



DSG
CAPITAL

RELATÓRIO EDUCATIVO · INVESTIMENTOS ALTERNATIVOS

Eletropostos **no** **Brasil**

Um guia claro, do zero, sobre a infraestrutura de recarga de veículos elétricos e o que ela representa para uma carteira de longo prazo.

EDIÇÃO

Julho de 2026

FORMATO

Material educativo

PÚBLICO

Investidores DSG

Este material tem caráter **exclusivamente educativo e informativo**. Não constitui oferta, recomendação de investimento, consultoria jurídica, tributária ou financeira. Eletropostos são ativos de infraestrutura, de baixa liquidez e de prazo longo, e podem gerar perda de capital. Retornos passados não garantem resultados futuros.

O que você vai aprender aqui

Existe uma regra simples no mundo da infraestrutura: onde há gargalo, há oportunidade. O Brasil tem hoje um dos gargalos mais fáceis de medir da sua economia: muitos carros elétricos novos e pouquíssimos pontos para recarregá-los.

Um **eletroposto** é o ponto de recarga de veículos elétricos, o equivalente ao posto de combustível da era elétrica. Cada recarga gera uma receita. Quando muitos carros carregam ao longo do dia, em vários pontos bem localizados, forma-se um ativo de infraestrutura que gera **receita recorrente por uso**. Este relatório explica, do começo ao fim e em linguagem acessível, como esse mercado funciona, por que ele existe, como um ponto gera receita, como se avalia uma boa localização, quais são os riscos e como essa classe pode entrar numa carteira diversificada.

O foco é a **infraestrutura de recarga pública e semipública** (rodovias, postos, shoppings, condomínios e hubs urbanos), o tipo de ativo físico que sustenta a transição para os carros elétricos.

645 mil

VEÍCULOS ELETRIFICADOS

Frota plug-in em circulação no Brasil. Fonte: dados públicos do setor de mobilidade elétrica.

21 mil

PONTOS DE RECARGA PÚBLICOS

Rede pública e semipública instalada. Fonte: dados do setor.

1 : 30

CARREGADOR POR VEÍCULO

Relação atual. O padrão internacional recomendado é de 1 para 10.

R\$ 8 a 12 bi

CAPITAL ESTIMADO ATÉ 2030

Potencial de investimento privado em recarga. Fonte: projeções de mercado.

Os números acima são dados públicos de mercado, apresentados para contextualização. Não representam projeção de retorno de qualquer investimento.

O que é um eletroposto

Um eletroposto é, na essência, um **ponto de recarga para veículos elétricos**. Cada vez que um carro carrega ali, a operação recebe uma receita. Multiplique isso por muitas sessões ao longo do dia e por vários pontos, e você tem um ativo de infraestrutura que gera receita recorrente por uso.

Diferente de um aluguel, que depende de um único inquilino, a receita de um eletroposto vem do **volume de uso**. Quanto mais carros elétricos circulam e mais escassa é a recarga, maior tende a ser a demanda por cada ponto bem localizado.

1

A ideia central

Investir na infraestrutura física que recarrega carros elétricos e recebe por cada sessão de uso.

2

Por que existe

O Brasil tem muitos carros elétricos novos e pouquíssimos pontos de recarga. A infraestrutura não acompanhou a frota.

3

Onde mora o valor

Está na localização. Um ponto de alto fluxo carrega muitas vezes ao dia; um ponto mal escolhido fica ocioso.

Três palavras que você vai encontrar sempre

Termo	O que significa
Sessão de recarga	Cada carregamento de um veículo. É o evento que gera receita para o ponto.
kWh	A unidade de energia. A recarga costuma ser cobrada por kWh consumido ou por tempo de uso.
Pay-per-charge	O modelo em que a receita vem de cada recarga, e não de um aluguel fixo.

Por que essa oportunidade existe

Toda oportunidade de infraestrutura nasce de um descompasso. No caso dos eletropostos, o descompasso é claro: as vendas de carros elétricos cresceram muito rápido, mas a rede de recarga cresceu devagar. O resultado é uma **demanda reprimida** por pontos de recarga.

Quando a frota cresce em ritmo acelerado e a infraestrutura cresce devagar, abre-se uma janela para quem constrói e opera esses pontos. É desse desequilíbrio que surge a oportunidade.

