



RELATÓRIO TÉCNICO INSTITUCIONAL
APRESENTAÇÃO DE SOLUÇÃO FINANCEIRA PARA LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS
MODELO OPEX, ENERGIA SOLAR, BATERIAS E EQUIPAMENTOS TECNOLÓGICOS

VIDEOCONFERÊNCIA TÉCNICA E COMERCIAL – 2026
ESFERA, GRENKE E INTEGRADORES PARCEIROS DA ESFERA

Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD
Documento informativo disponibilizado aos associados
com base em videoconferência técnica promovida pela Esfera
em parceria com a Grenke

Maio de 2026

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG
www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br
CNPJ 53.323.104/0001-01

SUMÁRIO

1. Identificação
2. Finalidade do Relatório
3. Contextualização da Videoconferência
4. Instituições e Participantes Envolvidos
5. Apresentação da Solução Esfera Rental e Grenke
6. Modelo de Locação OPEX
7. Diferenças entre Locação, Financiamento Bancário e Leasing
8. Benefícios Operacionais da Solução
9. Benefícios Fiscais para Empresas do Lucro Real
10. Aplicações no Setor de Energia Solar e Baterias
11. Condições Comerciais, Prazos e Estrutura da Operação
12. Documentação e Critérios de Análise de Crédito
13. Limites para Inclusão de Serviços e Materiais
14. Nota Fiscal, Repasse ao Integrador e Operação com a Esfera
15. Garantias, Inadimplência e Responsabilidade sobre os Equipamentos
16. Manutenção Preventiva, Corretiva e Continuidade Operacional
17. Opções ao Final do Contrato
18. Oportunidades Estratégicas para Integradores
19. Pontos de Atenção para Associados da FMGD
20. Encaminhamentos e Recomendações
21. Considerações Finais
22. Conclusão

1. IDENTIFICAÇÃO

Data de referência da videoconferência e da transcrição: 13 de maio de 2026

Natureza: reunião técnica e comercial de apresentação de solução financeira para locação de equipamentos.

Ambiente: videoconferência com participação de representantes da Esfera, da Grenke e integradores parceiros da Esfera em diferentes regiões do Brasil.

Instituições envolvidas: Esfera, Esfera Rental, Grenke, integradores parceiros da Esfera e representantes do setor de energia solar fotovoltaica.

Finalidade institucional deste relatório: organizar, em linguagem técnica, objetiva e institucional, os principais pontos tratados na videoconferência, com o objetivo de disponibilizar aos associados da Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD informações relevantes sobre uma alternativa financeira baseada em locação de equipamentos, especialmente aplicável a sistemas fotovoltaicos, sistemas de armazenamento em baterias e demais equipamentos tecnológicos.

Responsável pela disponibilização aos associados:

Jomar Britto de Oliveira

Engenheiro Eletricista

Presidente da Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD

2. FINALIDADE DO RELATÓRIO

O presente relatório tem como finalidade registrar e organizar as informações apresentadas durante videoconferência promovida pela Esfera, em parceria com a Grenke, destinada à apresentação de uma solução financeira baseada em locação de equipamentos.

A reunião teve caráter informativo, técnico e comercial, com foco em demonstrar aos integradores parceiros uma alternativa ao modelo tradicional de venda financiada, especialmente para projetos de energia solar fotovoltaica, sistemas de armazenamento em baterias, equipamentos de tecnologia e demais ativos depreciables.

O relatório busca, especialmente:

1. Registrar os principais pontos apresentados pela Esfera e pela Grenke;
2. Esclarecer a lógica do modelo de locação OPEX;
3. Diferenciar a locação de equipamentos de modalidades tradicionais, como financiamento bancário e leasing;
4. Apresentar potenciais benefícios fiscais, operacionais e comerciais para clientes empresariais;
5. Identificar oportunidades para integradores do setor de energia solar;
6. Apontar cuidados e limitações relevantes para apresentação da solução aos clientes;

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG

www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br

CNPJ 53.323.104/0001-01

7. Disponibilizar aos associados da FMGD um material organizado para estudo, avaliação e eventual aplicação comercial.

Este documento não substitui análise jurídica, contábil, tributária ou financeira individualizada. As informações aqui organizadas decorrem da transcrição da videoconferência e devem ser validadas caso a caso junto à Esfera, à Grenke, ao contador do cliente, ao jurídico das partes e aos responsáveis técnicos envolvidos.

3. CONTEXTUALIZAÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA

A videoconferência foi aberta por representante da Esfera, que informou aos integradores parceiros que a reunião tinha como objetivo realizar uma apresentação antecipada da solução de aluguel de equipamentos da Esfera Rental, estruturada em parceria com a Grenke.

Foi destacado que os parceiros e filiais da Esfera estavam recebendo a informação de forma prioritária, antes do lançamento mais amplo da solução ao mercado. Segundo relatado, alguns integradores já haviam iniciado conversas e simulações relacionadas ao modelo de locação, enquanto outros ainda não conheciam a solução.

A Esfera apresentou a iniciativa como uma nova ferramenta comercial para seus parceiros, capaz de ampliar possibilidades de venda, especialmente em situações nas quais o cliente empresarial não deseja ou não consegue realizar investimento direto via CAPEX, financiamento bancário tradicional ou aquisição própria imediata.

A solução foi apresentada como especialmente aderente a equipamentos depreciáveis, com destaque para:

1. Kits geradores fotovoltaicos;
2. Sistemas de armazenamento em baterias;
3. Equipamentos de tecnologia;
4. Soluções de infraestrutura vinculadas a projetos empresariais;
5. Equipamentos cuja obsolescência, atualização tecnológica ou impacto no caixa recomendem avaliação de modelo de locação.

A Grenke foi apresentada como empresa alemã com histórico internacional em locação de equipamentos, fundada em 1978, com atuação no Brasil desde 2012 e experiência anterior especialmente no mercado de tecnologia, outsourcing e equipamentos utilizados por empresas.

4. INSTITUIÇÕES E PARTICIPANTES ENVOLVIDOS

4.1 Esfera e Esfera Rental

A Esfera, por meio da Esfera Rental, apresentou aos seus parceiros uma solução voltada à locação de equipamentos. O objetivo declarado foi disponibilizar aos integradores uma alternativa financeira adicional para viabilização de projetos, especialmente junto a clientes empresariais.

Durante a reunião, a Esfera atuou como promotora da solução junto ao seu canal de parceiros, explicando a lógica operacional, a interação com a Grenke, o faturamento dos equipamentos e a possibilidade de inclusão parcial de serviços dentro da operação.

4.2 Grenke

A Grenke foi apresentada como parceira financeira da Esfera para operacionalização dos contratos de locação. Conforme relatado na reunião, a empresa possui origem alemã, atuação internacional e experiência com contratos de locação de equipamentos tecnológicos.

Rodolfo, representante da Grenke, foi apresentado como account responsável pelo atendimento da Esfera e dos integradores vinculados ao canal da Esfera. Sua participação teve como foco explicar o funcionamento do modelo de locação, suas vantagens comparativas, critérios de análise, benefícios fiscais e possibilidades comerciais.

4.3 Integradores Parceiros da Esfera

Participaram da videoconferência integradores parceiros da Esfera, interessados em compreender o funcionamento da solução, suas condições, limites e formas de aplicação prática junto aos clientes finais.

Durante a reunião, foram apresentadas dúvidas relacionadas a:

1. Emissão de notas fiscais;
2. Percentual de serviços incluídos na operação;
3. Critérios de crédito;
4. Documentação necessária;
5. Responsabilidades sobre manutenção;
6. Inclusão de materiais adicionais;
7. Aplicação da solução em projetos de diferentes portes;
8. Possibilidades de uso em energia solar e baterias.

4.4 FMGD

A Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD não foi a promotora da videoconferência, mas este relatório é elaborado para fins de organização e disponibilização das informações aos associados, considerando a relevância do tema para empresas integradoras, profissionais do setor de geração distribuída e clientes empresariais.

5. APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO ESFERA RENTAL E GRENKE

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG

www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br

CNPJ 53.323.104/0001-01

A solução apresentada consiste em uma modalidade de locação de equipamentos, estruturada para permitir que clientes empresariais utilizem determinados ativos sem necessidade de aquisição direta imediata.

