



# Previsões de supply chain e varejo para 2026

Se há uma previsão que se confirma todos os anos, é esta: o que funcionou no ano passado não será suficiente no próximo

Stefan Furtado (\*)

**E**, embora previsões sejam notoriamente difíceis de fazer com qualquer grau de certeza, elas tendem a se confirmar mais facilmente quando nascem de insights poderosos orientados por dados, de experiências profissionais acumuladas ao longo de décadas e do que vimos (e ouvimos) de clientes nos últimos doze meses.

Desde a infiltração contínua da IA em todas as áreas dos negócios, passando pela evolução do comércio como o conhecemos, até o que tendências como a "hiperpersonalização" significam para cadeias de suprimentos já pressionadas (B2B e B2C), existem alguns insights que podem servir de reflexão e provocar conversas interessantes no Ano Novo para o setor do varejo.

Embora 2026 veja as ferramentas de IA sendo implantadas de forma mais ampla para reduzir o custo de tarefas intensivas em mão de obra e acelerar significativamente a implantação de projetos, esse avanço não se limitará apenas à eficiência operacional. Essas mesmas ferramentas também evoluirão para oferecer capacidades de gerenciamento de incidentes, abrindo caminho para a autorrecuperação orientada por máquinas e, em última instância, para cadeias de suprimentos mais resilientes.

Nesse contexto, as organizações de serviços profissionais deverão acelerar a adoção de automação orientada por IA como forma de simplificar a entrega e acompanhar a crescente complexidade dos projetos. Isso permitirá integrações mais rápidas, alocação de recursos mais inteligentes



te e modelos de suporte que aprimoram a execução operacional. À medida que os clientes passam a exigir maior transparência e mais valor, as equipes de serviços profissionais tendem a migrar para engajamentos baseados em resultados, utilizando dados em tempo real e plataformas colaborativas para cocriar soluções e demonstrar impacto mensurável.

Ainda assim, apesar de vermos mais organizações explorando novas capacidades de IA ao longo do próximo ano, esse crescimento deverá ocorrer de forma mais gradual, em contraste com o ritmo frenético observado nos últimos 24 meses. Em 2026, muitas organizações perceberão rapidamente que a limpeza de dados e a modernização digital são pré-requisitos fundamentais para que consigam aproveitar essas novas capacidades de IA de maneira eficaz — entregando a velocidade, a precisão e o verdadeiro valor que todos procuram.

À medida que essa maturidade tecnológica avança, no espaço B2B a tomada de decisão inteligente no chamado momento da verdade — ou seja, quando o cliente decide realizar um pedido — está se tornando cada vez mais

comum. As organizações buscam, assim, maximizar simultaneamente o nível de serviço ao cliente e a rentabilidade das operações. Nesse cenário, sourcing inteligente (abordagem estratégica para aquisição de bens e serviços que vai além do preço, focando em eficiência, dados, tecnologia e valor a longo prazo), alocação de pedidos em relação à oferta disponível e realocação contínua surgem como temas recorrentes, colocando os ERPs no centro das atenções quando se trata de atender às expectativas dos clientes em 2026.

Paralelamente, no universo do consumidor final, o cliente tornou-se onipresente. Ele deseja realizar compras em qualquer canal, ter seus pedidos atendidos da forma que escolher e devolver produtos como e quando quiser. Como consequência direta, as cadeias de suprimentos não terão alternativa a não ser assumir compromissos em tempo real com os pedidos dos consumidores, independentemente do canal de origem. Nesse cenário, é esperado um avanço acelerado da adoção do comércio unificado, à medida que os varejistas enfrentam as crescentes demandas impostas pela hiperpersonalização.