O TAMANHO DO GARGALO (E DA OPORTUNIDADE)

O Brasil tem cerca de **645 mil veículos eletrificados** em circulação e apenas **21 mil pontos de recarga** públicos. Isso dá **1 carregador para cada 30 veículos**, quando o padrão recomendado é de 1 para 10. Só em 2025, foram vendidos mais de **220 mil veículos eletrificados**, com crescimento de dois dígitos ao ano.

Fonte: dados públicos do setor de mobilidade elétrica.

Para apenas acompanhar a frota atual, o país precisa instalar dezenas de milhares de novos pontos nos próximos anos. O potencial de capital privado nessa infraestrutura é estimado em **R\$ 8 a 12 bilhões** até o fim da década. É uma necessidade concreta de construção, não uma aposta em moda passageira.

Nem toda a demanda vira automaticamente um bom ponto. Mas ela explica por que o setor virou uma das teses de economia real mais comentadas.

Os tipos de carregador

Nem todo eletroposto é igual. Existem três categorias, com perfis de custo, velocidade e uso bem diferentes. Entender cada uma ajuda a ver por que a localização define o tipo de carregador certo.

Tipo	Como funciona	Onde faz sentido
Nível 2 (AC)	Recarga mais lenta, de 4 a 8 horas. Cobrança por tempo de permanência ou por energia.	Shoppings, condomínios, hotéis e escritórios
DC rápido	Recarrega até 80% em 20 a 45 minutos. Alta rotatividade de uso.	Rodovias, postos e hubs urbanos
Ultrarrápido	Recarga em poucos minutos. Maior ticket e maior investimento por ponto.	Corredores de altíssima demanda

Por que a localização manda

Um shopping combina com carregador lento, porque o carro fica horas parado. Uma rodovia pede carga rápida, porque ninguém quer esperar. O ponto certo pede o equipamento certo.

Por que diversificar pontos

Cada ponto tem um padrão de uso próprio. Combinar tipos e regiões diferentes reduz o impacto de um único ponto render menos que o esperado.

Como um eletroposto gera receita

A lógica é parecida com a de um posto de combustível, mas com energia. O usuário paga por cada recarga, por kWh consumido ou por tempo de uso. Dessa receita saem os custos de energia, manutenção e gestão. O que sobra é a **margem operacional**, distribuída aos investidores.

Componente	O que representa
Receita por sessão	Cobrança de cada recarga, por kWh ou por tempo. Cresce com o volume de uso.
Custo de energia	A maior despesa da operação. Varia por região e por horário do dia.
Manutenção	Reserva para reparos e atualização dos equipamentos ao longo do tempo.
Contrato com o local	Exclusividade de 5 a 10 anos com o dono do espaço, que garante o ponto.
Gestão e monitoramento	Operação, disponibilidade do ponto, cobrança e suporte ao usuário.
Margem	O que sobra depois dos custos. É a base da distribuição ao investidor.



Receita não é aluguel

Ela não vem de um contrato fixo, mas do uso. Isso pode significar mais potencial quando o ponto é movimentado, e mais variação quando o fluxo oscila.



O papel da exclusividade

Um contrato longo com o local protege a operação de perder o ponto e dá previsibilidade ao investimento de instalação.

O que faz um bom ponto

Se um eletroposto depende de uma única coisa, essa coisa é a **localização**. O mesmo equipamento pode ser um ótimo investimento em um lugar e um prejuízo em outro. Quatro fatores decidem a maior parte do resultado.

A

Fluxo de veículos

Tráfego alto e constante significa mais candidatos a recarregar. Um ponto escondido carrega pouco, por melhor que seja o equipamento.

B

Frota elétrica na região

Quanto mais carros elétricos circulam por perto, mais sessões o ponto tende a realizar todos os dias.

C

Tempo de permanência

Shopping combina com carga lenta; rodovia pede carga rápida. O uso do local define o tipo de carregador.

D

Exclusividade e energia

Contrato longo com o dono do local e uma rede elétrica que suporte a potência são condições para o ponto funcionar bem.

A REGRA DE OURO DA LOCALIZAÇÃO

O melhor equipamento no lugar errado rende menos que um equipamento simples no lugar certo.

Por isso a seleção do ponto, feita com dados de tráfego e de frota, é a etapa que mais cria (ou destrói) valor em uma operação de recarga.

