- **Limpeza, monitoramento e manutenção** seguem entre os **serviços mais oferecidos**, mostrando que a atuação ainda se concentra nas necessidades operacionais.

- Com o amadurecimento da GD, a base instalada entra em ciclos de manutenção, ampliando **oportunidades em melhoria de performance (44%) e *retrofit* (35%).**



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *Cada integrador pôde escolher mais de uma opção.

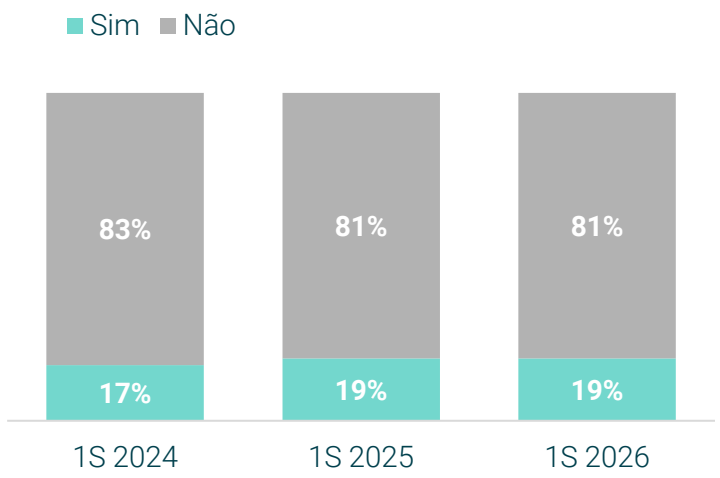
MERCADO LIVRE DE ENERGIA

Atuação permanece estável, enquanto os modelos se diversificam

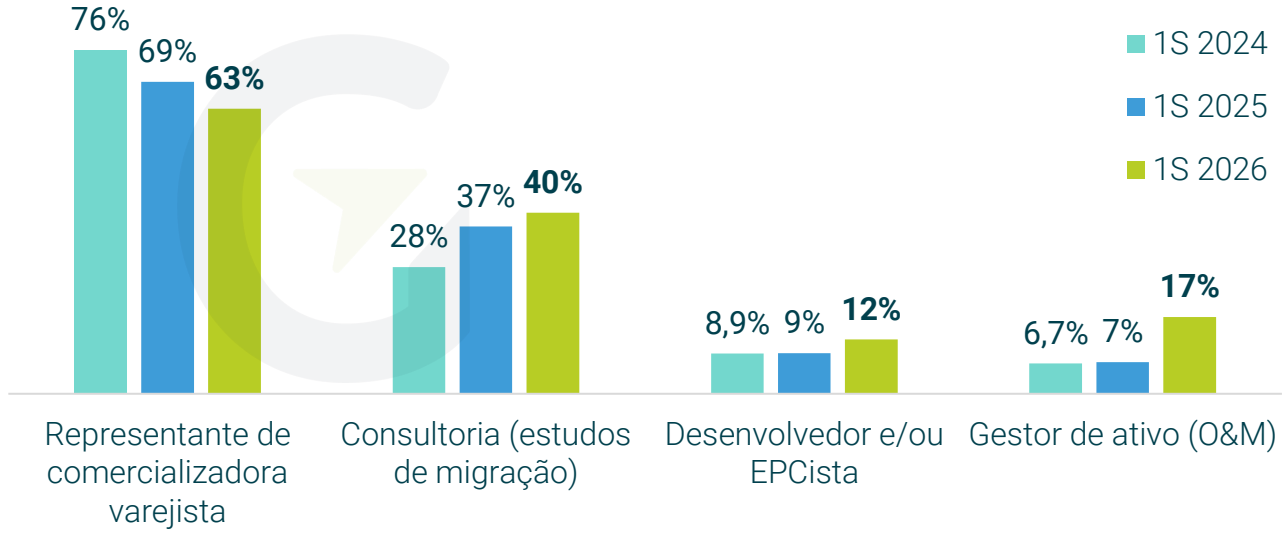
19% **atuaram** no mercado livre de energia no 1S 2026, mesmo percentual do registrado no 1S 2025.

- A **representação de comercializadoras recuou** de 69% para 63%, enquanto **consultoria (40%) e gestão de ativos (17%) ganham espaço**.
- O movimento sugere uma atuação mais presente em serviços e em diferentes etapas da jornada do cliente.

Atuação no Mercado Livre



Formas de atuação no Mercado Livre



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

04
Preços



RELAÇÃO DE PREÇOS

Composição do sistema FV: como o valor final é formado no mercado

Pesquisa GD Greener

O preço médio é obtido semestralmente através de dados fornecidos por milhares de integradores em todo o Brasil.

Mapeamento de Distribuidores

O preço médio dos Kits é obtido por mapeamento de preços e pesquisa com os distribuidores.

Valor do Integrador

O serviço de integração representa a margem técnica e operacional, calculada pela diferença entre o sistema e o kit.



Componentes do KIT FV

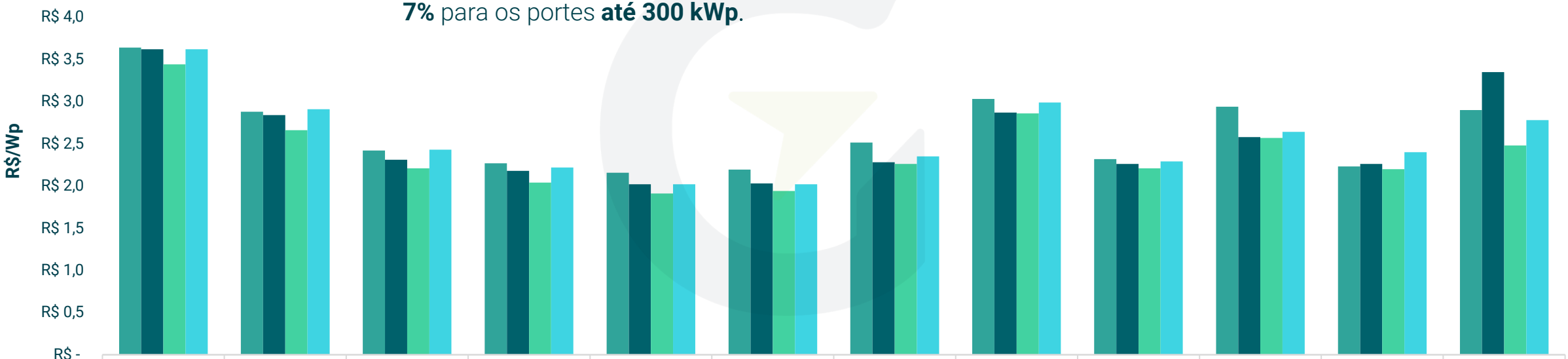


Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *A relação da figura é ilustrativa, não há caráter proporcional entre as parcelas.

SISTEMAS FOTOVOLTAICOS

Preços médios praticados

- Com relação a janeiro de 2026, o preço médio dos sistemas FV **subiu 7%** para os portes **até 300 kWp**.



	2kWp	4kWp	8kWp	12kWp	30kWp	50kWp	75kWp	75kWp Solo	150kWp	150kWp Solo	300kWp	300kWp Solo
jan/25	3,64	2,88	2,42	2,27	2,16	2,19	2,51	3,03	2,32	2,94	2,23	2,90
jun/25	3,62	2,84	2,31	2,18	2,02	2,03	2,28	2,87	2,26	2,58	2,26	3,35
jan/26	3,44	2,66	2,21	2,04	1,91	1,94	2,26	2,86	2,21	2,57	2,20	2,48
jun/26	3,62	2,91	2,43	2,22	2,02	2,02	2,35	2,99	2,29	2,64	2,40	2,78

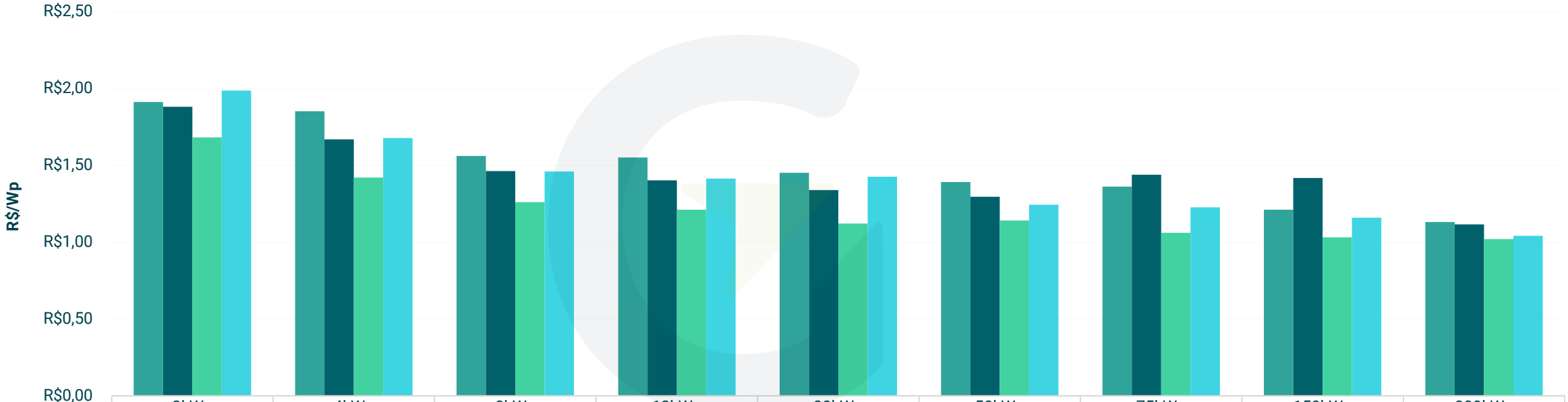
Residencial | **Comercial Pequeno Porte** | **Grande Porte**

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

KITS FOTOVOLTAICOS

Preços médios praticados

- Preço médio dos kits teve **aumento de 15%** em junho de 2026 comparado com janeiro.



