FAST FORWARD XPERIENCE

web summit LISBON

COM A VISÃO DE NATÁLIA SCHIFINO E GUGA SCHIFINO, CURADORES DA FFX

PALCO	DIA	LISBOA
CENTRE STAGE	**09 NOV 2026**	**18:55**

SE O SEU CLIENTE COPIASSE O SEU PRODUTO AMANHÃ, O QUE ELE NÃO CONSEGUIRIA LEVAR JUNTO?

COMERCIO · IA AGÊNTICA · VAREJO · FIDELIDADE

Matthew Prince

Cofundou a Cloudflare em 2009 com Michelle Zatlyn e Lee Holloway, depois de cursar direito em Chicago, fazer MBA em Harvard e criar o Project Honey Pot contra coleta de e-mails para spam.

Anton Osika

Sueco de 36 anos, formado em física e engenharia (KTH e Universidade de Ciência e Tecnologia de Hong Kong), trabalhou em projetos ligados ao experimento ATLAS do CERN.

Richard Socher

Nascido em Dresden, na Alemanha, e doutor por Stanford, trabalhou no ImageNet com Fei-Fei Li e é coautor do GloVe, com mais de 260 mil citações no Google Scholar.

Arjun Kharpal

Correspondente sênior de tecnologia da CNBC, baseado em Londres, na emissora desde 2013.

EM 30 SEGUNDOS

Robôs já geram mais tráfego que pessoas na internet, e o agente de IA começa a escolher a compra, disse Matthew Prince, da Cloudflare.

Em outra frente, a IA deixou qualquer aplicativo fácil de copiar; para Richard Socher, da Recursive, só redes de pessoas resistem.

O OLHAR DA CURADORIA

Natália Schifino
Curadora da FFX

Guga Schifino
Curador da FFX

NATÁLIA DESTACOU a tese de Socher de que toda tecnologia será refeita como infraestrutura para a IA, como já ocorreu com navegador e busca.

NATÁLIA AVALIA a visão dos painelistas como extremamente otimista, mesmo com tantas falhas de segurança, e talvez mais liberal quanto a regular a IA.

GUGA PONDERA que não são só os clientes: colaboradores e até atacantes também tendem a ser agentes sem emoção, totalmente lógicos, um mundo para o qual as empresas ainda não se prepararam.

NÚMEROS DO PALCO

1.000x
Tráfego de agentes sobre o humano em ~5 anos, segundo Prince

mai/2026
Mês em que robôs passaram humanos no tráfego da web

1 bilhão
Usuários de uma rede como o Instagram, citada por Socher

6 pessoas
Equipe inicial da Cloudflare, que venceu por apelo humano

PARA LEVAR

1. **Conveniência e afeto, as armas do pequeno negócio, não contam para o agente de compras.**
2. **Avaliações, indicações e grupos de clientes são o ativo que a cópia feita com IA não alcança.**
3. **Antes de reagir, descubra quantas vendas já chegam por agente de IA: no Brasil, a maioria das lojas não sabe.**

O ARTIGO

3 MIN DE LEITURA

Um agente de compras não volta à delicatessen porque o balconista sabe o nome do cliente: tem tempo e paciência infinitos para achar a melhor opção.

A imagem é de Matthew Prince, cofundador e CEO da Cloudflare, num painel do Web Summit Lisboa 2026 com Anton Osika (Lovable) e Richard Socher (Recursive). **Guga Schifino, curador da FFX, pondera que é razoável supor que nenhuma empresa esteja preparada para clientes sem emoção, que decidem só pela lógica.**

Os robôs já são maioria na internet. Segundo Prince, o tráfego automatizado passou o humano em maio de 2026, antes do que a Cloudflare previa (o primeiro semestre de 2027). Como cada pessoa terá vários agentes trabalhando por ela o dia inteiro, esse tráfego chegará a mil vezes o humano em cerca de cinco anos, e Prince aposta que antes.

Com essa escala, o agente passa a decidir quem vende, e os fundadores divergem. Osika avalia que pouco muda, porque a história que a marca conta seguirá pesando. Prince discorda: o pequeno negócio vive de conveniência, como a lavanderia no caminho de casa, ou de afeto, e o agente ignora os dois. A Cloudflare começou com seis pessoas e só convenceu os primeiros clientes por apelo humano. **Se os novatos não sobreviverem, Prince prevê mais consolidação de empresas estabelecidas, e menos escolha para o consumidor.**

Fazer software também deixou de ser barreira. Osika contou o caso de Rafael, que começou no Brasil sem formação técnica e está chegando a US$ 20 milhões de receita com a Lovable, partindo do zero. Se qualquer um cria um aplicativo, qualquer aplicativo pode ser copiado.