Da seleção até a sua carteira

Antes de virar um investimento, cada ponto passa por um caminho de **análise, construção e operação**. Entender esse fluxo mostra onde está o trabalho, e por que uma boa curadoria faz toda a diferença.

- 1. Estudo de localização**
Análise de tráfego, frota elétrica regional e comportamento de usuários para escolher o ponto.
- 2. Contrato com o local**
Acordo de exclusividade de longo prazo com o dono do espaço, que garante o direito de operar ali.
- 3. Projeto e instalação**
Projeto elétrico, adequação da rede e instalação física dos carregadores.
- 4. Estruturação e captação**
A DSG cuida da estruturação legal e da captação, com os documentos da oferta disponíveis para consulta.
- 5. Energização e início da operação**
Os carregadores entram em funcionamento e começam a realizar sessões de recarga.
- 6. Operação e monitoramento**
Um operador especializado cuida da disponibilidade, da cobrança e da manutenção dos pontos.
- 7. Distribuição da receita**
A receita por uso é apurada e distribuída aos investidores, com acompanhamento pelo dashboard.

Repare que a maior parte do valor é criada nas etapas **1 e 3**: escolher bem o ponto e instalar com qualidade é o que separa uma operação saudável de um equipamento ocioso.

Como se escolhe um bom ponto

Selecionar um eletroposto sem analisar a localização é como abrir uma loja sem olhar o movimento da rua. A **análise de viabilidade** é o coração da operação. Ela precisa responder a seis perguntas simples:

Tem fluxo?

O local tem tráfego alto e constante de veículos?

Tem frota elétrica?

Há carros elétricos suficientes circulando na região?

A energia suporta?

A rede elétrica local aguenta a potência dos carregadores?

Quanto custa?

Qual o custo de instalação e de adequação do ponto?

O contrato é longo?

Há exclusividade com o local por tempo suficiente?

Quem opera?

Existe operador com histórico para manter o ponto no ar?

Checklist de viabilidade do ponto

- ✓ Dados de tráfego do local
- ✓ Frota elétrica da região
- ✓ Capacidade da rede elétrica
- ✓ Custo de instalação e adequação
- ✓ Contrato de exclusividade assinado
- ✓ Tarifa de energia e horários
- ✓ Plano de manutenção e disponibilidade
- ✓ Operador com histórico comprovado
- ✓ Concorrência de recarga por perto
- ✓ Projeção conservadora de sessões

Hoje boa parte dessa análise é apoiada por dados de tráfego e de frota, mas nenhum modelo substitui a validação de campo de cada local.

O que sustenta a receita

Instalar o carregador é só o começo. O que faz a receita aparecer, mês após mês, é o **uso real** do ponto. Por isso, avaliar o que sustenta esse uso é tão importante quanto avaliar o equipamento.

O que se avalia	Bom sinal	Sinal de alerta
Fluxo do local	Movimento alto e constante o dia todo	Movimento baixo ou muito sazonal
Frota elétrica	Base crescente de carros elétricos na região	Poucos veículos elétricos por perto
Energia	Tarifa previsível e rede adequada	Custo alto ou rede insuficiente
Concorrência	Pouca recarga disponível no entorno	Muitos pontos já saturando a região
Contrato	Exclusividade longa e formal	Acordo curto ou informal



O risco silencioso: a ociosidade

Um carregador parado ainda tem custo, mas não gera receita. Um ponto bem escolhido é usado muitas vezes ao dia; um ponto ruim vira despesa fixa.



Preferir locais âncora

Locais com movimento garantido, como rodovias movimentadas e grandes centros, tendem a ter uso mais estável e previsível.

Como se estima o retorno

O retorno de um eletroposto não é um chute. Ele começa por uma conta simples de **quanto o ponto fatura**, da qual se descontam os custos para chegar à margem. O motor de tudo é o volume de uso.

A CONTA, DE FORMA SIMPLES

Receita bruta mensal $\approx$ sessões por dia $\times$ ticket médio por sessão $\times$ 30 dias

Depois de tirar energia, manutenção e gestão, sobra a margem. Quanto mais o ponto é usado, melhor se diluem os custos fixos e maior tende a ser o retorno.