A lógica central apresentada foi a seguinte: em vez de o cliente comprar o equipamento à vista, financiar por banco ou utilizar leasing tradicional, ele pode contratar a locação do equipamento por determinado prazo, pagando mensalidades fixas e mantendo previsibilidade de caixa.

A apresentação destacou a filosofia atribuída ao fundador da Grenke:

“Bens apreciáveis compramos; bens depreciáveis alugamos.”

Essa frase foi utilizada para sustentar a lógica econômica do modelo, especialmente em mercados nos quais os equipamentos sofrem depreciação, obsolescência tecnológica ou atualização frequente.

No contexto da energia solar, a solução foi apresentada como uma alternativa para viabilizar projetos empresariais em que o cliente deseja reduzir custo de energia, adotar tecnologia, preservar caixa e evitar comprometimento de linhas bancárias tradicionais.

A solução também foi destacada como ferramenta para ampliar vendas de sistemas de armazenamento em baterias, considerados equipamentos de maior valor agregado e com forte aderência ao modelo de locação.

6. MODELO DE LOCAÇÃO OPEX

O modelo apresentado foi caracterizado como uma operação OPEX, isto é, uma despesa operacional recorrente, em oposição ao modelo CAPEX, no qual a empresa realiza investimento direto em ativo próprio.

Na lógica OPEX, o cliente empresarial não imobiliza capital da mesma forma que ocorreria em uma aquisição tradicional. Em vez disso, passa a pagar mensalmente pelo uso do equipamento, mantendo maior previsibilidade de fluxo de caixa.

Foram destacados como elementos do modelo:

1. Pagamento mensal fixo;
2. Contratação por prazo determinado;
3. Possibilidade de dedução contábil e fiscal, especialmente para empresas no lucro real;
4. Preservação de linhas bancárias tradicionais;
5. Menor necessidade de garantias externas;
6. Vinculação da operação ao próprio equipamento locado;
7. Possibilidade de opção ao final do contrato.

Durante a apresentação, foi informado que as mensalidades não sofreriam reajustes por índices como IGPM ou IPCA, o que foi apresentado como fator de previsibilidade financeira para o cliente.

Também foi explicado que, no modelo proposto, o equipamento funciona como principal garantia da operação, diferentemente de empréstimos bancários que podem exigir garantias adicionais, avalistas, imóveis, aplicações financeiras ou comprometimento de limite bancário.

7. DIFERENÇAS ENTRE LOCAÇÃO, FINANCIAMENTO BANCÁRIO E LEASING

Um dos pontos centrais da apresentação foi a comparação entre a solução de locação Grenke, o financiamento bancário tradicional e o leasing.

Foi explicado que a operação se assemelha, sob certos aspectos econômicos, a uma operação de leasing, porém com estrutura de locação. A Grenke foi apresentada como empresa não bancária, e a operação foi descrita como uma locação com vantagens próprias, especialmente em relação à contabilização mensal e à preservação do relacionamento bancário do cliente.

7.1 Em relação ao financiamento bancário

A locação foi apresentada como alternativa ao financiamento bancário em razão dos seguintes pontos:

1. Não comprometer diretamente linhas de crédito bancário;
2. Preservar a capacidade de endividamento junto ao sistema financeiro;
3. Reduzir a necessidade de garantias bancárias externas;
4. Manter maior previsibilidade do pagamento mensal;
5. Permitir tratamento como despesa operacional, conforme análise contábil e fiscal aplicável;
6. Facilitar a decisão de clientes que preferem preservar CAPEX para sua atividade principal.

7.2 Em relação ao leasing

Em comparação ao leasing, foi destacado que a locação Grenke permitiria, segundo apresentado, dedução mensal mais direta dos valores, sem necessidade de acúmulo posterior dos créditos.

Foi mencionado que, em operação bancária tradicional, determinados benefícios podem precisar ser acumulados para aproveitamento posterior, enquanto na locação a empresa poderia lançar mensalmente a despesa e avaliar o benefício fiscal de forma recorrente.

Essa explicação foi apresentada como argumento comercial para clientes que já conhecem ou utilizam leasing, permitindo ao integrador comparar não apenas a taxa nominal, mas o impacto total da operação no caixa, na contabilidade e nas linhas de crédito da empresa.

8. BENEFÍCIOS OPERACIONAIS DA SOLUÇÃO

A solução foi apresentada com diversos benefícios operacionais para clientes empresariais.

