



• E-BOOK • VAREJO BRASILEIRO • 2026

Escala 5x2 no Varejo

Como adaptar sua operação sem aumentar custos desnecessariamente.

63%

dos trabalhadores formais no Brasil já atuam em escala 5x2. O restante do mercado está prestes a seguir o mesmo caminho.

↓ **Baixar e-book em PDF**

ANTES DE COMEÇAR

Diagnóstico rápido: sua operação está pronta?

Responda com sinceridade. Continue lendo para explorar por que cada pergunta importa.

Sei quantas pessoas serão necessárias com a escala 5x2?

Sim

Não

Sei o impacto real na folha de pagamento?

Sim

Não

Consigo reorganizar os horários da equipe sem contratar mais gente?

Sim

Não

Sei onde estão os maiores riscos de gargalo?

Sim

Não

Tenho dados para decidir com segurança?

Sim

Não

— PANORAMA LEGISLATIVO

A mudança já começou

O fim da escala 6x1 deixou de ser hipótese e virou variável de planejamento, independentemente de quando a legislação for promulgada.

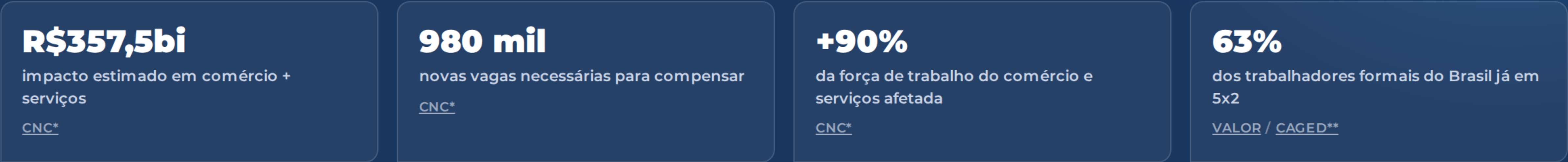


Não é sobre política. É sobre **prontidão**. E a transição é gradual: **sem redução salarial** em nenhuma etapa.

— NÚMEROS DO IMPACTO

Por que a 5x2 é um desafio para o varejo?

Os números por trás da mudança mostram um impacto que vai muito além de "dar duas folgas".



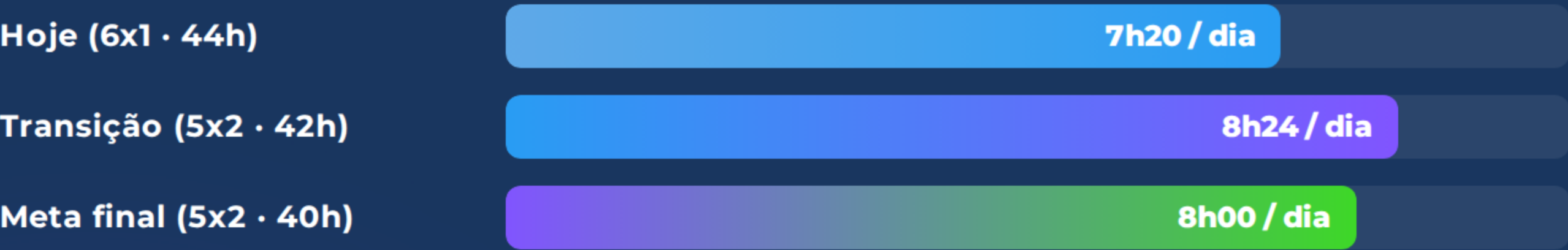
*CNC: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo · **Caged: Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

Não é mais uma questão de "se". É uma questão de **quando e como**.

— IMPACTO NA ROTINA DIÁRIA

O que muda na prática

A jornada semanal cai de 44 para 40 horas em duas etapas. Em menos dias trabalhados, o ritmo diário muda em cada fase.



+40min por dia trabalhado na meta final. **Mesma semana, ritmo diferente.**

Mais horas por turno significa repensar pausas, trocas de turno e cobertura de horário de pico.

— CONTEXTO INTERNACIONAL

A Europa já vive isso há décadas

Enquanto o Brasil discute a transição, o varejo europeu já opera há anos sob regras rígidas de descanso semanal. A Tlantic nasceu nesse contexto.

20 anos

de atuação da Tlantic no varejo europeu, com origem em Portugal

+50%

do mercado alimentar português já usava soluções Tlantic para gerir escalas e horários

4 países

com operação Tlantic: Portugal, Espanha, Inglaterra e Brasil

A Lidl Portugal escolheu a Tlantic para conciliar as necessidades da operação com as da equipe, apoiando-se em modelos preditivos e geração assistida de horários.

Dionísio Santos, Diretor de TI, Lidl Portugal · [fonte: Hipersuper](#)

Fonte: [Público](#) / [Dinheiro Vivo](#)

— CONTEXTO ATUAL DE MERCADO

Não é só dar duas folgas

O verdadeiro desafio é continuar garantindo atendimento, vendas e margem, com uma equipe reorganizada.



Lojas abertas 7 dias

A loja não pode simplesmente "fechar" nos dias de folga da equipe.



Sazonalidade forte

Dezembro pode exigir o dobro de gente da loja em relação a março.



Férias e afastamentos

Reduzem a equipe disponível antes mesmo de pensar na escala 5x2.



Convenções coletivas

Cada sindicato define regras próprias. O que vale em uma região pode não valer em outra.



— REALIDADES DIFERENTES

O impacto é diferente para cada empresa

A diferença está em três fatores: quantas pessoas cobrem a operação, quantas horas a loja funciona, e quanta flexibilidade existe para trocar turnos.