As variáveis que mais mexem no retorno

Variável	Pergunta-chave
Sessões por dia	Quantas recargas o ponto realiza?
Ticket médio	Quanto rende cada sessão (kWh vezes preço)?
Custo de energia	Quanto custa a energia que o ponto consome?
Ocupação	Que parte do tempo o ponto fica em uso?
Custos fixos	Manutenção, espaço e gestão da operação.
Vida útil	Por quantos anos o equipamento opera?

O **payback** (tempo para recuperar o investimento) e o retorno anual dependem, acima de tudo, do uso real de cada ponto ao longo do tempo.

Três exemplos para fixar

Os casos abaixo são **hipotéticos e didáticos**, com números ilustrativos. Servem apenas para mostrar como a conta funciona na prática. Não representam ofertas nem promessa de retorno.

Caso A · Ponto DC rápido em rodovia

Sessões por dia	18
Ticket médio por sessão	R\$ 35
Dias no mês	30
Receita bruta mensal (ilustrativa)	~R\$ 18.900

Se o fluxo cair pela metade, a receita cai na mesma proporção. O uso é a variável mais sensível. Da receita bruta ainda saem energia, manutenção e gestão.

Caso B · Nível 2 em shopping

Ticket menor por sessão, mas muitas horas de permanência e instalação mais barata. A receita costuma ser menor e mais previsível, ancorada no movimento constante do local.

Caso C · Hub ultrarrápido urbano

Ticket alto e muitas sessões, porém com maior investimento por ponto. Faz sentido em corredores de altíssima demanda, onde a rotatividade compensa o custo.

A REGRA QUE SE REPETE

Quanto **melhor a localização e maior o uso**, melhor o retorno. Um ponto ocioso, por outro lado, é o maior risco da operação.

Os riscos e como mitigá-los

Todo investimento tem risco. Em eletropostos, os riscos são específicos e precisam ser conhecidos antes de qualquer decisão. Nenhuma técnica elimina o risco: uma boa operação apenas o reduz e o distribui.

Adoção

Se os carros elétricos crescerem mais devagar, o uso por ponto pode ficar abaixo do esperado. **Mitigação:** locais validados por dados e projeções conservadoras.

Localização

Um ponto mal escolhido fica ocioso. **Mitigação:** seleção por dados de tráfego e frota, e diversificação geográfica.

Tecnológico

Os padrões de recarga evoluem com o tempo. **Mitigação:** reserva de manutenção e atualização dos equipamentos.

Energia

O custo da energia pode subir e reduzir a margem. **Mitigação:** contratos de energia e repasse na tarifa ao usuário.

Regulatório

Mudanças em energia ou incentivos podem afetar a economia da operação. **Mitigação:** monitoramento contínuo do ambiente regulatório.

Liquidez

As cotas não têm liquidez diária e o prazo é longo. **Mitigação:** investir apenas capital de longo prazo e nunca concentrar.

O papel numa carteira diversificada

A virtude dessa classe é combinar **ativo físico real** com **receita por uso**. O resultado depende do movimento de carros e da qualidade do ponto, não do humor da Bolsa ou do dólar. Isso faz do eletroposto um complemento interessante para carteiras que já têm renda fixa e variável.

Classe de ativo	Liquidez	Risco principal	Correlação com o mercado
Renda fixa pós-fixada	Alta	Juros e crédito do emissor	Alta
Fundos imobiliários	Média/Alta	Mercado imobiliário e juros	Média
Ações / multimercados	Alta	Volatilidade de mercado	Muito alta
Fundos de infraestrutura	Baixa/Média	Execução e prazo	Média
Eletropostos (infraestrutura privada)	Baixa	Uso + energia + localização	Baixa

Regra de ouro da alocação

Por causa da baixa liquidez e do prazo longo, essa classe costuma ocupar uma parcela pequena da carteira, com capital que pode ficar investido por anos.

Diversificar pontos e regiões

Nunca depender de um único ponto. Combinar locais, tipos de carregador e regiões reduz o impacto de qualquer ponto isolado render menos.

Comparação educativa entre classes de ativos. Não representa recomendação nem projeção de retorno de nenhum produto específico.

As formas de investir

Para quem está começando, a forma mais prudente **não** é comprar e operar um carregador sozinho. Existem caminhos mais estruturados, com gestão e diversificação embutidas.

1

Compra direta

Adquirir e operar os próprios carregadores. Dá controle total, mas exige alto valor, capacidade de operação e concentra o risco em poucos pontos.

