

CONSELHO DE VAREJO

ACRJ

Associação Comercial do Rio de Janeiro · desde 1809

Reunião de Outubro 2026

Desafios do Varejo · Grupos de Trabalho · Body Tech

09 de Outubro de 2026 · Rio de Janeiro

Agenda de Hoje

09 de Outubro de 2026

01	Abertura	15 min
02	O que acontece no Varejo ?	30 min
03	Grupos de Trabalho CE Varejo	30 min
04	Palestra: Body Tech	30 min
05	Eventos do Varejo – Outubro, Novembro, Dec	10 min
06	Temas Gerais	5 min

01

ABERTURA

Introdução da Reunião

Abertura

Objetivos e Temas

- Bets e o Varejo

02

O QUE ACONTECE NO VAREJO ?

Notícias, Eventos e atividades relevantes para os Varejistas



LATAM Retail Show 2026

O varejo entra na era da IA que entende, decide e age

Prof. Dr. Juedir Teixeira

Sócio Fundador, JTb Consultoria

15 a 17 de setembro de 2026 | São Paulo

Everything as a Service

Do produto à solução, ao serviço, à experiência e à recorrência.

INSIGHT

Eficiência, sozinha, não gera preferência.

Andrea Bell (WGSN): tecnologia e humanização não se opõem.

- Conhecer o cliente é essencial: eficiência não basta para gerar preferência.
- Loja física: experiência, relacionamento, serviço e integração digital.

O QUE ACONTECEU

ERP, BI e dashboards mostram o que aconteceu.

A informação é o ponto de partida.

POR QUÊ — E O QUE FAZER

- Explicar por que aconteceu.
- Identificar o que merece atenção.
- Definir o que fazer.

Da informação ao diagnóstico; do diagnóstico à ação.

Uma camada de inteligência sobre os sistemas existentes: um “sistema operacional” de gestão.

Agentes recebem objetivos e acessam dados autorizados.



Executam etapas e acompanham o resultado.



O ERP registra.



O BI organiza e mostra.



A IA agêntica interpreta, diagnostica, recomenda, acompanha e aprende.



IA agêntica: a camada de inteligência de gestão

Cada ferramenta tem um papel diferente sobre os sistemas existentes.

ERP

O ERP registra.

BI

O BI organiza e mostra.

IA agêntica

A IA agêntica interpreta, diagnostica, recomenda, acompanha e aprende.

EXEMPLO PRÁTICO

Um agente recebe um objetivo e acessa dados autorizados. Executa etapas e acompanha o resultado, como uma camada de inteligência sobre os sistemas existentes: um “sistema operacional” de gestão.

Além da IA generativa

Inteligência de gestão orientada por método, dados e contexto empresarial.

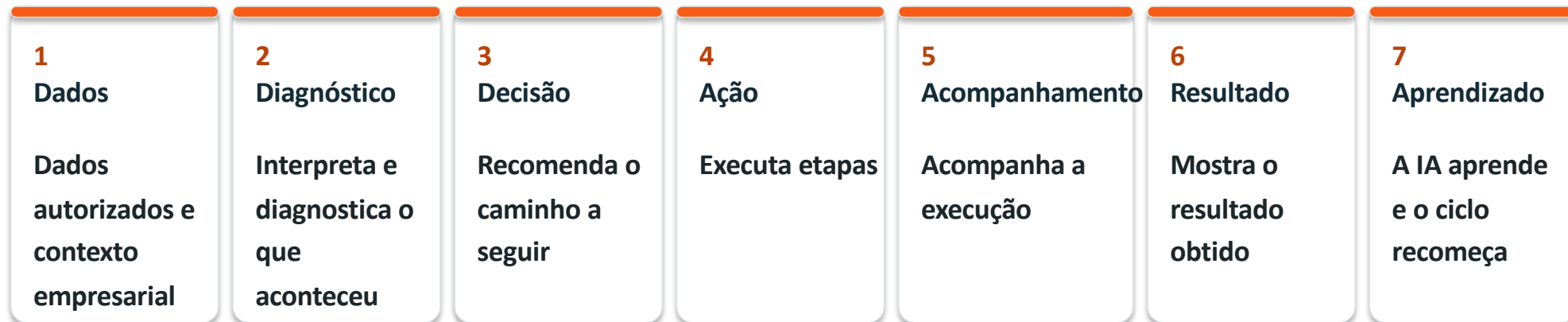
Por que a venda caiu?