Entre os principais pontos destacados, constam:

1. Preservação de liquidez;
2. Menor comprometimento do CAPEX;
3. Previsibilidade de pagamentos mensais;
4. Ausência de reajustes por índices inflacionários, conforme informado na apresentação;
5. Possibilidade de estruturação do projeto como despesa operacional;
6. Simplificação de garantias, tendo o próprio equipamento como garantia principal;
7. Maior flexibilidade para aquisição de tecnologia;
8. Possibilidade de substituição ou upgrade ao final do contrato;
9. Alternativa para clientes que não desejam adquirir equipamentos diretamente;
10. ferramenta comercial para viabilizar projetos que poderiam não avançar por falta de financiamento adequado.

Foi enfatizado que muitas empresas atualmente enfrentam dificuldade de acesso a CAPEX bancário ou preferem preservar suas linhas de crédito para a atividade-fim. Nesse cenário, a locação pode ser apresentada como alternativa para que a empresa adote tecnologia sem imobilizar capital de forma imediata.

9. BENEFÍCIOS FISCAIS PARA EMPRESAS DO LUCRO REAL

A apresentação destacou que a solução é especialmente vantajosa para empresas enquadradas no regime de lucro real, em razão da possibilidade de aproveitamento fiscal das despesas de locação.

Foram mencionados os seguintes percentuais de dedução ou aproveitamento tributário, conforme a explicação apresentada:

1. PIS/COFINS: 9,25%;
2. IRPJ: 25%;
3. CSLL: 9%.

A lógica apresentada foi que o cliente, ao receber mensalmente o boleto e o recibo da locação, poderia encaminhar esses documentos ao contador para lançamento contábil e eventual aproveitamento fiscal, conforme o regime tributário e a situação específica da empresa.

Foi reforçado, entretanto, que esse benefício depende da condição tributária do cliente e deve ser validado com a contabilidade da empresa contratante.

O modelo foi apresentado como particularmente interessante para empresas que:

1. Estão no lucro real;
2. Possuem despesa tributável relevante;
3. Buscam reduzir custo operacional;
4. Desejam preservar caixa;
5. Avaliam projetos de energia solar, baterias ou tecnologia como estratégia operacional;
6. Podem se beneficiar de deduções fiscais mensais.

Foi também comentado que, com possíveis mudanças tributárias futuras, mais empresas poderiam migrar para o lucro real, ampliando o mercado potencial para soluções OPEX.

10. APLICAÇÕES NO SETOR DE ENERGIA SOLAR E BATERIAS

A solução foi apresentada como aplicável ao setor de energia solar fotovoltaica, com potencial especial para sistemas de maior valor agregado.

Entre as aplicações citadas ou inferidas da apresentação, destacam-se:

1. Sistemas fotovoltaicos para empresas;
2. Kits geradores;
3. Sistemas de armazenamento em baterias;
4. BESS;
5. Equipamentos de apoio à infraestrutura elétrica;
6. Soluções tecnológicas de controle, automação e monitoramento;
7. Projetos empresariais nos quais a economia gerada pode ser comparada à mensalidade da locação.

Durante a reunião, foi dado destaque aos sistemas de armazenamento em baterias, pois esse tipo de equipamento pode representar investimento elevado e, em muitos casos, ter forte aderência ao modelo de locação.

A locação foi apresentada como forma de transformar a aquisição de um equipamento de alto valor em uma despesa mensal previsível, facilitando a análise financeira do cliente.

No caso de energia solar, a solução pode ser utilizada como argumento comercial quando o cliente empresarial tem interesse na economia, mas não deseja comprometer capital próprio ou crédito bancário tradicional.

11. CONDIÇÕES COMERCIAIS, PRAZOS E ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

Durante a apresentação, foram mencionadas condições gerais da operação.

11.1 Prazos

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG

www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br

CNPJ 53.323.104/0001-01

Foi informado que a solução pode operar com prazos de 12 a 72 meses.

Esse intervalo permite estruturar propostas conforme:

1. Porte do projeto;
2. Capacidade de pagamento do cliente;
3. Economia estimada;
4. Perfil tributário;
5. Necessidade operacional;
6. Estratégia comercial do integrador.