2

Portfólio distribuído

Participar de uma carteira com vários pontos, em regiões diferentes, com gestão delegada a um operador. Diversifica o risco de localização.

3

Fundos de infraestrutura

Exposição indireta ao setor, com gestão profissional. A liquidez costuma estar ligada ao prazo do fundo.

4

Oportunidades curadas

É onde a DSG atua: selecionar, estruturar e acompanhar operações de recarga junto a um operador especializado, com transparência em cada etapa.

Sinais de alerta (fuja destes)

- ❌ Promessa de retorno "garantido" ou "sem risco"
- ❌ Retornos mensais altíssimos sem explicar o uso real
- ❌ Projeção só em planilha, sem ponto em operação
- ❌ Falta de contrato de exclusividade com o local
- ❌ Nenhuma reserva de manutenção prevista
- ❌ Concentração em um único ponto

Para onde o mercado caminha

Este é um mercado em plena construção, e algumas forças devem moldar os próximos anos:

01

Recarga ultrarrápida

Equipamentos que carregam em poucos minutos ampliam os casos de uso e aproximam a experiência da do posto de combustível.

02

Frota e incentivos

Programas de estímulo à mobilidade de baixo carbono e a queda de preço dos carros elétricos aceleram a adoção.

03

Gestão e ESG

Software de rede e dados de uso melhoram a operação, e o ativo se alinha às metas de transição energética.

UMA JANELA COM PRAZO

O déficit de recarga é grande hoje, mas será preenchido com o tempo. Quem constrói pontos bem localizados **enquanto a demanda supera a oferta** tende a capturar o melhor da janela atual.

O principal desafio não é a falta de demanda, e sim a **execução**: escolher o ponto certo, instalar bem e operar com disciplina. Por isso, curadoria e transparência continuam sendo o que mais protege o investidor.

Glossário

Os principais termos deste guia, em linguagem simples. Use como consulta rápida.

Eletroposto

Ponto de recarga de veículos elétricos que gera receita por uso.

Veículo elétrico (EV)

Carro movido a energia elétrica, total ou parcialmente.

kWh

Unidade de energia. Base comum para cobrar a recarga.

AC (Nível 2)

Recarga mais lenta, de horas. Comum em estacionamentos.

DC rápido

Recarga em minutos. Comum em rodovias e hubs.

Pay-per-charge

Modelo de receita cobrada por cada recarga.

Sessão de recarga

Cada carregamento que gera receita ao ponto.

Ticket médio

Valor médio arrecadado por sessão de recarga.

Ocupação

Parte do tempo em que o ponto fica em uso.

Exclusividade

Contrato de longo prazo com o dono do local.

Payback

Tempo para recuperar o valor investido.

Fundo de infraestrutura

Veículo que investe em ativos de infraestrutura.

Transição energética

Troca de fontes fósseis por fontes mais limpas.

ESG

Critérios ambientais, sociais e de governança.

Descorrelação

Quando o ativo não acompanha o mercado tradicional.

Liquidez

Facilidade de transformar um ativo em dinheiro rápido.

A visão da DSG

Não se investe em uma promessa de futuro. Investe-se na infraestrutura que já falta hoje.

Eletropostos combinam demanda estrutural, receita por uso e um ativo físico real. Bem localizados, capturam uma demanda que só cresce. Mal localizados, ficam ociosos. A diferença está na seleção do ponto e na qualidade da operação.

Ativo real

Equipamento físico instalado, com contrato longo no local.

Curadoria

Localização escolhida por dados de tráfego e de frota.

Transparência

Clareza sobre o ponto, a operação e os riscos em cada etapa.

Quer conhecer as teses da DSG?

Fale com nosso time e conheça nossos projetos e nossa comunidade exclusiva.

@dsg.capital

AVISO LEGAL

Este material é **educacional e informativo**. Não constitui oferta pública, recomendação de investimento, consultoria jurídica, tributária ou financeira. As informações de mercado citadas têm caráter de contexto e vêm de fontes públicas do setor de mobilidade elétrica. Retornos passados não garantem resultados futuros. Eletropostos são ativos de infraestrutura, de **baixa liquidez** e **prazo longo**, e podem resultar em perda de capital. Antes de qualquer decisão, avalie sua situação e consulte profissionais especializados. As condições e os riscos de cada oportunidade são apresentados nos respectivos documentos, dentro da plataforma DSG.