- Onde a margem se perde?
- O estoque acompanha a demanda?

CICLO JUEDIR IA®

**Dados → Diagnóstico →
Decisão → Ação →
Acompanhamento →
Resultado → Aprendizado**

Sete etapas, da pergunta de gestão ao aprendizado.



PERGUNTAS DE GESTÃO

Por que a venda caiu?
Onde a margem se perde?
O estoque acompanha a demanda?



JTB

Hoje o cliente ainda caça o produto

O varejo compete por clique e posição.

Buscador

O cliente pesquisa o produto em um buscador.

Marketplaces

Compara ofertas em vários marketplaces.

Agente de IA

Agora delega a compra a um agente de IA.

COMÉRCIO AGÊNTICO

A IA conclui tarefas em nome da pessoa. Quem era buscado passa a ser escolhido por um agente.



JTB

UCP: uma linguagem comum para agentes e lojas

Padrão aberto lançado pelo Google em janeiro de 2026.

Descoberta

O agente encontra produtos e ofertas.

Compra

O agente conclui o checkout.

Pós-venda

Suporte também passa pelo protocolo.

UM PROTOCOLO, NÃO VÁRIOS

Um único protocolo em vez de integração sob medida para cada agente. Checkout nativo no AI Mode e no Gemini.



JTB

A loja continua dona do cliente

O agente intermedeia; a relação segue com o varejista.

Dono da venda

O varejista segue como Merchant of Record.

Dados e relação

Mantém os dados e o relacionamento com o cliente.

Menos atrito

Menos carrinho abandonado.

ROADMAP

Carrinho multi-item, fidelidade e pós-compra.



JTB

Esta pode ser a última Black Friday da busca tradicional

Uma tese para provocar a discussão, não um fato.

Hoje

A vitrine disputa a atenção do cliente.

Tese

Quem decide a compra passa a ser o agente.

Consequência

O marketplace deixa de ser o ponto de partida.

TESE, NÃO FATO

Se o agente decide, o varejo precisa ser escolhido por ele, não apenas ser visto pelo cliente.



JTB

O que fazer até a próxima Black Friday

Três frentes práticas para estar pronto.

Dados

Organizar catálogo, estoque e preços em dados estruturados.

Checkout

Conectar o checkout ao protocolo.

Atendimento

Preparar trocas e atendimento para agentes.

SEM O BÁSICO, NADA

Sem o básico bem-feito, a IA só expõe fragilidades. Dados e processos em ordem vêm



SÍNTESE

Sem o básico bem-feito, a IA só expõe fragilidades

Estratégia, indicadores, margem, estoque, produtividade, pessoas, clientes e processos.

Integrar tecnologia à gestão — não comprar mais ferramentas.

Empresa compreensível pela IA: governança, segurança e responsabilidade humana.

JTB Consultoria

CONSELHO DE VAREJO

LEITURA ESTRATÉGICA

iFood Move 2026: Sinais para o Foodservice e o Varejo

Evento reuniu restaurantes, varejo e indústria em torno de conteúdo, networking e experiências.

13 mil

Participantes

179

Especialistas

+100h

Conteúdo Técnico

8

Palcos Ativos



Quatro sinais que ficaram do evento



01. EIXO

Consumidor

Disputa direta por orçamento, tempo e hábitos diários.



02. EIXO

Pessoas

Transição de desafio de escala para pilar corporativo.



03. EIXO

Produtividade

Tecnologia orientada a gargalos e eficiência real.



04. EIXO

Convergência

Fronteiras híbridas entre refeição pronta e mercado.



Foco executivo: quatro movimentos com impacto direto nos negócios.

DISPUTA POR ATENÇÃO E RENDA



O Consumidor está mudando e a disputa pelo bolso também

■ Canetas e Novos Hábitos

Mudança nas porções, escolhas nutricionais e frequência.

■ Apostas Digitais (Bets)

Drenagem direta de renda disponível e atenção pessoal.

■ Conveniência Extrema

Competição ampliada por tempo, agilidade e *share of wallet*.



