

Varejo de energia entra em 2026 sob pressão e força revisão de modelos de negócio¹

Raphael Ruffato²

O mercado varejista de [energia elétrica](#) no Brasil se aproxima de 2026 diante de um dos períodos mais desafiadores desde a ampliação do [mercado livre](#).

A combinação entre preços elevados da energia, o fim de subsídios relevantes e a desaceleração no ritmo de migrações têm pressionado margens e colocado em xeque modelos de negócio baseados em estruturas comerciais e operacionais bastante custosas.

Nos últimos anos, a estratégia predominante no varejo de energia esteve fortemente ancorada na promessa de **economia ao consumidor sem nenhum tipo de investimento**. No entanto, esse diferencial vem perdendo força.

Com a redução dos descontos, a capacidade de fechar novos contratos apenas com base na redução da tarifa de energia tornou-se cada vez mais limitada.

Esse movimento ocorre em paralelo a uma mudança no comportamento dos consumidores.

Dados da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica ([CCEE](#)) indicam uma **queda consistente no número de migrações para o mercado livre**.

Muitos consumidores passaram a postergar decisões relacionadas à contratação de energia, seja por priorização de outras agendas corporativas, seja pela percepção de menor atratividade econômica.

Além disso, empresas que não renovaram contratos quando o preço da energia ainda estava em um patamar interessante ou optaram por permanecer

¹ Artigo publicado pela Agência Eixos. Disponível em: <https://eixos.com.br/energia-eletrica/varejo-de-energia-entra-em-2026-sob-pressao-e-forca-revisao-de-modelos-de-negocio/>. Acessado em 20.01.2026

² Fundador e CEO da Lead Energy

descontratadas começam a sentir os efeitos dessa escolha, especialmente em um ambiente de preços mais voláteis.

O cenário reforça um traço histórico do setor elétrico: **decisões adiadas tendem a gerar custos mais elevados no futuro.**

Diante desse contexto, o desafio para as comercializadoras varejistas deixa de ser apenas comercial e passa a ser estrutural.

Modelos intensivos em força de vendas e backoffice pesado encontram maior dificuldade para se sustentar em um ciclo de margens mais apertadas.

A eficiência operacional, antes tratada como vantagem competitiva, passa a ser um fator de sobrevivência.

Especialistas do setor avaliam que o próximo período funcionará como um filtro natural do mercado.

Empresas que conseguirem atravessar essa fase investindo em digitalização, automação de processos e construção de produtos que entreguem valor além da economia direta tendem a sair fortalecidas no médio e longo prazo.

Essa nova proposta de valor inclui serviços mais consultivos, soluções que tragam previsibilidade, gestão de risco, inteligência de dados e uma experiência mais simples para o consumidor final.

Ao mesmo tempo, cresce a percepção de que a escalabilidade do varejo de energia estará cada vez mais associada ao uso de tecnologia e à redução da dependência de estruturas humanas extensas.

Embora o curto prazo imponha obstáculos relevantes, a expectativa para a abertura total do mercado em 2027 segue como um vetor estratégico importante.

Empresas que utilizarem o atual ciclo para ajustar seus modelos, fortalecer processos e repensar a relação com o cliente devem estar melhor posicionadas quando o ambiente voltar a se mostrar mais favorável.

No varejo de energia, como em outros setores regulados e de capital intensivo, o longo prazo continua sendo determinante.

Em um momento de transição, a combinação entre resiliência financeira, eficiência operacional e visão estratégica tende a definir os vencedores do próximo ciclo de crescimento.