11.2 Mensalidade fixa

Foi destacado que as mensalidades seriam fixas, sem reajuste por IGPM ou IPCA, conforme apresentado na reunião.

Essa característica foi tratada como relevante para previsibilidade financeira e comparação com outras modalidades.

11.3 Exemplo apresentado

Foi mencionado exemplo de projeto de aproximadamente R\$ 500.000,00, locado em 36 parcelas, com parcela mensal exemplificativa e dedução fiscal estimada.

O exemplo foi utilizado para demonstrar que, em empresas do lucro real, a análise da parcela não deve considerar apenas o valor bruto pago mensalmente, mas também o eventual benefício fiscal decorrente da contabilização da despesa de locação.

11.4 Opção de compra ao final

A operação foi apresentada como uma locação com possibilidade de compra ao final do contrato, mediante pagamento de percentual residual, citado como 10% do valor.

Essa possibilidade deve ser formalmente validada em cada contrato específico.

12. DOCUMENTAÇÃO E CRITÉRIOS DE ANÁLISE DE CRÉDITO

A reunião trouxe informações importantes sobre critérios de elegibilidade e documentação necessária para análise de crédito.

12.1 Requisito básico de tempo de CNPJ

Foi informado que empresas interessadas devem possuir CNPJ ativo há pelo menos três anos.

Esse requisito foi apresentado como condição básica de elegibilidade para análise.

12.2 Operações até R\$ 100.000,00

Para operações de até R\$ 100.000,00, foram mencionados como documentos básicos:

1. CNPJ;
2. Projeto descritivo;
3. Três contas de energia;
4. Fotografia do local de instalação.

12.3 Operações acima de R\$ 100.000,00

Para operações acima de R\$ 100.000,00, além dos documentos básicos, foi informado que podem ser exigidos:

1. Balanço;
2. DRE;
3. Documentos contábeis assinados;
4. SPED contábil, quando aplicável.

12.4 Restrições de crédito

Foi mencionado que empresas com restrições financeiras relevantes ou baixa pontuação de crédito podem não ser elegíveis.

Na transcrição, foi citado score abaixo de 350 como ponto de atenção.

12.5 Análise caso a caso

Ainda que tenham sido apresentados critérios gerais, a aprovação depende de análise individual da Grenke, considerando perfil do cliente, documentação, situação cadastral, capacidade financeira, risco da operação e características do projeto.

13. LIMITES PARA INCLUSÃO DE SERVIÇOS E MATERIAIS

Um dos pontos práticos mais relevantes da reunião foi a discussão sobre o percentual de serviços que pode ser incluído na operação de locação.

Foi informado que, no modelo Grenke apresentado, é possível incluir atualmente até 30% de serviços dentro do valor total da operação.

Na prática, isso significa que, em uma operação de locação envolvendo equipamentos fotovoltaicos, parte do valor pode corresponder a serviços do integrador, respeitado o limite informado.

Durante a reunião, foi reconhecido que esse percentual pode ser mais adequado para projetos maiores, como sistemas de baterias, mas pode gerar desafios em projetos menores, especialmente no mercado residencial ou em projetos com maior peso proporcional de mão de obra, infraestrutura e serviços.

Foi informado que a Esfera e a Grenke estariam avaliando a possibilidade de revisão ou flexibilização desse percentual em determinadas situações, especialmente para melhorar a viabilidade de projetos menores.

Também foi discutida a possibilidade futura de inclusão de materiais adicionais, como:

1. Cabos;
2. Eletrodutos;
3. Infraestrutura elétrica;
4. Componentes auxiliares;
5. Itens necessários à execução completa do projeto.

Esse ponto foi tratado como oportunidade de evolução operacional, especialmente caso a Esfera amplie seu estoque e sua capacidade de fornecimento de materiais complementares.

14. NOTA FISCAL, REPASSE AO INTEGRADOR E OPERAÇÃO COM A ESFERA

Durante a reunião, foi apresentada dúvida sobre a emissão de nota fiscal de serviço pelo integrador e sobre o faturamento da Esfera.

Foi esclarecido que a Esfera faturaria o equipamento para a Grenke, incluindo o serviço dentro do preço final, respeitados os limites da operação.