Para Socher, resiste o que depende de gente, como marketplaces e redes. Dá para recriar o Instagram com IA, mas aí o aplicativo tem você e seus cinco amigos, não um bilhão de pessoas. **Natália Schifino, curadora da FFX, destacou esse ponto e o estende às marcas que criam rede com os clientes e colaboram com eles.**

A virada dos agentes chegou antes do previsto

1º sem. 2027	Data em que a Cloudflare esperava a virada
mai/2026	Tráfego de robôs passa o humano, meses antes
~5 anos depois	Agentes chegam a mil vezes o tráfego humano

Para Guga, as pessoas avançaram muito mais rápido que as empresas. Um dado de fora do palco mede essa distância no Brasil: só 12% dos brasileiros nunca deixariam um agente fazer pedidos sozinho, contra 31% dos americanos. E só 21% dos varejistas daqui sabem dizer quando uma venda veio de IA (PYMNTS e Visa, 2026).

Anton Osika, cofundador e CEO da Lovable, durante o painel. Foto: curadoria FFX no Web Summit 2026

> **OS HUMANOS VÃO SER UM ERRO DE ARREDONDAMENTO NA INTERNET. CADA VEZ MAIS, VAMOS DESENHAR A REDE PARA ATENDER OS AGENTES QUE NOS ATENDEM.**
>
> **Matthew Prince**, Co-founder & CEO da Cloudflare

No fundo, há duas disputas tratadas como uma: quem fica com a escolha da compra, cada vez mais o agente, e quem fica com o vínculo, que só se mantém numa rede de pessoas. Seria fácil concluir que os grandes não precisam de comunidade, já que o agente os favorece. **Mas essa vantagem depende de critérios do agente, que a empresa não controla e que podem mudar sem aviso; o vínculo com os clientes, não.**

Rede de clientes resiste; vitrine para robô, não

Marca com rede de pessoas	Marca que só agrada o agente
Ativo Comunidade que a cópia com IA não alcança	**Ativo** Briga só por preço e prazo
Controle Vínculo pertence à própria empresa	**Controle** Critérios do robô mudam sem aviso
Escala Um bilhão de pessoas, não cinco amigos	**Escala** Vantagem tende a ficar com o maior

O cliente sem afeto que Prince descreveu já está na porta, e o alerta de Guga vale para grandes e pequenos. Quem trabalha só para agradar o agente entra numa disputa de preço e prazo que o maior tende a vencer. **Quem mantém uma rede de pessoas guarda o que o concorrente não consegue levar junto, nem com um aplicativo feito da noite para o dia.**

LEITURA FFX

Para a FFX, o vínculo que o agente não enxerga precisa de casa própria: uma rede de clientes que a empresa organiza, e não um canal que ela aluga de terceiros.

A Track&Field faz isso com a TFSports, plataforma de eventos esportivos que passou de 1,4 milhão de usuários, alta de 36% em um ano (Eu Quero Investir, 2026). O CEO, Fernando Tracanella, conta que as retiradas de kit dos eventos viram "uma espécie de segundo Natal para as lojas" (Bloomberg Línea, 2025).

Um agente acha a mesma camiseta mais barata em outro site, mas não leva junto a turma que corre com a marca.

Por isso, varejistas, bancos e operadoras precisam de uma base própria de clientes, medida por métricas emocionais de vínculo, e não só de uma vitrine bem ranqueada para o robô.

PROVOCAÇÃO FFX

SEUS CLIENTES JÁ ACEITAM QUE UM ROBÔ ESCOLHA POR ELES. SUA EMPRESA AINDA VENDE COMO SE SÓ GENTE COMPRASSE?

RETRATO DA EMPRESA

CLOUDFLARE, LOVABLE E RECURSIVE

Cloudflare: rede que protege e acelera sites e agora identifica e cobra bots e agentes de IA. Lovable: plataforma que gera software a partir de texto, para quem não programa. Recursive: desenvolve IA que ajuda a construir IA melhor; Socher também comanda a You.com, que fornece busca na web a agentes.

Cloudflare: receita de **US$ 782,5** milhões no 3º trimestre de 2026, alta de 39% em um ano (Cloudflare, 5/11/2026)

Cloudflare: **57,4%** das requisições a sites da amostra eram automatizadas (NBC News, jun/2026)

Lovable: citada por Prince entre as ferramentas que fizeram a web voltar a crescer desde julho de 2025, no ritmo mais alto desde o começo dos anos 2000 (Matthew Prince, no palco)

You.com: uma pergunta humana vira milhares de buscas feitas por agentes (Richard Socher, no palco)

FONTES

1. PYMNTS: AI Moves Into Brazil's Everyday Shopping Journey
2. Visa e PYMNTS: The Agentic Commerce Deep Dive
3. Adobe: AI traffic drives higher revenue per visit
4. Cloudflare: resultados do terceiro trimestre de 2026
5. Transcrição da teleconferência da Cloudflare, The Motley Fool
6. NBC News: bot web traffic has overtaken human traffic
7. Cloudflare: The Internet has a second audience
8. Eu Quero Investir: Track & Field, corte de despesas segura a margem Ebitda, aponta BTG
9. Bloomberg Línea: Track&Field cresce acima de 30% e vê muita oportunidade para ampliar vendas, diz CEO