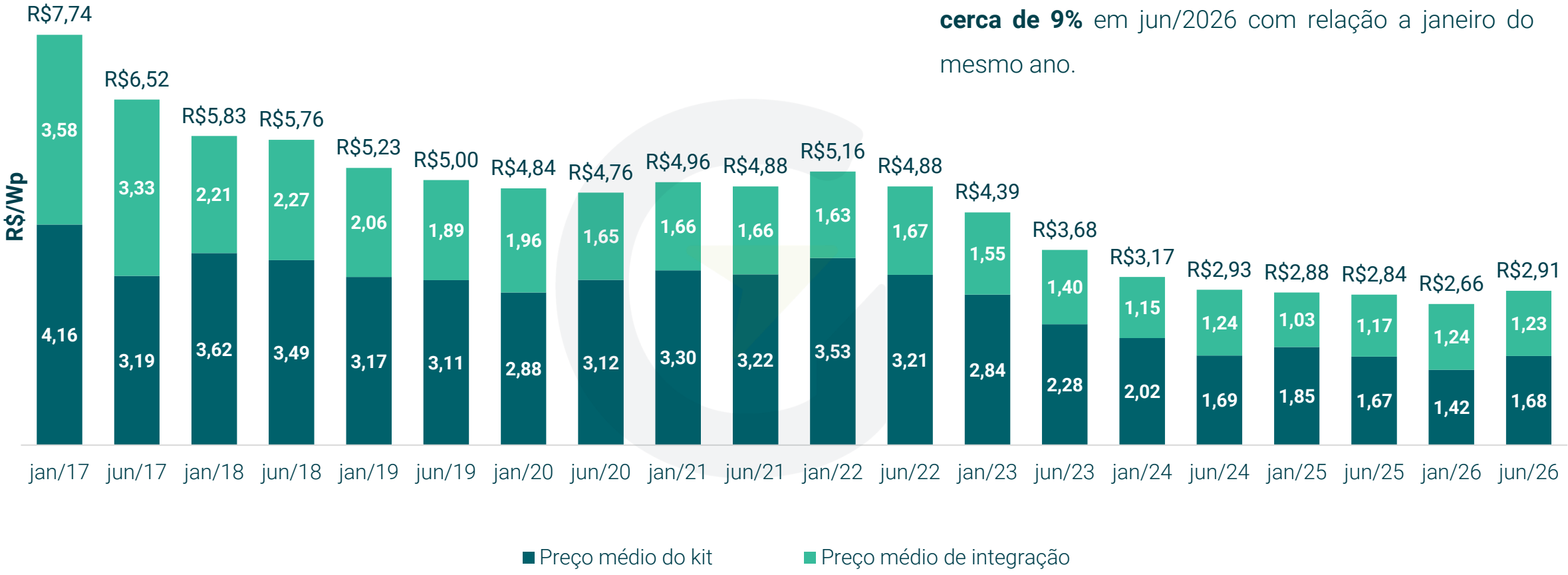
	2kWp	4kWp	8kWp	12kWp	30kWp	50kWp	75kWp	150kWp	300kWp
jan/25	R$1,91	R$1,85	R$1,56	R$1,55	R$1,45	R$1,39	R$1,36	R$1,21	R$1,13
jun/25	R$ 1,88	R$ 1,67	R$ 1,46	R$ 1,40	R$ 1,34	R$ 1,29	R$ 1,44	R$ 1,42	R$ 1,12
jan/26	R$1,68	R$1,42	R$1,26	R$1,21	R$1,12	R$1,14	R$1,06	R$1,03	R$1,02
jun/26	R$1,99	R$1,68	R$1,46	R$1,41	R$1,42	R$1,24	R$1,23	R$1,16	R$1,04

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026. | *Considerando kits com estrutura em telhado.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DE SISTEMAS FV

Sistema **residencial (4 kWp)** em R$/Wp

- O preço dos **sistemas residenciais** (4 kWp) **aumentou cerca de 9%** em jun/2026 com relação a janeiro do mesmo ano.



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

BelEnergy
A SUA MELHOR ENERGIA

A SUA MELHOR PARCEIRA

Greener TOP 1 ★25/26★

DISTRIBUIDORA MAIS LEMBRADA

MELHOR ESTRUTURA DE FIXAÇÃO



mais de **80.000 M²** de estoque



mais de **30 MIL** integradores atendidos

Vantagens que só integradores BelEnergy tem:

BelCRED

CLUBE DE VANTAGENS BelEnergy

SOLEXTRON

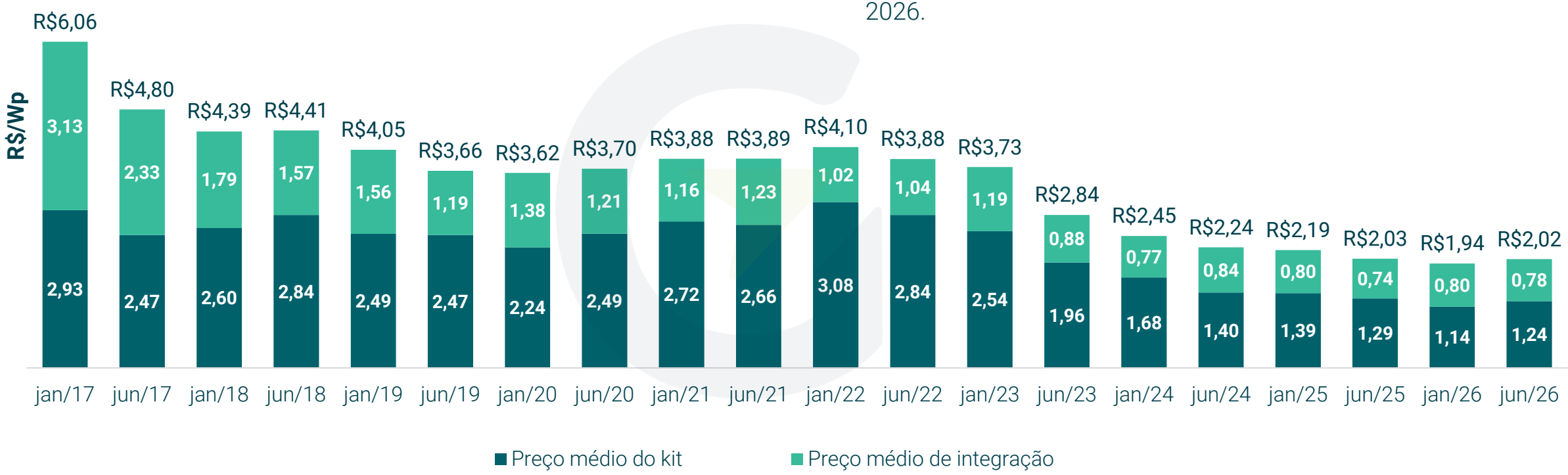


FALE COM NOSSOS CONSULTORES →

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DE SISTEMAS FV

Sistema **comercial (50 kWp)** em R$/Wp

- O preço dos **sistemas comerciais** (50 kWp) **aumentou cerca de 4%** em junho de 2026 em relação a janeiro de 2026.



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

05
Armazenamento



ARMAZENAMENTO DE ENERGIA

Uma nova solução exige uma nova lógica de venda

- Em armazenamento, o valor da solução depende da aplicação e do problema que ela precisa resolver:

CONFIABILIDADE/CONTINUIDADE
Manter cargas prioritárias durante interrupções no fornecimento.

AUTOCONSUMO E AUTONOMIA
Aumentar o aproveitamento da geração local e reduzir a dependência da rede.

GESTÃO DE ENERGIA
Deslocar consumo e otimizar o uso da energia conforme tarifas e perfil de carga.

RESTRIÇÕES DA REDE
Viabilizar estratégias diante de limitações de conexão ou de potência disponível.

- **PARA O INTEGRADOR**: Replicar a lógica comercial do solar pode não ser suficiente. Em armazenamento, **entender a aplicação e a dor do cliente** é o ponto de partida para estruturar a solução e comunicar seu valor.

Fonte: Greener, junho de 2026.

ARMAZENAMENTO DE ENERGIA

Novas soluções exigem novas competências do integrador

DIAGNÓSTICO DO CLIENTE
Entender perfil de carga, criticidade, motivadores e condições de operação antes de definir a solução.

DIMENSIONAMENTO
Traduzir a necessidade em potência, energia, autonomia e estratégia de operação.

VIABILIDADE E PRECIFICAÇÃO
Avaliar o valor gerado pela aplicação e incorporar à proposta os custos e a complexidade da entrega.

VENDA E PÓS-VENDA
Comunicar valor, alinhar expectativas e estruturar o suporte necessário ao longo da operação.