Esse movimento também terá impactos profundos na loja física. Até o final de 2026, os caixas legados deverão ser substituídos por plataformas de PDV mobile-first, que funcionarão como verdadeiros hubs omnichannel, em vez de simples terminais de transação. Essas plataformas estarão conectadas a inventários em tempo real e a motores de fulfillment, oferecendo aos colaboradores opções dinâmicas como envio a partir da loja, retirada posterior ou entrega no mesmo dia no ponto de decisão. De forma crucial, elas também proporcionarão experiências ricas em contexto para os colaboradores, incluindo histórico do cliente, status de fidelidade, navegação recente e carrinhos abertos, permitindo que a equipe atenda aos clientes com mais rapidez, precisão e um nível mais elevado de personalização.

Essa evolução no ponto de venda se conecta diretamente às mudanças no comércio digital. Varejistas como o Walmart já anunciaram investimentos expressivos em comércio conversacional, o que tende a transformar de maneira fundamental a forma como compramos online, deslocando o modelo tradicional de busca para experiências de compra baseadas na interação com IA.

Ao mesmo tempo, o social commerce continuará a crescer em ritmo acelerado. O TikTok Shop acaba de registrar um ano recorde, com uma média de 6 mil sessões de compras ao vivo realizadas diariamente na plataforma. A M&S é uma das varejistas mais recentes a aderir a esse novo canal de vendas, e tudo indica que muitas outras seguirão o mesmo caminho ao longo de 2026.

(\*) Gerente Regional da Manhattan Associates.

## Por que sua empresa de energia solar pode quebrar mesmo vendendo muito

Augusto Lyra (\*)

Confundir faturamento com lucro é mais comum do que parece. Afinal, o resultado real só aparece depois que todos os custos — inclusive aqueles que não são tão evidentes no dia a dia — são consolidados.

E quanto maior é o nível de complexidade de uma empresa, maior pode ser o erro. Isso acontece, por exemplo, em empresas com equipes externas, como as instaladoras de energia solar, elétrica, cabeamento estruturado, entre outras.

Esses negócios costumam operar em uma dinâmica fragmentada: os materiais são comprados em um mês, o faturamento é registrado apenas no mês seguinte e, muitas vezes, a entrega do serviço acontece só depois. Há ainda custos variáveis, como deslocamentos para a execução do trabalho e etc.

Para saber de fato se a empresa está gerando prejuízo ou lucro, é preciso analisar tudo em profundidade, conectando cada etapa do processo.

Mas, como conectar e medir tudo isso com precisão?

É nesse contexto que a tecnologia assume um papel essencial. Afinal, um sistema de gestão completo — integrando financeiro, operações, vendas, estoque, monitoramento externo e indicadores — não serve apenas para registrar dados, mas para revelar o que está oculto. Ele cruza contas a receber, custos de materiais, hora-homem de cada técnico, deslocamentos e despesas variáveis que normalmente passam despercebidas. E, quando esses dados se encontram em um único dashboard, a realidade aparece: projetos que pareciam altamente rentáveis, às vezes, estão no zero a zero ou até no prejuízo.

Isso é ainda mais evidente no setor de energia solar, onde muitos projetos são financiados. O valor entra à vista no caixa, dando a sensação de lucro imediato. Mas os custos — deslocamento, equipamentos, retrabalho, instalação, garantia, manutenção — continuam surgindo nos meses seguintes. Sem uma ferramenta que consolide tudo,

o empresário às vezes só descobre o problema quando é tarde demais.

No meu dia a dia, já observei empresas com mais de uma centena de profissionais externos fecharem as portas mesmo com faturamento acima da média. O problema não era vender pouco, mas não saber exatamente onde o dinheiro estava sendo gasto — e, principalmente, onde estava sendo perdido.

Por isso, minha recomendação é: invista em tecnologias que integrem e mostrem dados em tempo real, apontando gargalos antes que eles se tornem irreversíveis. Um sistema completo não serve apenas para organizar a empresa. Ele serve para revelar a verdade sobre ela.

No final das contas, não é sobre quanto você fatura — é sobre quanto você retém. E, principalmente, é sobre transformar tecnologia em visão estratégica para manter seu negócio sustentável e preparado para crescer de forma consistente.

