

# PERSPECTIVAS 2026 — TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E O FUTURO NA NRA SHOW

 **GALUNION**  
ROCKET 2026  
MISSÃO THE RESTAURANT SHOW  
TAKEAWAY GALUNION

 **SINDRIO**

 **ANR**  
Associação Nacional de Restaurantes

# Fernando Blower

Presidente do SindRio e  
Presidente Executivo da ANR

O que eu vi em Chicago e o que  
realmente importa para o Brasil



# Sobre o SindRio

“Proximidade” e “presença” são as palavras-chaves da gestão do SindRio.

Tais premissas já começam na composição do nosso conselho: empresários de diversos segmentos, das grandes redes aos bares que são referência em seus bairros, de alta gastronomia às propostas mais informais, representantes das zonas Norte, Sul, Centro e dos Polos Gastronômicos espalhados pela cidade.

**Somos um sindicato patronal, fundado em 1911**, que tem como missão assegurar as empresas do ramo da gastronomia, alimentação e entretenimento, as melhores condições para o crescimento e fortalecimento do setor, junto a cidade e ao poder público.

Atualmente **representamos mais de 10.000 empresas das quais 2.200 são associadas**. Nosso objetivo principal é desenvolver serviços, técnicas e ferramentas que facilitem a gestão das empresas associadas.





## Sobre a ANR

Fundada há 35 anos, a ANR representa Restaurantes, Bares, Lanchonetes, Cafés, Sorveterias e afins em suas relações com o poder público, a imprensa, os fornecedores e a sociedade em geral.

Entre nossos associados estão as principais marcas do país, com operações de diferentes características e portes:

- franquias
- redes próprias
- operações independentes

Nosso propósito é promover o fortalecimento do setor, atuando de forma técnica, ética e transparente.

# NRA 2026: O que realmente mudou

Tecnologia deixou de ser ferramenta.  
Está virando infraestrutura do foodservice.

## Minha leitura da feira:

- menos “wow technology”
- mais tecnologia aplicada a dor operacional real
- menos gadget isolado
- mais ecossistemas integrados
- IA saiu do discurso → começou a entrar na operação.



# Contexto EUA: por que a tecnologia virou prioridade?

Antes da feira, entender o cenário.

Mercado americano continua gigantesco:

- US\$ 1,55 tri projetados em foodservice 2026;
- 15,8 milhões empregos;
- 53% dos gastos alimentares das famílias passam por foodservice.

Mas...  
Pressões  
muito fortes:

- inflação
- custo de mão de obra
- custo alimentos
- consumidor mais seletivo
- margem apertada
- dificuldade de contratação.

42% dos independentes americanos não foram lucrativos em 2025.

Tradução Brasil: isso soa familiar.

# A grande tese da feira: TECH + TOUCH

Minha principal leitura da NRA 2026:

**Quanto mais tecnologia, mais importante fica o humano.**

**A própria abertura da Michelle Korsmo trouxe isso muito forte.**

**Não é:  
Tecnologia OU hospitalidade**

**Tecnologia PARA fortalecer hospitalidade.**

**Tecnologia usada para:**

- reduzir fricção
- ganhar produtividade
- liberar pessoas para atividades de maior valor
- melhorar experiência.



Quase 1/3 operadores americanos já enxergam IA como principal oportunidade tecnológica do setor.

## IA aplicada: da ferramenta ao sistema operacional

*IA estava em toda parte...*

*Mas de forma diferente de 2024–25.*

*Não era “olha que IA legal”*

### **Era:**

Como IA ajuda operação a decidir melhor.

Exemplos fortes da feira:

IA aplicada em:

- **previsão demanda**
- **compras**
- **escala**
- **engenharia de menu**
- **inventário.**
- **desperdício**
- **pricing**
- **produtividade cozinha**
- **relacionamento cliente.**

# A operação que vê, ouve, conecta e decide

Um dos conceitos mais fortes da missão:

Tecnologia onipresente.

A operação começa a:

• **ver** • **ouvir** • **interpretar** • **recomendar ações**

Exemplos que apareceram:

## VISÃO COMPUTACIONAL

- **checkout automático**
- **leitura produto**
- **monitoramento cozinha**
- **controle execução.**

## VOZ E LINGUAGEM NATURAL

- **IA assistindo funcionários**
- **consulta receitas por voz**
- **treinamento operacional.**

entradas conversacionais →  
saídas estruturadas

Você pergunta:

***“como está minha cozinha?”***

Sistema responde:

- problema
- prioridade
- ação sugerida.

# Dados: o verdadeiro gargalo

Mensagem muito clara da feira:  
antes da IA → vêm os dados.

Seus dados estão:

- integrados?
- limpos?
- acessíveis?
- estruturados?

**Porque IA com dado  
ruim só acelera erro.**

Frase forte da missão:

**“dados precisam contar histórias.”**

Não basta dashboard gigante. Dados precisam gerar:

- **contexto** • **prioridade** • **consequência** • **decisão.**



## Robótica: finalmente amadurecendo

Robótica apareceu muito.