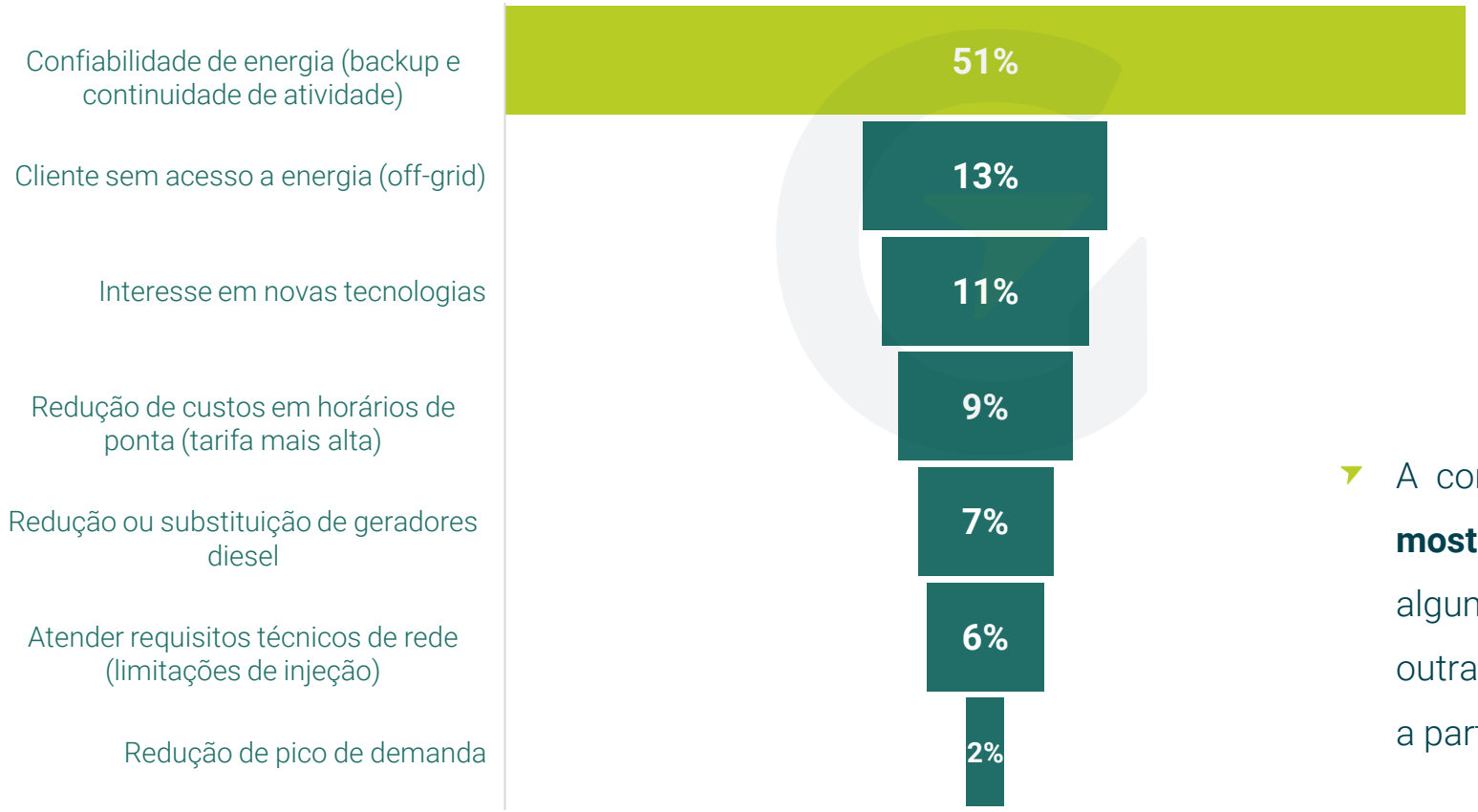
- O desafio não é apenas oferecer baterias, mas desenvolver **capacidade para estruturar e entregar a solução** de ponta a ponta.

Fonte: Greener, junho de 2026.

MOTIVAÇÃO DA DEMANDA

Confiabilidade é o principal fator para a decisão de investimento

Motivação do cliente para procurar sistemas com bateria



- **51%** da procura está associada à **confiabilidade e continuidade**, indicando que a bateria ganha espaço quando o cliente percebe valor em **evitar interrupções, perdas ou impactos na operação.**

- A concentração da demanda em **confiabilidade mostra uma diferença comercial importante**: algumas dores levam o cliente até a bateria; outras precisam ser identificadas pelo integrador a partir do perfil de consumo e da operação.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

SOOLLAR
DISTRIBUIDORA

A FORÇA DA ENERGIA SOLAR **EM TODO BRASIL**

- Presente em 19 estados
- 23 Centros de Distribuição
- Repasse Instantâneo
- **Compre de onde estiver, retire onde quiser!**



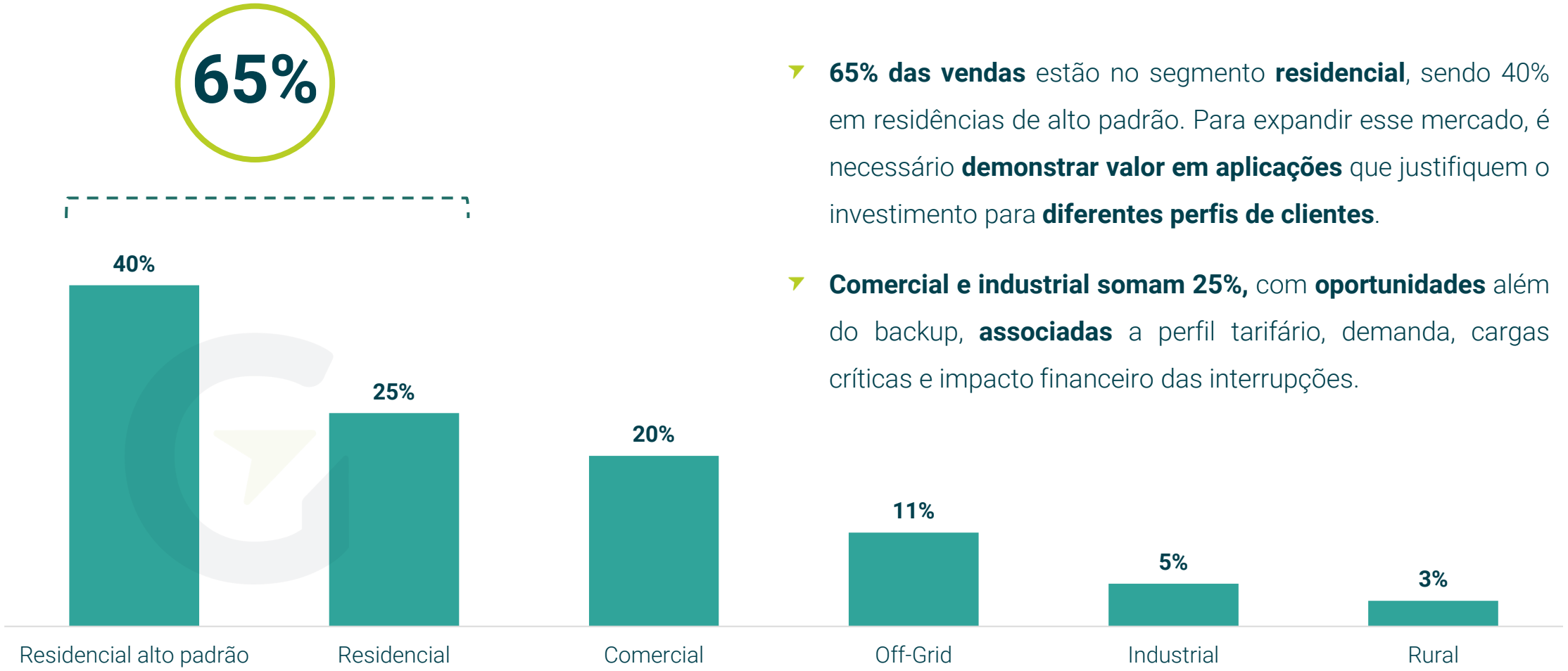
Com presença em 19 estados e 23 pontos de distribuição, a Soollar é referência nacional em soluções fotovoltaicas.
Nosso compromisso une **logística de alta performance**, **tecnologia de última geração** e **facilidades financeiras exclusivas** para o integrador.

