

Criteo apresenta Serviço de Recomendação para Agentic Commerce para potencializar assistentes de compras com IA

Novo serviço entrega recomendações de produtos em nível empresarial para assistentes de IA, aumentando a relevância em até 60%

NOVA YORK, 5 de fevereiro de 2026 – [Criteo](#) (NASDAQ: CRTO), a plataforma global que conecta o ecossistema de comércio, apresentou hoje seu **Serviço de Recomendação para Agentic Commerce**, concebido para potencializar assistentes de compras com IA, fornecendo recomendações de produtos precisas e relevantes, baseadas na Commerce Intelligence da Criteo.

As plataformas LLM estão evoluindo rapidamente para assistentes de compra com IA, enquanto os varejistas desenvolvem seus próprios chatbots com IA, influenciando a forma como os consumidores descobrem, comparam e compram produtos online. À medida que essas experiências de compra impulsionadas por IA ganham escala, os assistentes de IA precisam de uma [infraestrutura de recomendação em nível empresarial](#), orientada a resultados em relevância, acessando o comportamento real de compra, e não apenas descrições de produtos disponíveis publicamente, para entregar os resultados confiáveis e personalizados que os consumidores esperam. Essa abordagem se baseia na visão de [Agentic Commerce publicada anteriormente pela Criteo](#).

Baseado na tecnologia Commerce Intelligence da Criteo, o Serviço de Recomendação para Agentic Commerce proporcionou uma melhoria de até 60% na relevância das recomendações, em comparação com abordagens de terceiros baseadas apenas em descrições de produtos, conforme demonstrado nos testes da Criteo ¹. Essa performance é possibilitada pela escala inigualável da empresa, com 720 milhões de consumidores diários, US\$ 1 trilhão em transações anuais e 4,5 bilhões de SKUs de produtos.

O serviço está disponível através do protocolo MCP (Model Context Protocol) da Criteo e conecta diretamente assistentes de compras com IA ao estoque do anunciante, traduzindo as consultas de compra do consumidor em recomendações de produtos selecionadas e prontas para transação. Ele permite que os assistentes de IA apresentem os produtos mais relevantes para cada consumidor individual, aplicando sinais reais de pesquisa e compra que não podem ser acessados por meio de táticas tradicionais de rastreamento de dados.

Como funciona: O Serviço de Recomendação para Agentic Commerce em ação

- **Solicitação de compras:** O consumidor pede ao assistente de compras com IA um produto que corresponda às suas necessidades, preferências e budget.
- **Consulta do assistente de IA:** O assistente de IA consulta o Serviço de Recomendação para Agentic Commerce da Criteo para identificar produtos relevantes.

- **Filtragem com Commerce Intelligence:** A Criteo aplica sinais de jornadas de compra do mundo real para filtrar e classificar produtos com base no que é mais relevante para cada consumidor, considerando nuances como popularidade do produto, disponibilidade e intenção do usuário.
- **Resultados selecionados:** A Criteo retorna uma lista selecionada de recomendações de produtos, em vez de dados brutos do catálogo.
- **Experiência de compra personalizada e intuitiva:** O assistente de IA analisa as recomendações da Criteo, apresenta os resultados, compara opções e pode auxiliar na adição ao carrinho ou na finalização da compra dentro dessa experiência agentiva.

O Serviço de Recomendação para Agentic Commerce entende o contexto completo da intenção de compra do consumidor e oferece suporte a consultas exploratórias e de produtos específicos, fornecendo recomendações de produtos relevantes e expandindo-as com itens complementares quando apropriado.

“A verdadeira vantagem competitiva no Agentic Commerce virá do acesso a dados de comércio de alta qualidade em escala”, disse Michael Komaski, CEO da Criteo. “Este serviço aplica essa inteligência às experiências de compra orientadas por IA de uma forma que funciona para todo o ecossistema, oferecendo relevância para os consumidores e, ao mesmo tempo, respeitando os dados do varejista, a integridade da marca e a confiança na plataforma.”

A Criteo continua a realizar testes com uma importante plataforma LLM, iniciados em 2025, além de expandi-los para outras plataformas LLM, varejistas e marcas. Para saber mais sobre como o Serviço de Recomendação de Agentic Commerce vem impulsionando o futuro das compras assistidas por IA, clique [aqui](#).

1 Com base em testes internos de dados transacionais em janeiro de 2026, o Serviço de Recomendação para Agentic Commerce demonstrou uma melhoria de até 60% na relevância das recomendações em comparação com abordagens de terceiros baseadas exclusivamente em descrições de produtos. A Criteo define relevância como "o grau em que um produto corresponde à intenção, às necessidades e às preferências atuais de um consumidor e, portanto, o ajuda a avançar em direção à compra".