O integrador, por sua vez, receberia da Esfera o repasse correspondente ao serviço, em formato semelhante ao repasse já praticado em outras operações comerciais da Esfera.

Foi mencionado que esse repasse ocorreria mediante emissão de nota fiscal de serviço de promoção de vendas ou instrumento equivalente utilizado pela Esfera em sua operação atual.

Em síntese, a estrutura explicada foi:

1. Cliente contrata a locação
2. Grenke estrutura a operação financeira;
3. Esfera fatura o equipamento para a Grenke;
4. Valor do serviço do integrador pode ser incluído até o limite permitido;
5. Integrador recebe o repasse pela Esfera;
6. Integrador emite nota fiscal conforme a natureza do serviço e orientação operacional aplicável.

Esse fluxo deverá ser validado caso a caso, considerando exigências fiscais, contábeis, contratuais e a natureza efetiva dos serviços prestados.

15. GARANTIAS, INADIMPLÊNCIA E RESPONSABILIDADE SOBRE OS EQUIPAMENTOS

A solução foi apresentada como uma operação em que o próprio equipamento locado funciona como garantia principal.

Esse ponto foi destacado como diferencial em relação a operações bancárias tradicionais, que podem exigir garantias adicionais, como avalistas, bens imóveis, aplicações financeiras, fianças ou comprometimento de limites bancários.

Foi explicado que a Grenke adota mecanismos de proteção do ativo, considerando que o equipamento permanece vinculado ao contrato de locação.

Em caso de inadimplência, a empresa financeira possui interesse direto na preservação e recuperação do bem, uma vez que o equipamento constitui elemento central da operação.

Para os integradores, esse ponto exige atenção especial, pois a apresentação comercial ao cliente deve deixar claro:

1. Quem é o proprietário do equipamento durante o contrato;
2. Quais são as obrigações do locatário;
3. Quais são as condições de uso;
4. Quais são as consequências da inadimplência;
5. Quem responde por danos, mau uso ou intervenções indevidas;
6. Quais seguros, proteções ou contratos complementares podem ser necessários;
7. Como se dá eventual retirada, substituição ou regularização do equipamento.

16. MANUTENÇÃO PREVENTIVA, CORRETIVA E CONTINUIDADE OPERACIONAL

Durante a reunião, foi esclarecido que a Grenke não cobre manutenção preventiva ou corretiva dos equipamentos locados.

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG

www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br

CNPJ 53.323.104/0001-01

Esse ponto é de grande importância para os integradores e para os associados da FMGD, pois a operação financeira não elimina a necessidade de definição clara das responsabilidades técnicas e operacionais após a instalação.

A manutenção poderá ser tratada por contrato paralelo entre integrador e cliente, ou por outro modelo de prestação de serviço definido entre as partes.

Foram levantadas possibilidades de estruturação de modelos de manutenção, com foco em garantir continuidade operacional, proteção do equipamento e segurança do cliente.

Para projetos fotovoltaicos e sistemas de baterias, recomenda-se que o integrador avalie a necessidade de prever contratualmente:

1. Manutenção preventiva periódica;
2. Manutenção corretiva;
3. Atendimento emergencial;
4. Monitoramento remoto;
5. Limpeza e inspeção dos módulos, quando aplicável;
6. Verificação de conexões elétricas;
7. Acompanhamento de desempenho;
8. Prazos de atendimento;
9. Exclusões de responsabilidade;
10. Responsabilidade por danos causados por terceiros, eventos climáticos, mau uso ou alterações não autorizadas.

A ausência de contrato de manutenção pode gerar risco de conflito futuro, especialmente em equipamentos locados, nos quais a conservação do bem é relevante para todas as partes envolvidas.

17. OPÇÕES AO FINAL DO CONTRATO

A apresentação indicou que, ao final do contrato de locação, o cliente poderá ter diferentes alternativas.

Entre as opções mencionadas, constam:

1. Compra do equipamento mediante pagamento de percentual residual, citado como 10%;
2. Extensão do contrato de locação com parcelas reduzidas;
3. Substituição do equipamento por tecnologia mais nova;
4. Devolução do equipamento.

Essas alternativas foram apresentadas como vantagens do modelo, especialmente em mercados sujeitos à evolução tecnológica.