FALE CONOSCO:

(62) **3121-6162** WWW.SOOLLAR.COM.BR

PERFIL DO CLIENTE

Residencial concentra as vendas, puxado pelo alto padrão



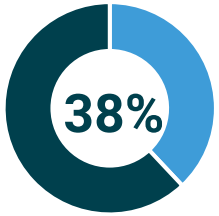
- **65% das vendas** estão no segmento **residencial**, sendo 40% em residências de alto padrão. Para expandir esse mercado, é necessário **demonstrar valor em aplicações** que justifiquem o investimento para **diferentes perfis de clientes**.
- **Comercial e industrial somam 25%,** com **oportunidades** além do backup, **associadas** a perfil tarifário, demanda, cargas críticas e impacto financeiro das interrupções.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

MATURIDADE DO MERCADO

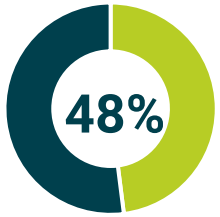
A venda avança e reduz a distância entre interesse e mercado efetivo

OS VENDEDORES



Realizaram **ao menos uma venda** de sistemas com bateria

OS OFERTANTES



Oferecem sistemas híbridos, mas **ainda não venderam**

OS OBSERVADORES



Ainda **não oferecem, mas pretendem** entrar no mercado

- O mercado começa a sair da experimentação e **entrar na comercialização**.
- 38% dos agentes já venderam sistemas com bateria, enquanto 48% estão ofertando a solução sem ainda terem convertido em vendas, com grande **espaço para transformar oferta em negócios.**
- Ao mesmo tempo, apenas 11% ainda estão fora da oferta, mas já demonstram intenção de entrada.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

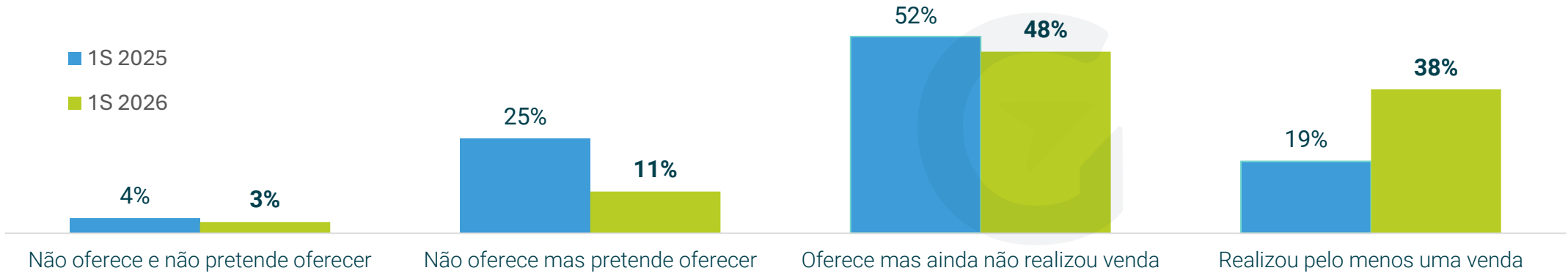
ADOÇÃO DE SISTEMAS HÍBRIDOS

Oferta se amplia, mas ainda ocupa pouco espaço nas vendas

86% dos integradores oferecem sistemas híbridos, **avanço de 15 p.p.** frente ao 1S 2025 (71%).

3 sistemas média vendida no semestre entre os integradores que efetivaram ao menos uma venda.

- Apesar da ampla oferta, os **sistemas híbridos representam 5% das vendas**, frente aos **2% do 1S 2025**. O avanço é relevante, mas sua presença no portfólio ainda é muito maior que sua participação comercial.



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

Greener

Guia BESS - Equipamentos

Conheça os Principais Equipamentos disponíveis no Catálogo Greener

+300

Equipamentos Catalogados

Um panorama abrangente das soluções disponíveis.

52

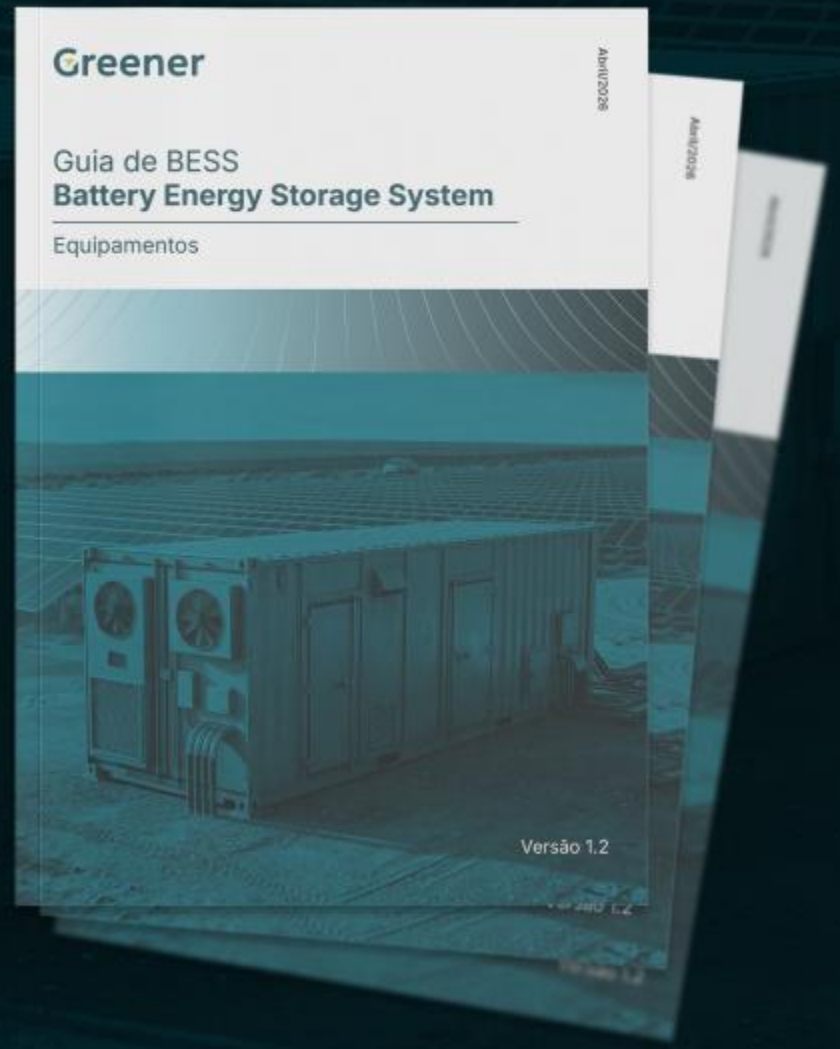
Fabricantes Mapeados

Saiba quem está no mercado e o que eles oferecem.

Compare e consulte dados por Segmento

Informações claras sobre as células mais comuns para aplicações **Residenciais**, **C&I** e **Utility Scale.**

Acesse o ***Guia BESS da Greener***



Greener

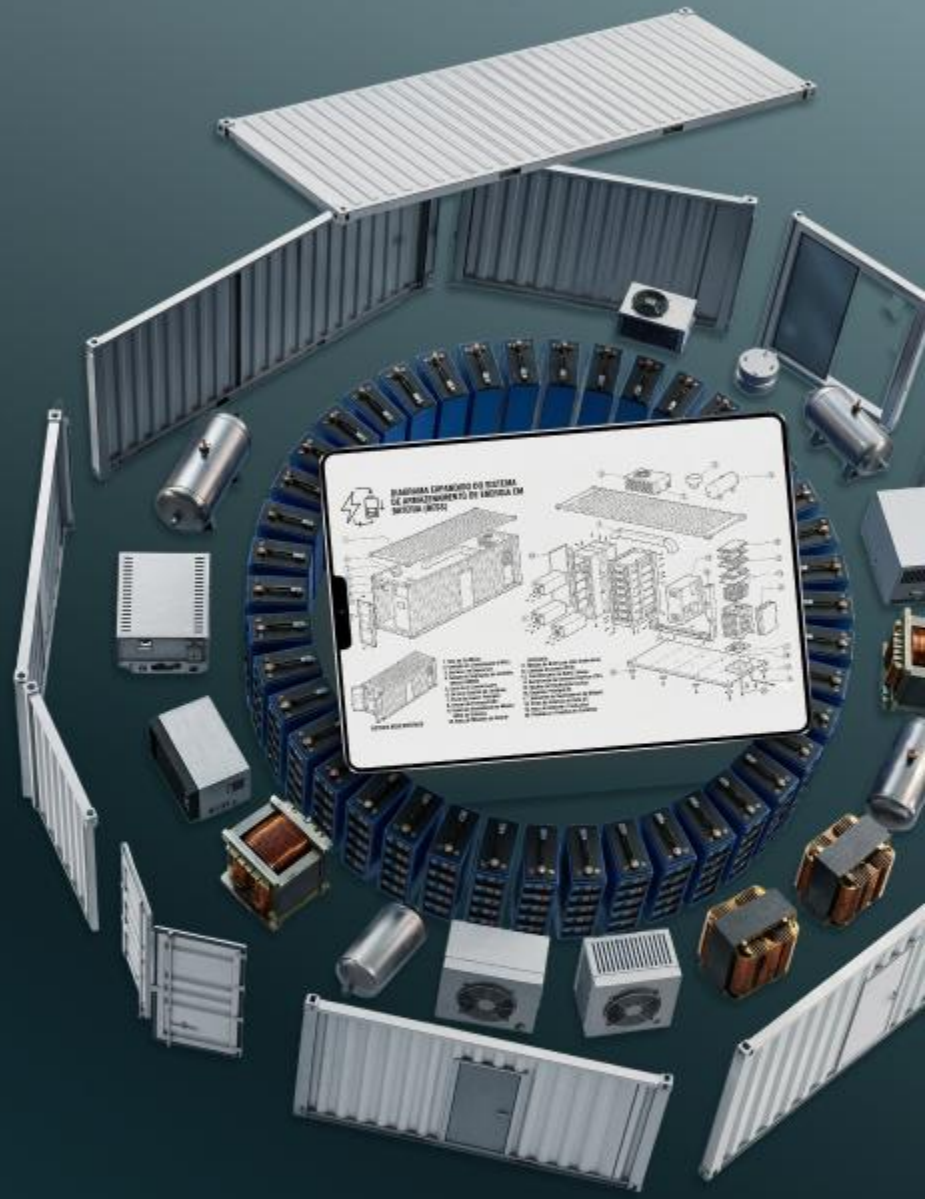
Greener Apresenta: **Conexão BESS**

Aprenda a vender, dimensionar e precificar **soluções de armazenamento de energia.**

Uma série prática, episódio a episódio, para que integradores, distribuidores e empresas do setor saiam do campo teórico e comecem a fechar projetos de BESS com segurança e rentabilidade.