(\*) CEO da Everflow.

## Natal, a libertação espiritual

Benedicto Ismael Camargo Dutra (\*)

*Natal, o grandioso dia em que o Filho de Deus veio ao mundo para libertar o espírito humano do aprisionamento aos conceitos errados, provenientes das trevas que arrastavam a humanidade para o abismo*

tornam presas fáceis dos lobos internacionais.

As tensões críticas globais tendem a aumentar. Na questão do relacionamento dos Estados Unidos com o Brasil, prevalece a disputa visível entre China e EUA, pois esse último quer assegurar o domínio do dólar na economia global. Estados Unidos e China dão força aos seus interesses no Brasil e na América Latina. Há um mercado promissor e muitos recursos valiosos a serem captados.

**M**as, para isso, cada ser humano tem de lutar pela liberdade do espírito através da sintonização correta nas leis universais que mantêm a Criação, e que foram formadas pela Vontade do Criador.

Atentar para as novas gerações é dever da humanidade, assim como é dever dar a elas bom preparo para a vida e o trabalho, para que se tornem seres humanos de qualidade, independentes, e que contribuam para a continuada melhora das condições de vida na Terra. O ser humano é espírito que deve ser mediador para atrair Luz para a Terra, mas vaidoso, achando-se muito especial, quer ser a Luz e, com isso, espalha escuridão.

A Terra é uma especial estrela criada para possibilitar o desenvolvimento da espécie humana. Os pais são responsáveis para dar às crianças bom preparo para que se tornem seres humanos de valor, adultos fortes com propósitos de vida. Infelizmente há muita influência trevosa que quer arrastar os jovens para a inutilidade.

Afastado da alma, cada indivíduo se torna máquina limitada ao tempo espaço, e ao criar a IA, deu enorme amplitude à sua capacidade; contudo, não vai além da matéria, do espaço-tempo, mas isso poderá ser suficiente para estagnar a sua trajetória natural, cuja essência é espiritual.

As nações se desorganizam. O Estado de Direito submerge. A insegurança vai tomando conta. As guerras continuam fazendo vítimas, enlouquecendo os jovens que vão para os campos de batalha. Na política entre as nações, nada sai de graça.

Sempre há negociação e troca de algo nos acordos. O que está acontecendo no Brasil e outras nações é o resultado de governança que deixou de cumprir o seu dever de promover o consumo dos bens essenciais, assegurar trabalho para que as pessoas não dependam do auxílio do governo, e dar às novas gerações bom preparo para a vida e o trabalho. Sem isso, as nações se

conturbada década de 1930, Abdruschin lançou na Alemanha a sua obra Na Luz da Verdade Mensagem do Graal, visando recolocar o ser humano diante das leis universais da natureza e da Criação.

A obra é um chamado à responsabilidade individual, à verdade interior e à reconexão com o espiritual. Em sua linguagem simples, clara e natural, é indicada para aqueles que buscam o entendimento da espiritualidade e da existência humana através da ótica das leis universais da Criação. Uma obra que provoca a necessária reflexão intuitiva.

Na Terra, todos os seres humanos são peregrinos em busca da Luz para poderem voltar à casa. Após Jesus ter feito o grande sacrifício de trazer a verdade sobre a Criação, para libertar o espírito humano das trevas, foram criadas várias religiões, mas a animosidade surgida eliminou a busca e a humanidade deixou de procurar, por isso não consegue mais achar a Luz do Criador para construir, em paz e harmonia, o grande progresso que pode e deve alcançar.

(\*) Graduado pela Faculdade de Economia e Administração da USP. Coordenador do site <https://videaprendizado.com.br/> e <https://library.com.br/home/>. E-mail: [bicdutra@library.com.br](mailto:bicdutra@library.com.br)

Empresas  
&  
Negócios



www.netjen.com.br