Pessoas: De desafio operacional a pilar estratégico

ROTATIVIDADE ANUAL

74,3% nos restaurantes

Frente a 35,5% na média do setor de serviços.

JOVENS NA EQUIPE (18 A 29 ANOS)

44,0% da mão de obra

Frente a 26,8% na média da economia geral.

Flexibilidade

Previsibilidade

Remuneração Total

Plano de Carreira

"O jovem entra no foodservice. O desafio é fazê-lo ficar."



Painel Mão de Obra em Transformação



Produtividade: Tecnologia como meio, não como fim

PASSO 01

Tecnologia

Automação e dados integrados.



PASSO 02

Processo

Planejamento e eliminação de desperdícios.



PASSO 03

Produtividade

Ganho de escala e margem.



PASSO 04

Experiência

Valor percebido na ponta.



A Pergunta correta para a liderança

A questão não é qual tecnologia comprar, mas qual gargalo da operação resolver para crescer e remunerar melhor as equipes.



A ANR dentro das conversas estratégicas do Ifood Move

PESSOAS	Painel de Talentos	Mão de obra e engajamento jovem.
CONSUMIDOR	Novos Hábitos	Impacto de canetas e bets no gasto.
REGULAÇÃO	Segurança Jurídica	Reforma tributária e defesa do setor.
SEGMENTOS	Verticais Específicas	Encontro de culinárias e redes.

PAPEL DA ENTIDADE



Interpretar mudanças e traduzi-las para a realidade da operação.



O que fica para o varejo

01

Velocidade

Consumidor muda mais rápido que categorias.

02

Gente

Pessoas no coração da estratégia do negócio.

03

Eficiência

Produtividade como pré-requisito de margem.

04

Hibridismo

Convergência acelerada entre comida e varejo.

**"O consumidor não pensa em nossas categorias.
Ele pensa em conveniência, experiência, preço e valor."**



- 13 mil pessoas; 179 palestrantes; mais de 100 horas de conteúdo; 8 palcos simultâneos; mais de 100 palestras.
- 530 veículos de imprensa ativados; 1,9 mil matérias publicadas; 88,9 milhões de impactos na imprensa nacional.
- 17 milhões de impactos com influência; 4 milhões de impactos nas redes sociais; 444 mil acessos ao site; 95% do público navegou pelo app.
- 91% de satisfação entre participantes e 91% de menções positivas em mar aberto.



ANR, a Voz da Comunidade de Restaurantes, Bares, Lanchonetes e afins no Brasil.

03

GRUPOS DE TRABALHO

Atualização

Grupo de Trabalho - Engajamento

GT 01

ENGAJAMENTO

*Curar temas, eventos e
palestrantes*

Coordenador : Fernando Lucena

Membros: André L. Soares Pereira
Andre Haddad
Fernando Blower
Fernando Potsc

Atualização:
Nova Coordenação

Grupo de Trabalho – Soluções

GT 02

SOLUÇÕES

*Transformar desafios em
respostas práticas*

Coordenadora : Luane M. Tavares

Membros: Cristiana Aguiar
 Felipe Coelho
 Marcos V. Santos
 Renato Barros

Atualização:

- Feira de Empregos – 05/11

04

PALESTRA – Body Tech Marcelo Vianna

Qual o tema do momento ?

05

EVENTOS DO VAREJO – OUTUBRO, NOVEMBRO E DEZEMBRO

Quais os eventos que estão por vir ?

Calendário 2026

Próximo Trimestre Móvel

Outubro	09/10/26	Fórum Nacional do Comércio	DF	21 e 23/10/26	https://cndl.org.br/forum/
Novembro	13/11/26	Rio de Oportunidades - Feira Emprego	RJ	05/11/26	
		Black Friday	-	27/11/26	
Dezembro	11/12/26	Início Verão	-	21/12/26	
		Natal	-	25/12/26	

06

TEMAS GERAIS

O que ainda não falamos ?

Temas Gerais

- Posse dos Conselheiros
 - Marcelo Vianna
 - Rodrigo Ahmed

ANTES DE SAIR HOJE

3 compromissos concretos

- 01 Se envolvam nas atividades dos Grupos de Trabalho
- 02 Comprometa-se com o próximo encontro: 13 de Novembro. Verifique sua agenda.
- 03 Não deixe de interagir no Grupo do Whatsapp.