GARANTIR MINHA VAGA

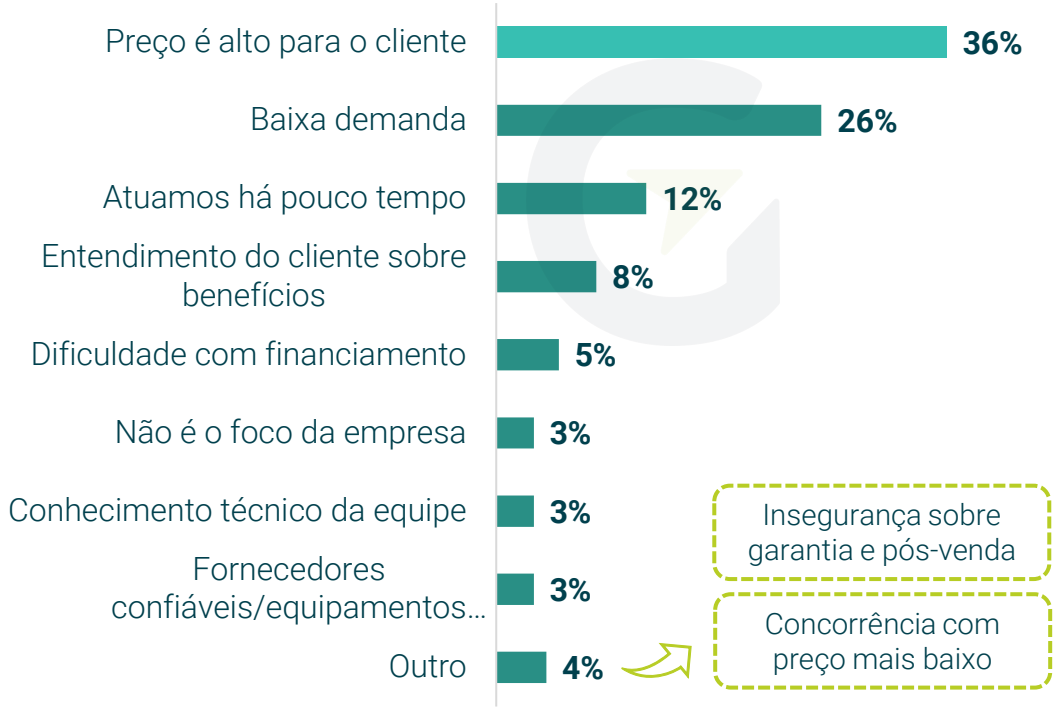
Encontros Mensais · Gratuitos · Online



DESAFIOS PARA CONVERTER EM VENDAS

Preço lidera as barreiras, mas não explica sozinho a baixa conversão

48% **oferecem** sistemas híbridos, **mas** ainda **não venderam**. **Principais motivos:**



- Preço elevado lidera as barreiras (36%), tornando a seleção da aplicação ainda mais relevante: **quanto menos clara a dor e o benefício gerado, mais difícil justificar o investimento ao cliente.**

Com a rápida entrada de **novos ofertantes**, parte da distância entre oferta e venda pode refletir um mercado ainda construindo experiência comercial, demanda e percepção de valor.

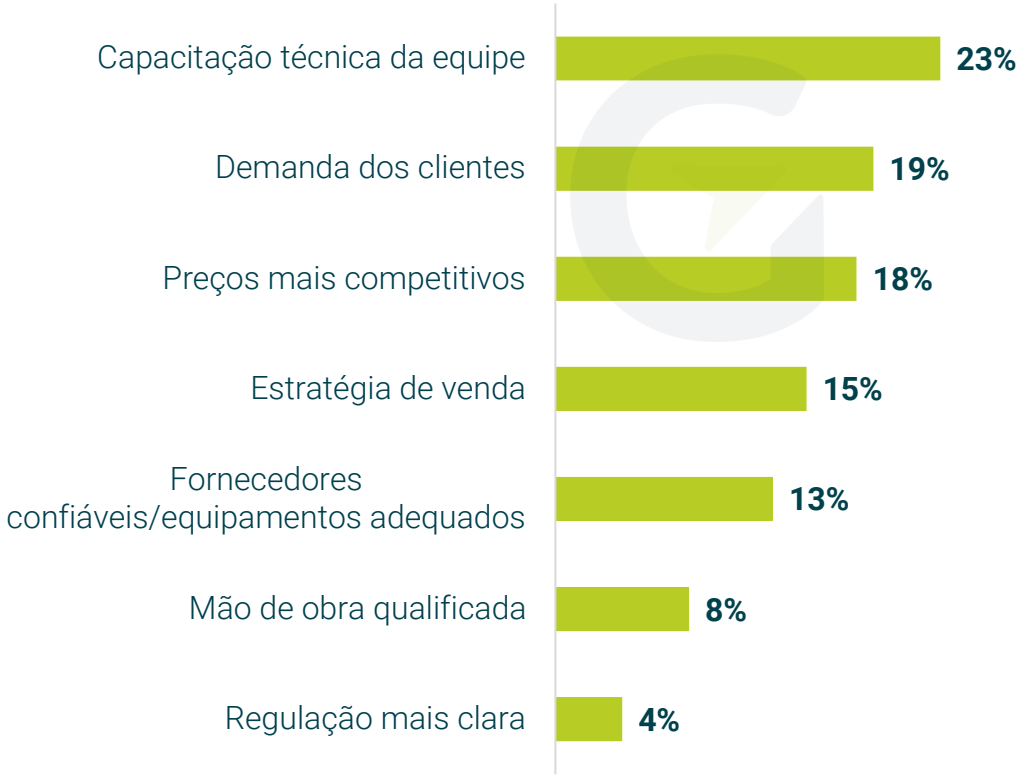
- Para o integrador, **qualificar a oportunidade desde o início** ganha importância: nem toda necessidade resulta em uma aplicação técnica e economicamente viável.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

BARREIRAS DE ENTRADA

Capacitação e demanda ainda condicionam a entrada de novos ofertantes

11% **não oferecem** híbridos, **mas pretendem** futuramente.
E o que falta para essas empresas oferecerem?



- **Capacitação técnica lidera as barreiras (23%):** o primeiro investimento em armazenamento pode estar na **preparação da própria equipe**.
- E essa capacitação vai **além de conhecer a bateria**: envolve saber **diagnosticar** a aplicação, **interpretar** o perfil de carga e **traduzir** a necessidade do cliente em potência e energia.
- As barreiras indicam que **não há um único fator** impedindo a entrada: a estruturação precisa **combinar competências técnicas e comerciais**.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

Curso Armazenamento de Energia

DA TÉCNICA À VENDA CONSULTIVA

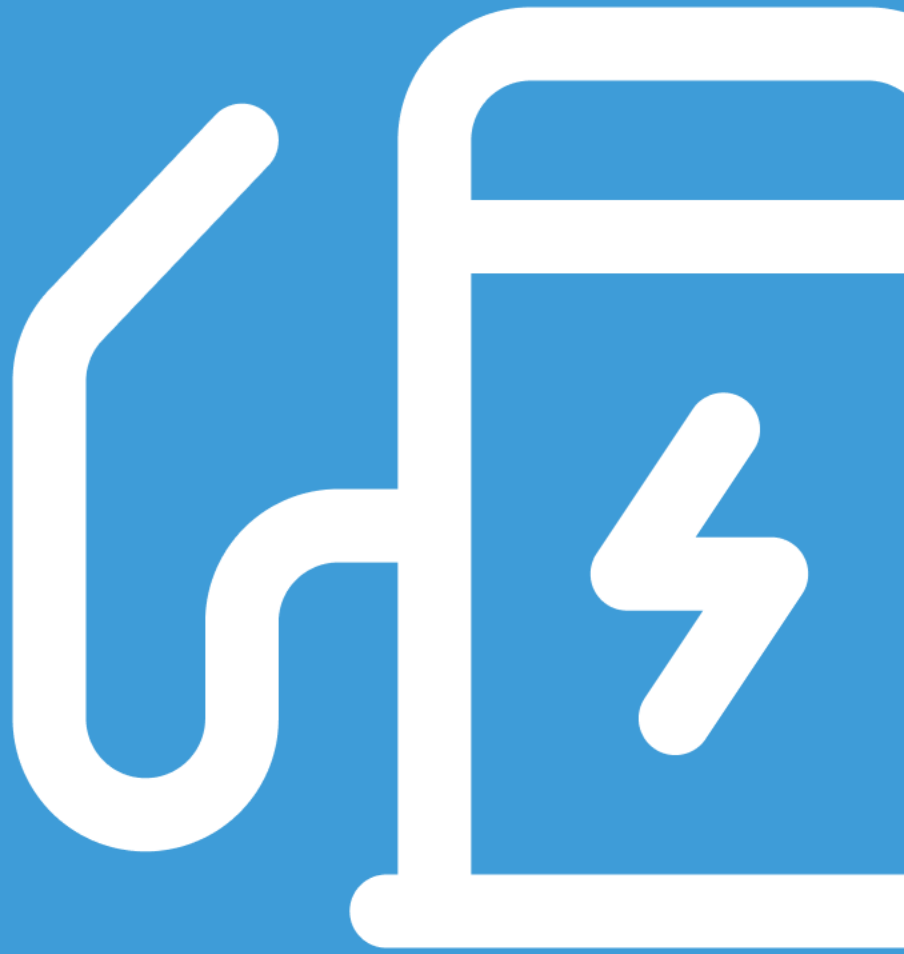
ADQUIRA AGORA

Aprenda a:

- → Entender os fundamentos técnicos essenciais
- → Identificar aplicações e oportunidades
- → Estruturar soluções de armazenamento
- → Avaliar a viabilidade de projetos
- → Conectar técnica, aplicação e negócio
- → Vender BESS de forma mais consultiva



06
Carregadores de veículos elétricos



VENDA DE VEÍCULOS ELÉTRICOS (VE)

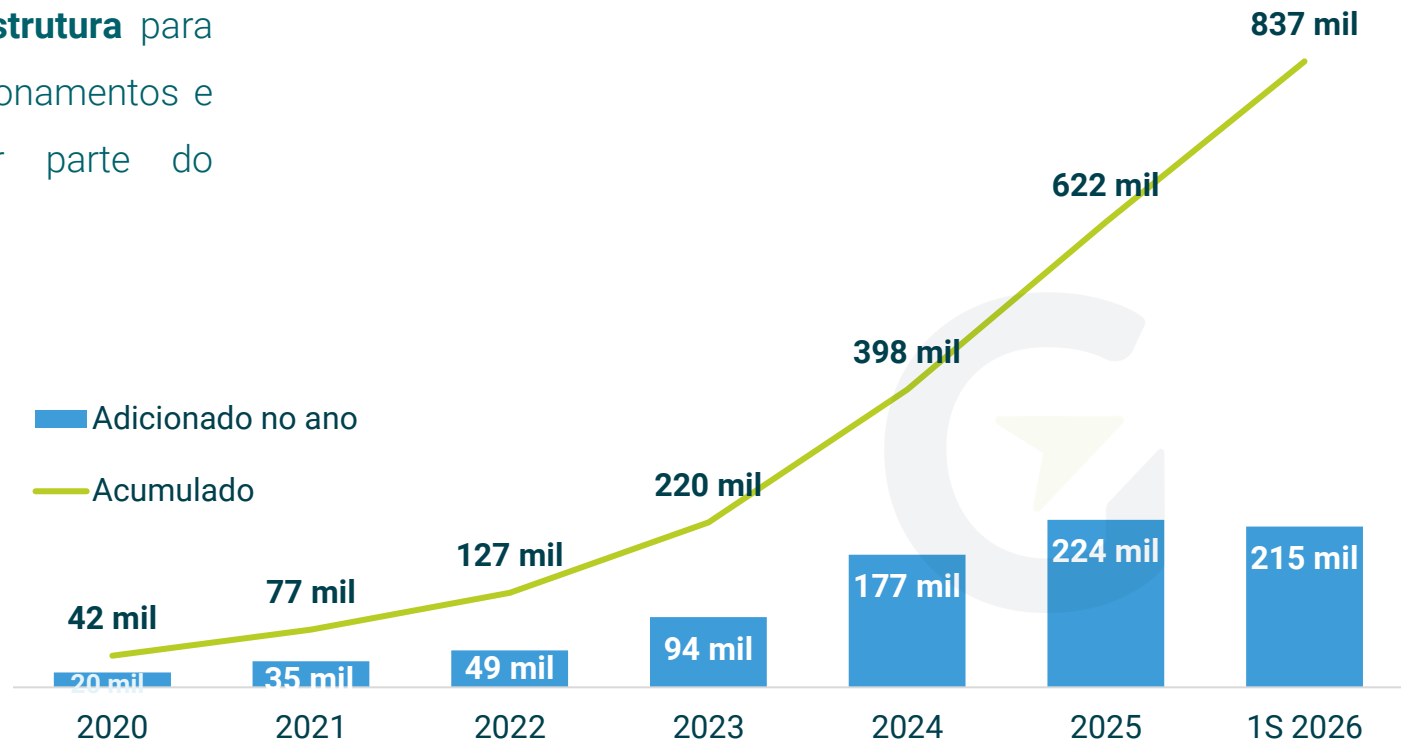
Expansão da frota amplia a demanda por infraestrutura de recarga

- A **frota de veículos** leves eletrificados alcançou **837 mil unidades** no 1S 2026, **crescimento de 34%** desde dezembro de 2025.
- **Cada novo veículo amplia a demanda por infraestrutura** para além da residência: condomínios, empresas, estacionamentos e estabelecimentos comerciais passam a fazer parte do ecossistema de recarga.

Veículos eletrificados incluem modelos:

- 100% elétricos (BEV)
- híbridos plug-in (PHEV)
- híbridos convencionais (HEV)
- híbridos leves (MHEV)

Frota de veículos leves eletrificados



Fonte: ABVE, dados até junho de 2026.

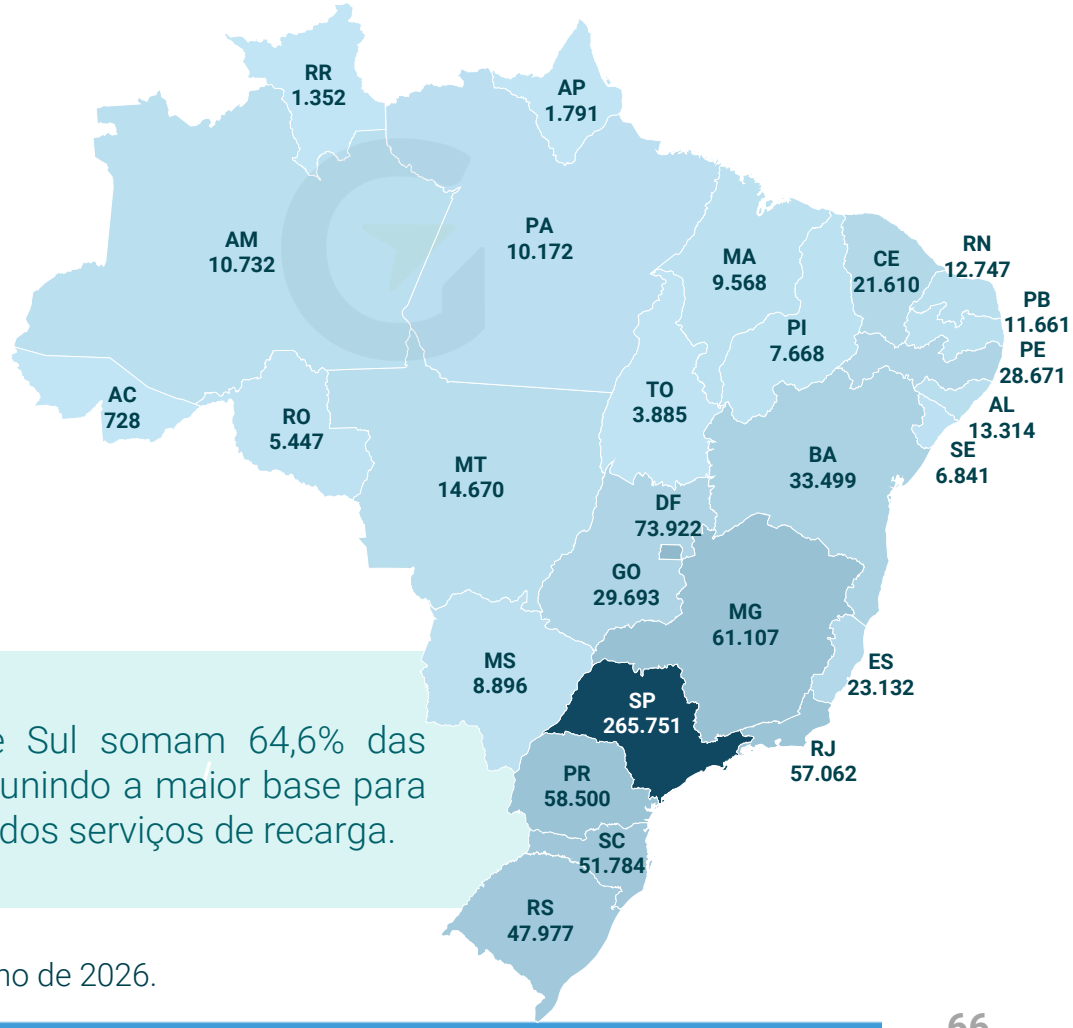
PENETRAÇÃO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS

Eletrificados já representam 15,8% das vendas de veículos leves no país

- A **participação dos eletrificados** avançou de 8,8% em 2025 para **15,8% no 1S 2026**, mostrando que a eletrificação ganha espaço não apenas em volume, mas dentro do mercado automotivo.
- **Volume** e **velocidade** de crescimento contam **histórias diferentes**: SP lidera em vendas, mas BH e Curitiba foram as que mais aceleraram entre os cinco maiores mercados.