Mas mudou o perfil.

Não é mais só:

**“robô simpático servindo mesa”.**

Está ficando mais funcional.

- **automação cozinha**
- **equipamentos inteligentes**
- **vending**
- **café automatizado**
- **preparo repetitivo**
- **suporte back-of-house.**

Insight importante:

robótica está saindo do “espelho humano”.

**Não precisa parecer humano.**

Precisa resolver problema.

# Equipment tech: a cozinha ficou mais inteligente

Muito forte na NRA 2026.

## Equipamentos cada vez mais:

- parametrizados
- conectados
- inteligentes
- com IA embarcada.

## Vi muito:

- forno inteligente
- automação preparo
- monitoramento remoto
- cloud management
- manutenção preditiva.

## Objetivo central:

- menos erro humano
- mais consistência
- menos dependência individual.

# O novo marketing do foodservice: descobribilidade

Talvez um dos pontos mais subestimados da feira.

## Hoje:

Ser encontrado virou parte da operação.  
Não é só marketing.  
É modelo de negócio.

## Nova jornada:

• Google • SEO • LLMs • IA • reviews •  
social • marketplaces.

**“o novo SEO é SEO de banco de dados.”**  
Se seus dados não existem estruturalmente...  
você some.

# Tecnologia também é RH

Tema muito presente e muito conectado com dores brasileiras.

## Soluções cobrindo jornada completa do colaborador:

- recrutamento
- onboarding
- treinamento
- escala
- comunicação
- metas
- pagamento
- desenvolvimento.

### Ponto forte:

tecnologia não para substituir pessoas.

Tecnologia para: facilitar trabalho diário.

Retenção melhora quando trabalhar fica mais fácil.



# O que isso significa para o Brasil?

Minha leitura brasileira da NRA 2026.

Não copiar EUA.

Traduzir.

## 5 prioridades práticas:

1. Organizar dados antes de comprar IA.
2. Resolver dores reais não comprar tecnologia por moda.
3. Tecnologia como agenda gestão não agenda do TI.
4. Investir em produtividade + experiência simultaneamente.
5. Tech + Touch – o Brasil pode ser muito forte nisso.

# NRA 2026: Além da tecnologia



# Novos modelos de negócio

Outro ponto forte da feira.

Operador não cresce só pelo salão.

Crescimento vem por múltiplos canais.

## Muito forte

- catering
- eventos
- vending
- convenience
- food halls
- novos last mile delivery.

**Insight importante:**  
**crescimento não é só abrir loja.**



# Inovação culinária: o menu também mudou

Não era palestra de food trend. Mas algumas tendências estavam muito claras.

## GLP-1

Tema enorme.

Mudando:

- tamanho porções
- comportamento consumo
- arquitetura menu
- densidade nutricional.

## bebidas = laboratório inovação

Muito forte.

- funcionais
- proteína
- THC / CBD
- wellness
- cold beverages.

## craveability

consumidor quer:

- textura
- cor
- sensorialidade
- prazer.

# Saúde sem abrir mão do prazer

Mudança muito importante.

A lógica antiga era:

Saudável **x** saboroso

Hoje:

Saudável **+** saboroso

Destaques:

- proteína adicionada em tudo
- bebidas funcionais
- fermentados
- kombucha
- prebióticos
- hidratação personalizada





# O que está crescendo nos cardápios

Segundo a NRA:

## pratos:

- smashed burgers
- noodles premium
- curry caribenho
- smoothie bowls
- proteínas com missô

## sabores:

- gochujang
- missô
- chili-lime
- ghost pepper honey

## emergentes:

- culinária africana
- zaatar
- black lime
- smoked citrus



# O consumidor quer conforto, mas quer novidade

Talvez a principal descoberta do relatório da NRA.

O consumidor procura:

- conforto
- nostalgia
- familiaridade

Mas quer isso reinterpretado.

O relatório chamou isso de:

- Flavor Escapism
- Uma espécie de viagem através da comida.

# Fechamento – NRA

A pergunta que eu deixaria:

**Seu negócio está usando tecnologia como ferramenta...  
ou  
está começando a construir tecnologia como infraestrutura?**

Porque a feira mostrou algo muito claro:

**O futuro do foodservice será:**

- **mais conectado**
- **mais orientado por dados**
- **mais exigente operacionalmente**
- **mais pressionado por produtividade**
- **mas paradoxalmente...**
- **mais humano na experiência.**

*“A vantagem competitiva não estará em ter tecnologia. Estará em combinar tecnologia, cultura, pessoas, dados e hospitalidade melhor do que os outros.”*

# Antes de terminar... foco do 2o semestre

## REFORMA TRIBUTÁRIA

- Escrituração 100%
- Classificação correta
- Análise de regimes tributários

## Mudança de escala e jornada de trabalho:

- Repensar escalas e divisão de funções
- Redesenhar processos internos
- Estudar modelos alternativos de contratação

*“Grandes mudanças regulatórias exigem revisão interna rigorosa. Agir rápido é um diferencial.”*

# Obrigado