No caso de energia solar e baterias, a possibilidade de upgrade pode ser relevante, considerando a evolução de inversores, sistemas híbridos, baterias, softwares de gestão energética e equipamentos de controle.

Entretanto, cada alternativa deve constar expressamente no contrato e ser avaliada de acordo com as condições comerciais vigentes no momento da contratação e no encerramento do contrato.

18. OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA INTEGRADORES

A solução apresentada oferece aos integradores uma ferramenta adicional de abordagem comercial.

Em vez de apresentar ao cliente apenas a aquisição direta ou o financiamento bancário, o integrador passa a poder oferecer uma alternativa baseada em locação, com foco em uso, economia, previsibilidade e preservação de caixa.

18.1 Oportunidades comerciais

A solução pode ser especialmente útil em clientes que:

1. Possuem CNPJ ativo há mais de três anos;
2. Têm bom perfil de crédito;
3. Estão no lucro real;
4. Possuem conta de energia elevada;
5. Desejam reduzir custos operacionais;
6. Não querem imobilizar capital;
7. Preferem preservar linhas bancárias;
8. Têm interesse em energia solar, baterias ou tecnologia;
9. Valorizam previsibilidade financeira;
10. Buscam soluções sustentáveis e atualizadas.

18.2 Mudança de abordagem comercial

O integrador deve deixar de apresentar apenas o preço do equipamento e passar a apresentar a solução como uma decisão econômica e operacional.

A argumentação comercial pode envolver:

1. Economia de energia;
2. Previsibilidade de mensalidade;
3. Preservação de caixa;
4. Possível benefício fiscal;
5. Não comprometimento de linhas bancárias;
6. Uso de tecnologia sem aquisição imediata;
7. Possibilidade de upgrade futuro;
8. Alinhamento com estratégias ESG e eficiência energética.

18.3 Projetos que poderiam não avançar

A locação pode viabilizar projetos que seriam recusados pelo cliente caso dependessem exclusivamente de investimento próprio, financiamento bancário ou aquisição direta.

Esse ponto foi destacado como uma das maiores oportunidades para os integradores parceiros.

19. PONTOS DE ATENÇÃO PARA ASSOCIADOS DA FMGD

Embora a solução apresentada seja relevante e possa representar oportunidade comercial, os associados da FMGD devem observar pontos de atenção antes de utilizar o modelo junto aos clientes.

19.1 Validação contábil e tributária

Os benefícios fiscais devem ser validados pelo contador do cliente. O integrador não deve prometer economia tributária sem análise individualizada.

19.2 Clareza contratual

A proposta ao cliente deve deixar claro que se trata de locação, não de financiamento tradicional.

Também deve esclarecer:

1. Propriedade do equipamento;
2. Mensalidade;
3. Prazo;
4. Condições de compra ao final;
5. Possibilidades de devolução ou renovação;
6. Responsabilidades por manutenção;
7. Consequências da inadimplência;
8. Limites de serviço incluído.

Rua Doutor Marcílio Rosa - 223- Jardim Iracema - Teófilo Otoni-MG

www.frentemineiragd.com.br / contato@frentemineiragd.com.br

CNPJ 53.323.104/0001-01

19.3 Responsabilidade técnica

Projetos de energia solar, baterias e infraestrutura elétrica exigem responsabilidade técnica adequada, ART, projeto, execução segura e atendimento às normas aplicáveis.

A estrutura financeira não substitui as obrigações técnicas do integrador.

19.4 Manutenção

Como a Grenke não cobre manutenção preventiva ou corretiva, o integrador deve avaliar se oferecerá contrato complementar de manutenção.

Esse ponto deve ser tratado antes da venda, para evitar conflitos futuros.

19.5 Limite de serviços

O limite de 30% para inclusão de serviços pode afetar a viabilidade de determinados projetos. O integrador deve simular corretamente a composição do preço.

19.6 Elegibilidade do cliente

Nem todo cliente será aprovado. Empresas com CNPJ recente, restrições financeiras ou baixa pontuação de crédito podem não se enquadrar.

19.7 Comunicação responsável

A solução deve ser apresentada como alternativa financeira, não como promessa absoluta de aprovação, economia ou vantagem tributária.

