

minuto VAREJO

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Sindilojas RS Porto Alegre

FBV 2027 na era da eficiência operacional

Martins, que atua na concepção da Feira Brasileira do Varejo, adianta temas e abordagens que vão dominar o evento

Contagem regressiva para a Feira Brasileira do Varejo de 2027, mas o Minuto Varejo já adianta o que deve pautar a programação, de 23 a 25 de junho, no Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre. O curador da 13ª edição, o fundador e consultor Rafael Martins, mostrou, no Jcast da coluna (YouTube do JC e podcast da coluna no Spotify), que a feira, um dos principais eventos do setor no Brasil, será mais pragmática, trazendo muita aplicação, injetando inovação na veia dos lojistas e abordando o assunto do uso da Inteligência Artificial (IA): "Estamos na era da eficiência operacional". O presidente do SindilojasPOA, Arcione Piva, comenta que a meta é crescer 20% em 2027, em público e negócios. Uma das novidades vai ser o palco 360, estilo arena esportiva: "Muita informação para aplicar no dia seguinte", avisa Piva. O Sebrae-RS está junto com o sindicato em mais uma edição.

Minuto Varejo - O que podemos adiantar do que vai dominar a edição de 2027?

Rafael Martins - A feira cresceu bastante, o Sebrae entrou como um parceiro importante. Na edição de 2027, a gente quer entregar um conteúdo que ajude realmente o lojista no outro dia. Conteúdos de inspiração são importantes, mas o varejo vive muito a venda. Temos de vender uma quantidade grande. Decidimos que a curadoria precisa levar uma visão mais técnica do que popular, não necessariamente pessoas muito famosas no palco. Claro, que teremos nomes importantes. Colocamos a loja como centro do negócio, mas com mais canais de venda em volta dela. Foi daí que optamos pelo slogan: "Mais caminhos. Mais varejo".

MV - Como tornar esse esforço mais eficiente?

Martins - No varejo, a coisa de venda todo dia é muito forte, onde está o foco e energia, muito mais do que criar uma nova estrutura naquele negócio para aproveitar novos canais de venda. O varejo precisa ser tecnológico também e usar IA e olhar para outros lugares para não ficar para trás. Parece que quase todo o dinheiro é para fazer anúncio. Já perguntei a lojistas se tivessem um cheque em branco onde investiriam. Mais de 90% falam que gastariam em divulgação e propaganda.

MV - Como está a adoção da IA pelos lojistas?

Martins - Por que a gente não usa tanto IA? Porque demora, e demora porque tem de mudar o jeito de trabalhar. A IA generativa completará quatro anos. O aplicativo foi lançado em 20 de novembro de 2022 pela OpenAI. Vivemos duas situações hoje. Primeiro, tudo é muito mais rápido do que era antes, com isso o tempo de adaptação só diminui. O segundo ponto é que estão vindo de dois ciclos de mercado com muitos gastos (como escalar negócios e o ciclo da transformação digital). Agora estamos na era da eficiência operacional. Gastou-se muito nos dois ciclos anteriores, e a IA acaba entrando justamente nesse novo ciclo. A tecnologia pode atuar em muitas frentes. O varejista precisa pensar em todos esses pontos. A ideia é trazer essas discussões para a feira.

SHARE/DIVULGAÇÃO/JC



'Colocamos a loja como centro, mas com mais canais de venda'

MV - Quais são as maiores dificuldades para adotar a IA?

Martins - Onde ela agrega mais valor é na revisão de processos. Isso ninguém quer fazer. As empresas precisam parar para rever o jeito de trabalhar. Treinei mais de 500 executivos de IA este ano. Os relatos são que mudar o jeito que as pessoas trabalham é muito difícil. Então, não é sobre disponibilidade de tecnologia, mas sobre cultura interna das empresas e entender onde vai agregar valor. Tem outro fator aí: as pessoas se sentem perdidas, não sabem qual ferramenta usar (ChatGPT, Claude ou Gemini). Tem uma outra camada no meio de toda essa conversa que é a segurança de dados, tema no mundo inteiro e que dificulta também. A IA ajuda a testar mais rápido e ter resultado. Começamos a ter uma mentalidade de prototipação. É uma nova forma de trabalho, e o varejo precisa aprender também.

MV - Como as empresas vêm manejando a tecnologia?

Martins - A Inteligência Artificial é uma pauta de quem? Do time de tecnologia da informação (TI)? De Recursos Humanos (RH)? É de todo mundo? Muitas empresas estão montando conselhos de IA internos, que fazem reuniões semanais. O papel da liderança vem cada vez mais forte. Ela tem de ditar o tom. Por isso, o Share, que atua com educação, focou em dar letramento para os executivos. Resumindo: IA começa pelo RH (treinamento e desenvolvimento e perfil de funções) e termina com executivos.

IGUATEMI POA/DIVULGAÇÃO/JC



No Ponto

- O **Iguatemi Porto Alegre** deu a largada no Natal do Bem 2026, campanha natalina do complexo. No Parque do Noel tem roda-gigante e trenó em realidade virtual. O ingresso é de R$ 4,00, com renda para a ONG Ação da Cidadania. De 18 de novembro a 6 de janeiro, compras de R$ 750,00 valem um panetone Kopenhagen e número para sorteio de um Ford Territory.
- O **BarraShoppingSul e o ParkShopping Canoas**, os dois do Multiplan, também estão com campanhas natalinas. No Barra Christmas, que começa amanhã até 30 de dezembro, tem sorteio de três BMW X1 para compras acima de R$ 300,00. Gasto de R$ 800,00 vale um panetone Starbucks. No Doce Natal do Park, que começa em 13 de novembro até 10 de janeiro, compras de R$ 250,00 concorrem a um Jeep Commander. Notas de R$ 800,00 valem um panetone Bacio di Latte.

Coluna de segunda

Bistek, de Santa Catarina, terá loja em Gravataí, e Passarela, atacarejo Via em Guaíba.

