FAST
FORWARD
XPERIENCE

web summit
LISBON

Imagem: transmissão do Web Summit 2026

Centre Stage · 09 nov 2026 · 18:55, Lisboa

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

Os robôs já geram mais tráfego que as pessoas nos sites medidos pela Cloudflare, e o agente que escolhe onde comprar não tem os mesmos motivos que fazem o cliente voltar a uma loja.

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

Futuro do Trabalho · Lovable · Recursive **3 min de leitura**

O cliente volta ao empório porque o balconista o chama pelo nome, mesmo que o frango custe um pouco mais.

Também escolhe a lavanderia que fica no caminho de casa. “**O seu agente não liga para nenhuma dessas coisas**”, disse Matthew Prince no palco. O programa que faz compras pelo cliente tem tempo e paciência de sobra para comparar ofertas. Há duas disputas. Uma é pelo pedido: o cliente pode deixar que o agente escolha a loja. A outra é pelo vínculo com a marca, que só se mantém numa rede de pessoas.

Natália Schifino
Curadora da FFX

Opinião de Natália

Uma marca que colabora com sua

comunidade de clientes tem algo que o concorrente não leva quando copia o produto: as relações que essas pessoas construíram.

Guga Schifino

Curador da FFX

Opinião de Guga

Agentes começam a atuar como clientes, como funcionários e até como atacantes das empresas. São máquinas que decidem pela lógica, sem emoção, com tempo e paciência praticamente ilimitados. Se passarem a ser maioria nesses papéis, é muito razoável supor que nenhuma empresa esteja preparada para lidar com isso.

No programa

The future of AI

Matthew Prince **Cloudflare**

Co-founder & CEO

Anton Osika **Lovable**

Co-founder & CEO

Richard Socher **Recursive & You.com**

Co-founder & CEO

Arjun Kharpal **CNBC**

Senior Technology Correspondent

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 (cerca de R$ 4,42 bilhões) 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)

A Cloudflare esperava que o tráfego automatizado só passasse o humano no primeiro semestre de 2027. Segundo Prince, a virada ocorreu em maio de 2026 nos sites da amostra da empresa. A medição conta acessos, não compras. Prince aposta que, se cada pessoa tiver vários agentes trabalhando por ela dia e noite, o tráfego automatizado poderá chegar a mil vezes o humano em cerca de cinco anos.

Quando Arjun Kharpal perguntou o que muda para uma loja visitada por agentes, Anton Osika respondeu que a história da marca continuará pesando: o consumidor ainda decide o que valoriza. Foi o único dos três fundadores a dizer que pouco muda. **Prince discordou: a indiferença do agente ao trato pessoal prejudica quem é pequeno ou está começando.** Foi justamente pelo contato humano, contou ele, que os primeiros clientes da Cloudflare aceitaram confiar todo o tráfego de seus sites a uma equipe de seis pessoas. Se quem está começando perder essa chance, Prince prevê mais consolidação de empresas estabelecidas e menos escolha para o consumidor.

No Brasil, o consumidor aceita o agente antes de o lojista se preparar

Consumidores	Lojistas brasileiros
Brasil Só 12% nunca deixariam um agente fazer um pedido sozinho	**Identificam a venda** Só 21% sabem quando uma venda veio de uma plataforma de IA
Estados Unidos 31% nunca deixariam um agente fazer um pedido sozinho	**Produto legível** Só 15% têm informações de produto que um agente consegue ler

Por outro lado, já é possível criar um aplicativo sem saber programar. Osika contou o caso de Rafael, um empreendedor brasileiro sem formação técnica que usou a Lovable, plataforma que cria aplicativos a partir de instruções por escrito. Segundo Osika, a empresa de Rafael está a caminho de US$ 20 milhões (cerca de R$ 113 milhões) de receita. A mesma facilidade para tirar um aplicativo do papel está ao alcance do concorrente que quiser copiá-lo.