Município	1S 2025	1S 2026
1º São Paulo	11.121	25.566
2º Brasília	8.483	18.131
3º Belo Horizonte	3.442	9.896
4º Rio de Janeiro	3.355	7.096
5º Curitiba	2.349	6.395

Vendas totais de veículos leves eletrificados



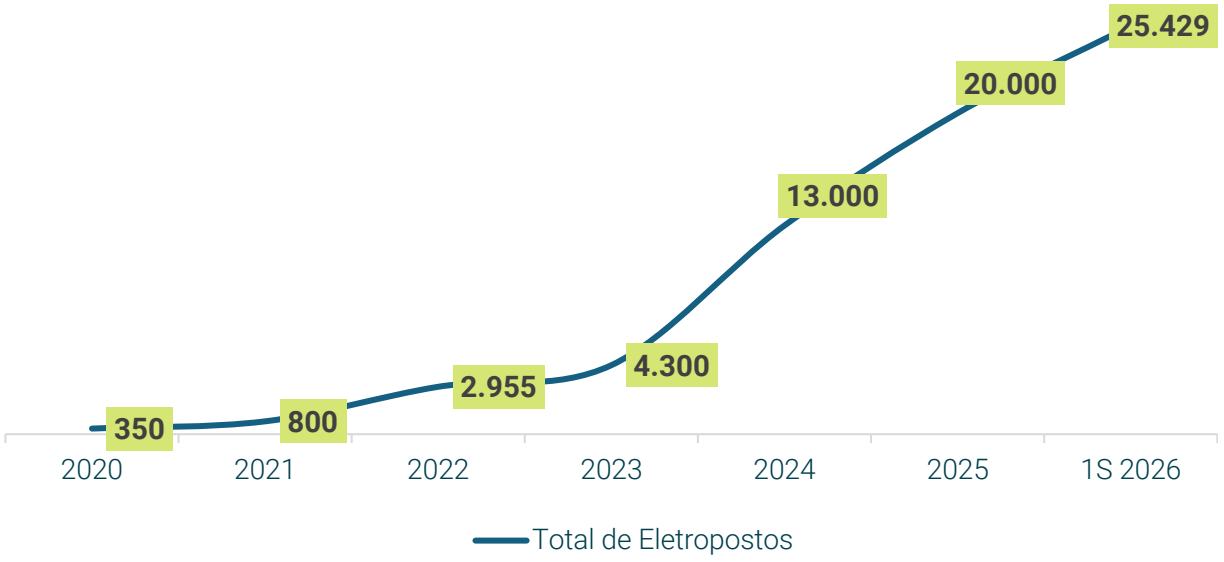
Sudeste e Sul somam 64,6% das vendas, reunindo a maior base para expansão dos serviços de recarga.

Fonte: ABVE, dados até junho de 2026.

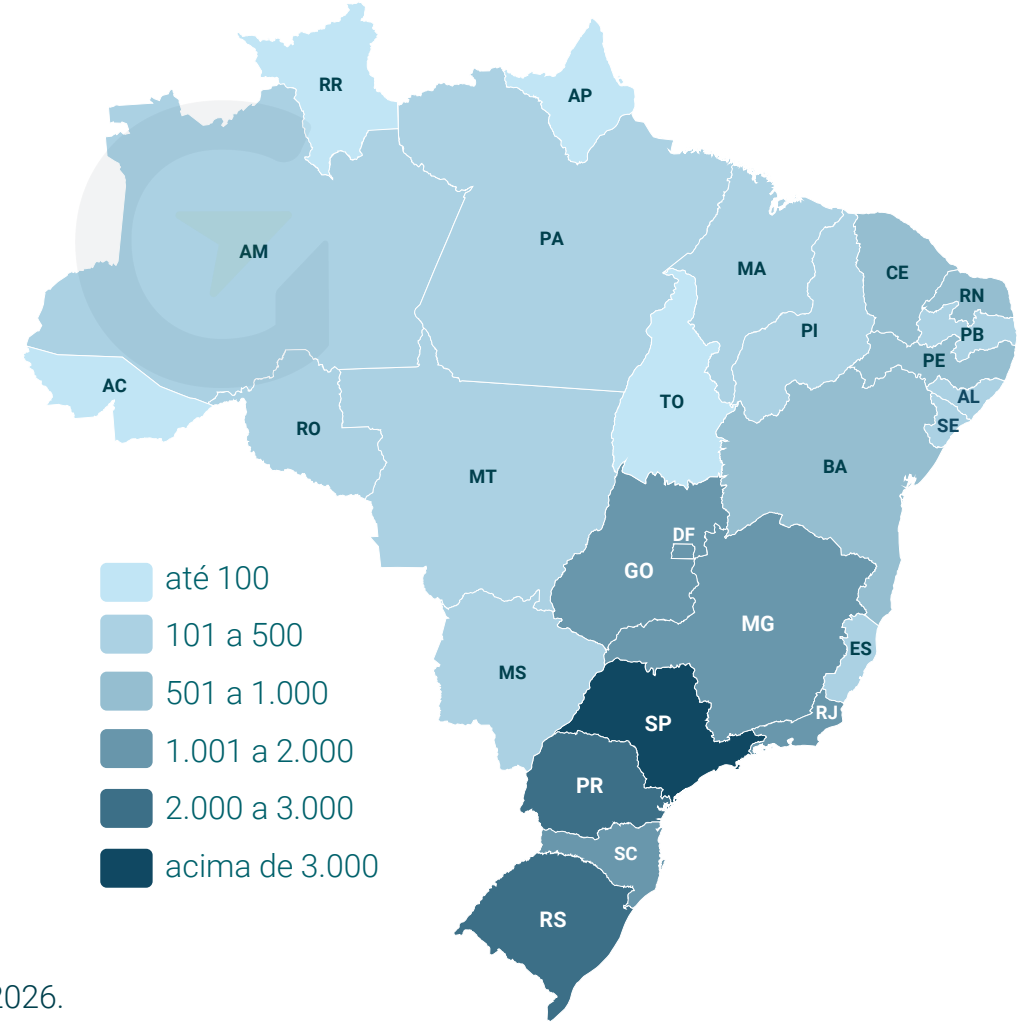
ELETROPOSTOS

Infraestrutura de recarga acompanha a expansão da mobilidade elétrica

- A rede passou de 350 para **mais de 25 mil eletropostos** em seis anos, evidenciando a rápida expansão da infraestrutura de recarga.
- Mais de **5 mil eletropostos** foram adicionados somente **no 1S 2026**, representando **crescimento de 27%** em relação a dezembro de 2025.



Eletropostos por UF



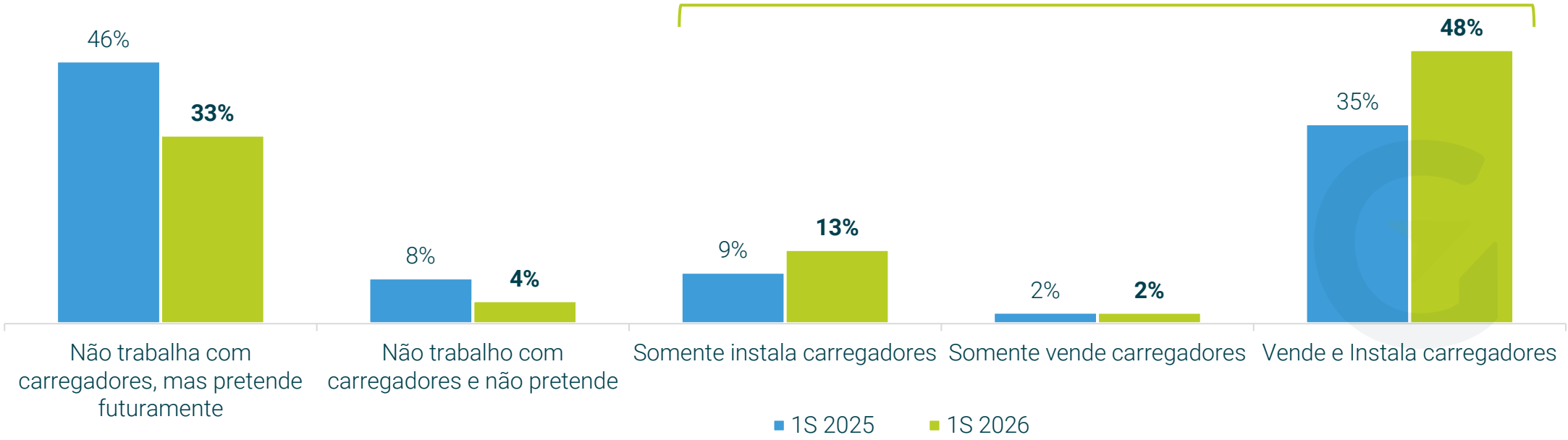
Fonte: ABVE, dados até junho de 2026.

CARREGADORES DE VEÍCULOS ELÉTRICOS

Integradores avançam da intenção para a atuação efetiva

- **Venda + instalação** é o **principal modelo** de atuação (48%), enquanto a venda isolada representa apenas 2%: o valor está na **entrega da solução**, e não apenas do equipamento.

63% dos integradores **já atuam com carregadores**, avanço frente aos 46% do 1S 2025.



Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

Estamos entre os maiores
fabricantes de inversores do Brasil

ENERGIA BRASILEIRA QUE CONQUISTA O ESPAÇO ENTRE OS GRANDES

Com inovação e tecnologia que
fortalecem o setor solar nacional.