20. ENCAMINHAMENTOS E RECOMENDAÇÕES

Com base na videoconferência, recomenda-se aos associados da FMGD interessados em avaliar a solução:

1. Solicitar à Esfera material oficial atualizado sobre a solução Esfera Rental/Grenke.
2. Confirmar a grafia oficial, condições comerciais, prazos, percentuais e documentos exigidos.
3. Validar junto à Esfera o fluxo operacional de faturamento, repasse e emissão de notas fiscais.
4. Realizar simulações com clientes empresariais reais, especialmente aqueles enquadrados no lucro real
5. Envolver o contador do cliente desde o início da análise, principalmente quando a venda estiver apoiada em benefícios fiscais.

6. Não prometer aprovação de crédito antes da análise formal da Grenke.
7. Não prometer dedução fiscal sem confirmação contábil específica.
8. Estruturar contrato de manutenção separado quando o projeto exigir acompanhamento preventivo ou corretivo
9. Avaliar o impacto do limite de 30% de serviços na composição do preço.
10. Utilizar a solução prioritariamente em clientes PJ com boa capacidade financeira, consumo relevante e interesse em preservar CAPEX.
11. Preparar argumentação comercial comparando, de forma técnica, locação, financiamento, leasing e compra direta.
12. Capacitar o time comercial para explicar a diferença entre aquisição de equipamento e contratação de locação.
13. Registrar formalmente as condições apresentadas ao cliente, evitando ambiguidades.
14. Tratar projetos de baterias e armazenamento como oportunidade estratégica relevante para o modelo OPEX.
15. Acompanhar eventuais atualizações da Esfera e da Grenke sobre ampliação de serviços, materiais e percentuais permitidos.

21. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A videoconferência demonstrou que o modelo de locação de equipamentos pode representar uma alternativa relevante para o setor de energia solar, especialmente no atendimento a clientes empresariais.

A solução apresentada pela Esfera, em parceria com a Grenke, busca oferecer aos integradores uma nova ferramenta comercial, capaz de superar objeções relacionadas a investimento inicial, financiamento bancário, preservação de caixa e garantias tradicionais.

O modelo OPEX pode ser particularmente atrativo para empresas do lucro real, desde que os benefícios fiscais sejam confirmados pelo contador do cliente e devidamente analisados dentro da realidade financeira de cada empresa.

Para os integradores, a solução amplia o portfólio de alternativas comerciais, mas também exige maior preparo técnico, contábil e contratual. A venda deixa de ser apenas uma proposta de equipamento e passa a envolver análise financeira, regime tributário, fluxo de caixa, responsabilidade de manutenção e segurança jurídica.

A FMGD, ao disponibilizar este relatório aos associados, contribui para que as informações sejam compreendidas de forma organizada, evitando interpretações superficiais e estimulando uma atuação profissional mais segura, transparente e qualificada.

22. CONCLUSÃO

A apresentação da solução Esfera Rental/Grenke indica uma tendência importante para o mercado de energia solar e equipamentos tecnológicos: a ampliação de modelos baseados em uso, locação e despesa operacional, em substituição ou complemento à compra direta e ao financiamento tradicional.

Para o setor de geração distribuída, essa alternativa pode abrir novas possibilidades comerciais, especialmente em projetos empresariais, sistemas de armazenamento em baterias e soluções de maior valor agregado.

Contudo, sua correta utilização depende de:

1. Análise criteriosa do perfil do cliente;
2. Validação contábil e tributária;
3. Clareza contratual;
4. Responsabilidade técnica;
5. Definição de manutenção;
6. Capacitação comercial;
7. Alinhamento entre Esfera, Grenke, integrador e cliente final.

O modelo não deve ser tratado como solução universal, mas como ferramenta estratégica adicional para integradores que desejam ampliar sua capacidade de conversão, atender empresas com maior sofisticação financeira e oferecer alternativas mais adequadas à realidade de cada cliente.

A Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD registra a relevância do tema e recomenda que seus associados acompanhem a evolução da solução, avaliem sua aplicabilidade com prudência e utilizem as informações de forma técnica, responsável e transparente.

Jomar Britto de Oliveira
Engenheiro Eletricista
Presidente – Frente Mineira de Geração Distribuída – FMGD
Vice-Presidente – Movimento Solar Livre – MSL