Imagem: transmissão do Web Summit 2026

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

Richard Socher deu o exemplo do Instagram. Dá para recriar o aplicativo e reunir nele cinco amigos, disse. O que a cópia não traz é um bilhão de pessoas. Em setembro de 2025, a Meta anunciou que o Instagram havia chegado a 3 bilhões de usuários ativos por mês (TechCrunch, 2025). Não são apenas espectadores: quem entra para ver o que um amigo publicou e deixa um comentário dá ao amigo um motivo para voltar. **A cópia pode ter o mesmo botão de comentar; não tem aquela conversa.**

Os robôs passaram as pessoas antes do que a Cloudflare previa

Maio de 2026	O tráfego automatizado passa o humano nos sites da amostra da Cloudflare, segundo Prince
1º semestre de 2027	Quando a Cloudflare esperava que essa virada acontecesse
Em cerca de 5 anos	O tráfego automatizado pode chegar a 1.000 vezes o humano, na projeção de Prince

Para Guga, as pessoas avançaram muito mais rápido que as empresas. Só 12% dos consumidores brasileiros ouvidos pela PYMNTS e pela Visa dizem que nunca deixariam um agente fazer um pedido sozinho, contra 31% nos Estados Unidos. Do lado de quem vende, **só 21% dos lojistas brasileiros sabem identificar quando uma venda veio de uma plataforma de IA** (PYMNTS e Visa, 2026). E mesmo quem identifica essa venda fica com uma pergunta: o cliente pediu aquela marca ou deixou a escolha para o agente?

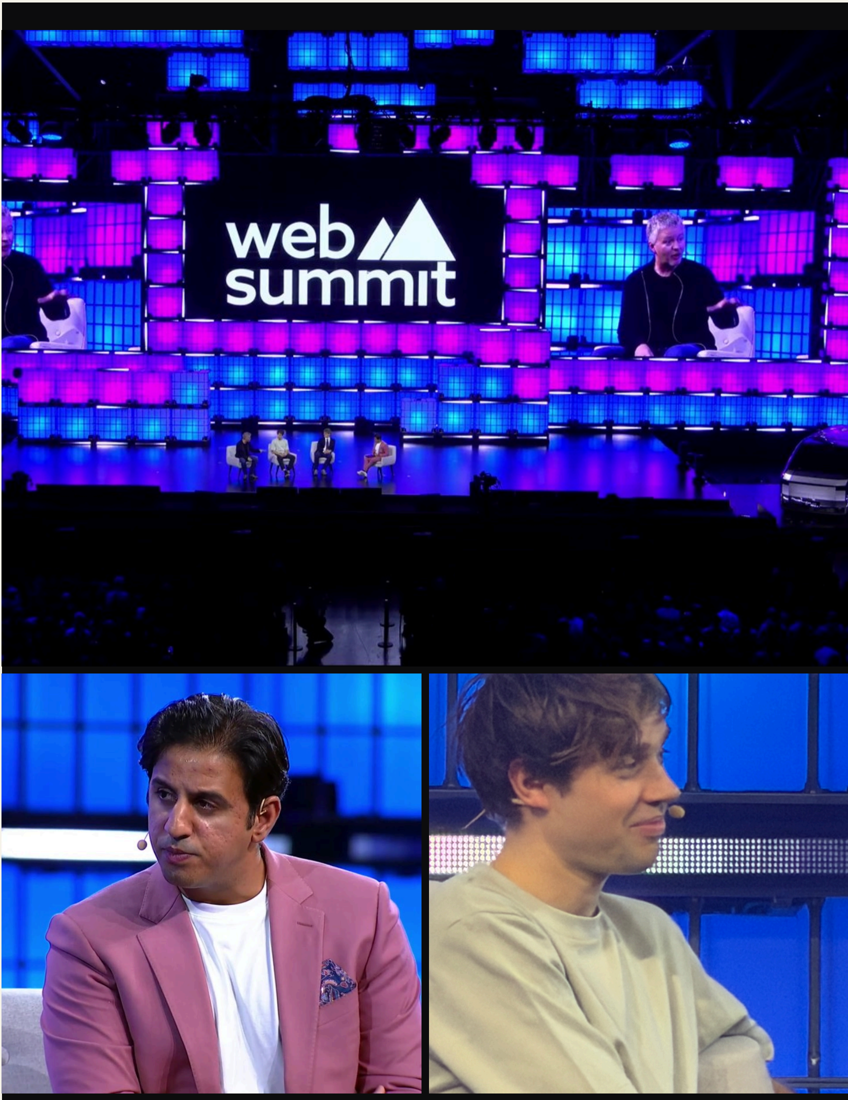

Imagem: transmissão do Web Summit 2026

LEITURA FFX

Quanto mais compras passam pelos agentes, mais o futuro da empresa depende da relação com o consumidor.