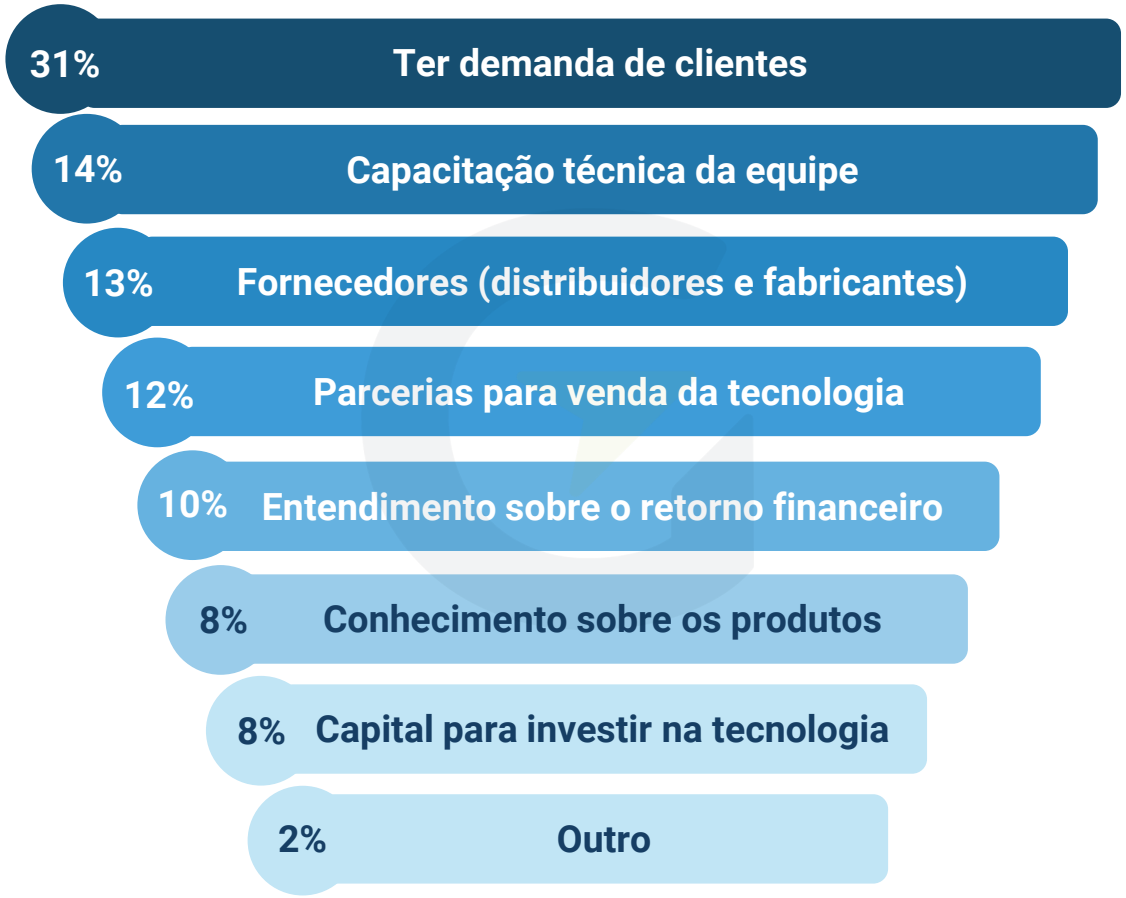
LIVOLTEK



DESAFIOS NA ATUAÇÃO

Demanda ainda é a principal barreira percebida

Principais desafios na atuação com carregadores



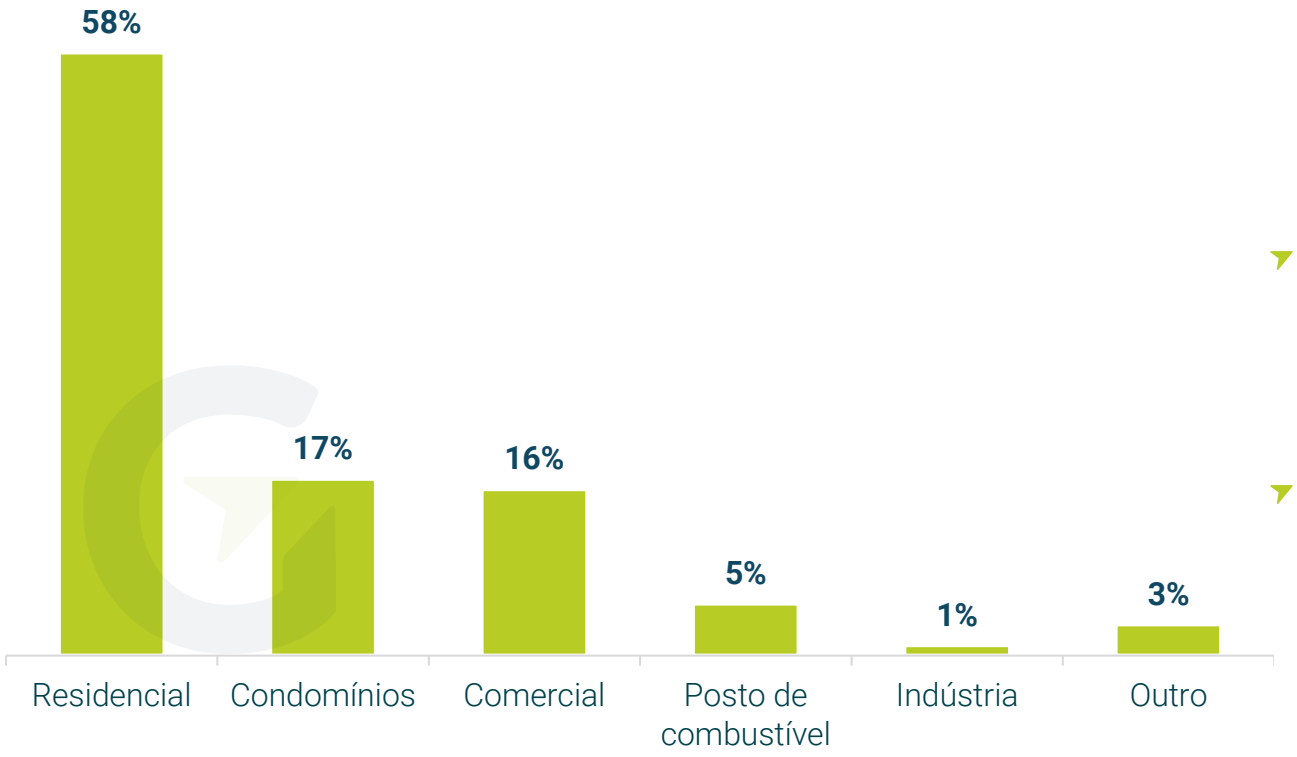
- Mesmo com o avanço da frota e da infraestrutura de recarga, 31% apontam a **demanda como principal desafio**: crescimento do mercado não significa demanda chegando espontaneamente ao integrador.
- **O integrador** já encontra espaço na venda + instalação, mas ainda **precisa fortalecer canais** para identificar e acessar novos clientes.
- **Onde acessar a demanda**: concessionárias, distribuidores, frotistas, condomínios, empresas e outros agentes.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

PERFIL DO CLIENTE

Residencial lidera, mas a demanda já avança para outros ambientes

Perfil dos clientes de Carregadores Elétricos



- **Residencial** concentra **58% dos clientes** atendidos com carregadores, segmento em que o integrador já possui forte presença, criando uma **base natural para ampliar a oferta de soluções**.
- **Condomínios e estabelecimentos comerciais** já **somam 33%**, ampliando a oportunidade para projetos com múltiplos usuários e pontos de recarga.
- Nesses ambientes, a **complexidade da entrega aumenta:** infraestrutura elétrica, gestão de carga e expansão futura passam a fazer parte da solução.

Fonte: Pesquisa SED Greener, junho de 2026.

Apresentação:

Patrocínio



DISTRIBUIDORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.

BelEnergy
A SUA MELHOR ENERGIA

Acesse o Site

belenergy@belenus.com.br

Fundada em 2020, a BelEnergy nasceu para fortalecer o Grupo Belenus, que soma mais de 40 anos de história. Em rápida ascensão, tornou-se referência nacional na distribuição de equipamentos fotovoltaicos. Com mais de 80 mil m² em centros de distribuição em Vinhedo (SP), Itupeva (SP) e Goiânia (GO), oferecem ampla variedade de produtos e uma equipe comercial altamente capacitada para atender com excelência.

PATROCÍNIO

DISTRIBUIDORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.

SOOLLAR DISTRIBUIDORA

Acesse o Site

vendas@soollar.com.br

Com mais de 6 anos de mercado, a Soollar é especialista na distribuição de kits solares, oferecendo preços competitivos e ampla disponibilidade. Com 23 centros de distribuição, proporciona logística rápida e eficiente para integradores em todo o país.

PATROCÍNIO

INVERSORES

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.



Acesse o Site

marketing@livoltek.com.br

A LIVOLTEK é uma fabricante global de soluções em energia renovável e parte do Grupo Hexing, fundado em 1992 e listado na Bolsa de Xangai. Presente em mais de 110 países, oferece inversores, baterias, BESS, carregadores veiculares e soluções inteligentes. Com fábrica em Manaus (AM), produz inversores e carregadores no Brasil, garantindo agilidade logística, suporte local, incentivos fiscais e soluções competitivas para o mercado nacional.

PATROCÍNIO

SERVIÇOS

Conheça as empresas patrocinadoras do estudo.

solar cockpit

Acesse o Site

mateus.almeida@datacockpit.com.br

DataCockpit é uma empresa de tecnologia de São José dos Campos (SP) especializada em monitoramento inteligente de usinas solares. Por meio do SolarCockpit, combina IoT e IA para transformar dados operacionais em decisões ágeis, maximizando performance, reduzindo perdas e aumentando a disponibilidade dos ativos — com zero cancelamentos desde a fundação.

PATROCÍNIO



greener.com.br

contato@greener.com.br