Supermercado pequeno
Poucas pessoas cobrem várias funções. Mexer na escala de uma afeta todas.



Rede de supermercados
Milhares de colaboradores, mas dezenas de convenções coletivas diferentes.



Farmácias
Precisam de alguém tecnicamente habilitado em loja o tempo todo.



Atacarejos
Fluxo alto e constante; qualquer redução de cobertura é sentida na hora.



Shopping centers
Dependem do horário do shopping. Não podem abrir mais tarde por conta própria.



Lojas de bairro
Equipe mínima; uma folga extra pode significar fechar em um dia de movimento.

— PANORAMA DO SETOR

O mercado brasileiro é pulverizado

Isso significa que a mesma legislação afeta, de formas muito diferentes, grandes redes e pequenos comerciantes.

60%

dos lojistas de shopping têm só 3–5 funcionários

[ABRASCE*](#)

30–40%

possível pressão no resultado desses lojistas

[ABRASCE*](#)

+1000

empresas necessárias para alcançar 60% do faturamento do setor

[ABRAS**](#)

*Abrasce: Associação Brasileira de Shopping Centers · **Abras: Associação Brasileira de Supermercados

Na prática: a solução que funciona para o seu maior concorrente pode não servir para a sua operação. Cada negócio parte de uma realidade diferente e precisa de uma resposta sob medida.

— ARMADILHAS COMUNS

Os erros mais comuns

Os problemas raramente vêm da decisão em si, mas de como ela é implementada.

Erro 01

Contratar antes de simular

Aumentar o quadro nem sempre é a resposta mais barata.

Erro 02

Replicar a escala atual

"Encaixar" folgas na estrutura de hoje raramente funciona.

Erro 03

Reduzir horas sem medir

Cortar cobertura sem dados reduz custo e receita juntos.

Erro 04

Ignorar a demanda por horário

Sábado às 18h não é igual a terça às 10h.

Erro 05

Não considerar sazonalidade

O que funciona em março pode faltar no Natal.

Erro 06

Achar que o impacto é só na folha

Gestão de folgas e treinamento também mudam.

— CAMINHOS POSSÍVEIS

Existem vários caminhos para chegar à 5x2

Não existe um único jeito de se adaptar. Cada caminho produz um custo diferente.



Contratar mais gente

Caminho direto, mas nem sempre o mais barato.



Reorganizar horários

Ajustar abertura/fechamento em dias específicos.



Redistribuir folgas

Escalonar ao longo da semana.



Novos modelos de contrato

Contrato horista como complemento ao mensalista.



Automatizar processos

Liberar horas de equipe para o atendimento.



Rever abertura de lojas

Nem toda unidade precisa operar do mesmo jeito.

— O PODER DA SIMULAÇÃO

É aqui que a simulação faz diferença

"Quanto vai custar migrar para a 5x2?" Existem dezenas de respostas possíveis. Cada cenário é simulado com base na previsão de vendas da própria loja.

A

Contratar mais colaboradores,
mantendo a estrutura atual

B

Mesmo quadro, folgas
redistribuídas na semana

C

Horários de
abertura/fechamento alterados

D

Equipes redistribuídas entre
unidades

E

Cobertura ajustada por horário
de pico

Qual cenário gera o **menor custo** sem comprometer o atendimento? Sem simular, ninguém sabe.

— POR TRÁS DA SIMULAÇÃO

Da curva de vendas real ao horário pronto

O simulador não trabalha com médias genéricas. Ele usa a curva de vendas real de cada loja para gerar cada cenário.

01

Curva de vendas real

O sistema parte da demanda real da loja, hora a hora.

02

Simulação gera o horário

Cria uma cópia da loja e distribui os colaboradores conforme o cenário escolhido.

03

Dashboard mostra o resultado

Horas necessárias, alocadas, em falta e em excesso, por dia da semana.

Exemplo real: ao trocar um modelo 12x36 por 5x2, uma loja cobriu mais horas de demanda com menos colaboradores no quadro. Com o modelo certo, é possível reduzir custo e melhorar a cobertura ao mesmo tempo.

Sem custo por simulação e sem necessidade de contratar alguém só para operar a ferramenta. É possível testar, comparar e refazer quantas vezes for necessário.

A SOLUÇÃO TLANTIC

Smart Workforce

Simule antes de mudar

Antes de qualquer mudança estrutural, teste cenários com os dados reais da sua própria operação.

- ✓ Basear cenários na previsão de vendas da loja
- ✓ Gerar dashboards com picos e vales de alocação
- ✓ Avaliar contratação por dia da semana, incluindo cobertura terceirizada
- ✓ Estimar necessidade real de contratação
- ✓ Identificar gargalos de cobertura
- ✓ Comparar escalas lado a lado

Não é uma ferramenta que "monta escalas". É um simulador que ajuda a decidir qual caminho seguir.

Durante a fase de transição, também pode ser possível simular um modelo híbrido entre 6x1 e 5x2 (funcionalidade a confirmar com a equipe técnica).

— PRÓXIMO PASSO

Não mude sua operação no escuro.

A transição para a escala 5x2 não precisa ser baseada em estimativas. Teste cenários antes da implementação, identifique riscos e decida com dados reais.

Agendar uma conversa →

Porque quando a legislação muda, **o planejamento faz toda a diferença.**





— O DIFERENCIAL TLANTIC

Uma conversa mais estratégica

O QUE A MAIORIA DIZ

"Nosso sistema cria escalas 5x2."

O QUE A TLANTIC DIZ

"Antes de decidir sua escala,
**descubra qual cenário faz mais
sentido para o seu negócio.**"

↓ Baixar e-book em PDF

in



www.tlantic.com