



## NRF 2014 - O Big Show!

por Luiz Otavio Nascimento – “LON”

De 12 a 15 de janeiro do próximo ano, no Centro de Convenções Jacob K. Javits, na cidade de Nova Iorque nos Estados Unidos, acontecerá a 103<sup>a</sup> Convenção Nacional do Varejo Norte-Americano. Oráculo das tendências varejistas, a este encontro afluem empresários do mundo inteiro sendo a delegação de brasileiros superada apenas pela dos anfitriões.

O evento costuma refletir o mosaico de cenários visualizados e estratégias adotadas que, então, serão compartilhadas e debatidas num ambiente que propicia o *networking* e torna cada vez mais global o ambiente varejista.

Algumas vezes há escorregões políticos como o do ano passado, que destacava como inovador o fato do Walmart estar contratando ex-*mariners*, esquecendo-se da reestruturação realizada por Bob Nardelli no início dos anos 2000 ao comando da The Home Depot, descrita no excelente artigo de Ram Charan publicado na revista Harvard Business Review de abril de 2006. A falta de memória talvez se deva a querer encontrar uma maneira de saudar o retorno à NRF do maior varejista mundial.

Em 2014, a casca de banana certamente ficará para a palestra a ser proferida na fria manhã da segunda-feira 13 de janeiro pelo ex-presidente George W. Bush. O tema, uma perspectiva presidencial, é uma grande incógnita, já que as qualidades intelectuais



do palestrante ainda são desconhecidas pela maioria das pessoas, tampouco há registro acerca do seu saber sobre o varejo, exceção talvez à sua experiência como consumidor.

Pela análise dos temas das palestras principais e das sessões paralelas, pode-se notar que o destaque ficará na abordagem do paradoxo entre o uso cada vez mais eficaz da mobilidade, por um lado, versus como os varejistas normais poderão prosperar no Século XXI.

A mobilidade será mencionada nos aspectos de personalização da experiência dos consumidores, conquista da lealdade, nível de resposta por parte dos clientes, tecnologias emergentes e o futuro dos PDV's.

Num país como o nosso, onde o número de celulares supera o de habitantes, é estratégico conhecer as melhores práticas ou tentativas de uso dessa importante ferramenta para gerar vendas. Só isso já vale a viagem, a estada e o ingresso.

O lado não digital do varejo será debatido através das lições aprendidas na expansão global, nas estratégias para superar a concorrência e nas oportunidades existentes na América Latina para os varejistas globais.

Nesse aspecto, o visitante brasileiro saberá o que os estrangeiros pensam sobre o nosso mercado, os seus pontos fortes e fracos. Perceberá se a legião de estrangeiros que



aportará em nossas praias aumentará ou não. Poderá, então, se preparar com a devida antecedência.

Em paralelo a tudo isso, existirá uma grande exposição, recheada de soluções de TI, muitas inovadoras, voltadas para a nova era de consumidores sempre conectados. E, como *crème de la crème*, o varejista - enquanto cidadão comum - estará na Big Apple e poderá desfrutar dos grandes shows da Broadway, dos excelentes restaurantes e de algumas das melhores lojas do mundo que estarão em temporada de liquidação.

Imperdível. É o big show!

Escrito em 08.11.13



“LON” – Luiz Otavio da Silva Nascimento. Engenheiro, especializado em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas. Mestre em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com cursos nos Estados Unidos (*Darden Business School da University of Virginia* e *Babson College – Boston, MA*) e na França (*L'École des Hautes Etudes Commerciales – HEC – Paris*). Tem mais de 25 anos de experiência na geração de resultados e na gestão de empresas varejistas e industriais, dentre as quais Perrier, Cisper-Owens Illinois, Smuggler, Carrier e Lojas Renner.

Atualmente é Sócio-Diretor Geral da Merita Consultoria Empresarial e Sócio da Cadre Soluções, lançadora do aplicativo “*Mordomo*”. É membro do IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa e do *Retail Council* do GLG – Gerson Lehrman Group. É professor das cadeiras de Inteligência Competitiva, Conhecimento do Consumidor e Criação de Valor através de Serviços dos Mestrados da *Business School* de



São Paulo (*Laureate International Universities*).

Foi um dos fundadores do IPDV – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento do Varejo e Sócio-Diretor da Gouvêa de Souza & MD. Palestrante nacional e internacional, tem diversos artigos publicados e é autor do livro “Êxodo – da visão à ação – uma proposta para o varejo brasileiro”. Também é coautor do livro “Varejo: Administração de Empresas Comerciais”, ambos publicados pela Editora Senac São Paulo. Seu último livro “Gestor Eficaz – práticas para se destacar num ambiente empresarial competitivo” foi lançado em novembro de 2010 pela Editora Novo Conceito.