Contatos

Criteo Public Relations

Jessica Meyers, j.meyers@criteo.com

Criteo Investor Relations

Melanie Dambre, m.dambre@criteo.com

Sobre a Criteo

Criteo (NASDAQ: CRTO) é a plataforma global de commerce intelligence que gera performance para marcas, agências, varejistas e publishers. Com commerce data proprietário, proveniente de mais de US\$ 1 trilhão em vendas anuais e duas décadas de inovação em IA, a Criteo ajuda empresas em todo o

ecossistema a tomar decisões mais inteligentes e alcançar melhores resultados, ao mesmo tempo que oferece experiências mais relevantes aos consumidores. Com milhares de clientes e parcerias sólidas no varejo global e no comércio digital, a Criteo fornece a tecnologia e os insights que as empresas precisam para competir e crescer. Para mais informações, visite criteo.com/br.

Divulgação de declarações prospectivas

Este press release contém declarações prospectivas, incluindo as nossas expectativas em relação às nossas oportunidades de mercado e perspectivas de crescimento futuro, bem como outras declarações que não constituem fatos históricos e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes. Os fatores que podem causar ou contribuir para tais diferenças incluem, entre outros: falhas relacionadas com a nossa tecnologia e a nossa capacidade de inovar e responder a mudanças tecnológicas, incerteza quanto à nossa capacidade de acessar um supply consistente de inventário de publicidade display na internet e expandir o acesso a esse inventário, interrupção dos planos e operações atuais devido à transferência planejada do domicílio legal da empresa da França para Luxemburgo por meio de uma conversão transfronteiriça (a "Conversão"), falha em satisfazer quaisquer das condições para a conclusão da Conversão, investimentos em novas oportunidades de negócios e o cronograma desses investimentos, se os benefícios projetados de aquisições ou transações estratégicas, incluindo a Conversão, se materializarão conforme o esperado, incerteza relativamente à expansão e às operações internacionais, incluindo as relacionadas com alterações nas condições políticas ou econômicas de um país ou região específicos (como mudanças ou novas tarifas), o impacto da concorrência ou da internalização de serviços pelos clientes, a incerteza quanto a mudanças legislativas, regulamentares ou de autorregulação em matéria de privacidade de dados e o impacto dos esforços de outros participantes do nosso setor para cumprir tais disposições, o impacto da resistência dos consumidores à coleta e ao compartilhamento de dados, nossa capacidade de acesso a dados por meio de terceiros, falha em aprimorar nossa marca de forma economicamente viável, taxas de crescimento recentes não sendo indicativas de crescimento futuro, a flexibilidade dos clientes para aumentar ou diminuir gastos, nossa capacidade de gerenciar o crescimento, potenciais flutuações nos resultados operacionais, nossa capacidade de expandir nossa base de clientes e o impacto financeiro da maximização da Contribuição ex-TAC (excluindo custos de aquisição de tráfego), bem como riscos relacionados com oportunidades e planos futuros, incluindo a incerteza quanto à performance e aos resultados financeiros futuros esperados, mudanças nas condições políticas, econômicas e competitivas gerais e nas condições específicas do mercado; mudanças adversas no setor de marketing, mudanças nas leis aplicáveis ou nas práticas contábeis, bem como os riscos detalhados periodicamente na seção "Fatores de Risco" e em outras partes dos documentos e relatórios apresentados pela Empresa à SEC, incluindo o Relatório Anual da Empresa no Formulário 10-K apresentado à SEC em 28 de fevereiro de 2025, os Relatórios Trimestrais subsequentes no Formulário 10-Q e na declaração de procuração/prospecto apresentados à SEC de acordo com a Regra 424(b)(3) em 22 de janeiro de 2026, em relação à Conversão, bem como em futuros documentos e relatórios da Empresa. É importante ressaltar que, neste momento, as condições macroeconômicas, incluindo a inflação e a flutuação das taxas de juros nos EUA, têm impactado e poderão continuar a impactar os negócios, a situação financeira, o fluxo de caixa e os resultados operacionais da Criteo. Por conseguinte, uma declaração prospectiva não constitui uma previsão nem uma garantia de eventos ou circunstâncias

futuras, e esses eventos ou circunstâncias futuras podem não vir a ocorrer. Não se deve depositar confiança indevida nas declarações prospectivas, que se referem apenas à data deste press release.

Salvo nos casos previstos na lei, a Empresa não assume nenhum dever ou obrigação de atualizar declarações prospectivas contidas neste press release como resultado de novas informações, eventos futuros, mudanças nas expectativas ou por algum outro motivo.