Essa relação precisa ser medida por métricas emocionais de vínculo. O varejo espera essa mudança, mas ainda não se preparou para ela.

No índice da PYMNTS com a Visa, 74% dos estabelecimentos ouvidos esperam que agentes respondam por pelo menos 5% das vendas digitais em dois anos (Mundo do Marketing, 2026).

No Brasil, só 15% dos lojistas têm informações de produto que um agente consegue ler (PYMNTS, 2026).

PROVOCAÇÃO FFX

HÁ CONSUMIDORES BRASILEIROS ABERTOS A DEIXAR UM ROBÔ FAZER O PEDIDO POR ELES. SUA EMPRESA AINDA VENDE COMO SE SÓ GENTE COMPRASSE?

EM 30 SEGUNDOS

Robôs já geram a maioria dos acessos medidos pela Cloudflare; quando um agente escolhe a loja, Prince vê vantagem para os grandes, e só Osika avalia que a escolha muda pouco.

Ganhar o pedido do agente é uma disputa; manter o vínculo com as pessoas é outra. O concorrente que copia um aplicativo não leva junto a rede de quem o usa.

O consumidor brasileiro avançou mais rápido que o varejo: só 12% nunca deixariam um agente fazer o pedido sozinho, e só 21% dos lojistas sabem reconhecer uma venda vinda de IA.

1.000 vezes

Quanto o tráfego automatizado pode representar em relação ao humano em cerca de cinco anos, na projeção de Matthew Prince.

Números do palco

Maio de 2026

Mês em que os robôs passaram as pessoas no tráfego dos sites da amostra da Cloudflare, segundo Prince.

6 pessoas

Tamanho da equipe da Cloudflare quando os primeiros clientes aceitaram confiar a ela o tráfego de seus sites, segundo Prince.

1 bilhão

Número de pessoas que uma cópia do Instagram não atrai só por reproduzir o aplicativo, no exemplo de Richard Socher.

FALAS MARCADAS PELA CURADORIA FFX

“Enquanto cada pessoa nesta sala não tiver de cinco a oito agentes rodando o tempo todo para ajudar em todos os aspectos da vida, não construímos infraestrutura demais.”

Matthew Prince

“Rafael começou no Brasil, sem formação técnica, e está chegando a US$ 20 milhões (cerca de R$ 113 milhões) de receita partindo do zero.”

Anton Osika

“Se você é empreendedor, ama a IA, porque ela te deixa mais produtivo. Se você ganha por hora e não tem participação no que faz, provavelmente vai detestar a IA no longo prazo.”

Matthew Prince

“A partir de julho de 2025 a web voltou a crescer, e hoje cresce num ritmo que não víamos desde o

começo dos anos 2000.”

Matthew Prince

“O futuro para o qual me preparo não tem cinco empresas de IA. Tem 500 mil.”

Matthew Prince

RESSALVAS E OUTROS ÂNGULOS

CONTRAPONTO

Em setembro de 2026, as visitas vindas de plataformas de IA a varejistas americanos tiveram taxa de conversão 90% maior e geraram 83% mais receita por visita que as de outras origens (Adobe, 2026). A loja que recebe o cliente vindo de uma plataforma de IA já vende mais por visita no curto prazo, mesmo que ele não tenha pedido aquela marca.

Fontes

1. Lovable: Lovable: anúncio da Série C
2. Mundo do Marketing: 74% do varejo espera vendas mediadas por agentes de IA nos próximos 2 anos
3. PYMNTS: AI Moves Into Brazil's Everyday Shopping Journey
4. TechCrunch: Instagram now has 3 billion monthly active users
5. Adobe: AI traffic drives higher revenue per visit

FAST
FORWARD
XPERIENCE

FFX LIVE
WEB SUMMIT LISBOA 2026