

Leitura de mercado: da evidência à hipótese comercial



Fotografia ilustrativa

O que o dado permite concluir — e o que ainda precisa ser confirmado na operação?

Uma estatística descreve um recorte do mercado. Uma decisão comercial também depende do produto, do canal e das condições da operação. Este caderno organiza a passagem do dado publicado para uma hipótese que possa ser investigada.

PARA QUEM

Para equipes comerciais e gestores que usam informações de comércio exterior e agronegócio para investigar mercados.

COMO USAR

Escolha uma pergunta comercial. Fixe produto, destino e período antes de consultar as fontes. Registre a evidência e a conclusão separadamente no quadro de trabalho.

O que precisa estar definido

Compare informações que respondem à mesma pergunta. Antes de interpretar uma variação, confira unidade, cobertura, período e método. Uma mudança de recorte pode mudar a conclusão.

01 Definir o recorte

Identifique produto, classificação, destino e janela de análise. Escreva a pergunta a investigar e por que ela importa para a operação da empresa.

02 Ler a fonte

No Comex Stat, confira filtros, detalhamento e unidades. Em estimativas de safra, identifique cultura, região, ciclo e edição do levantamento consultado.

03 Construir uma hipótese

Separe observação e explicação. Uma variação pode orientar a pesquisa de destino ou canal; registre outras explicações e o que falta para distingui-las.

04 Confirmar no negócio

Confronte a hipótese com requisitos do comprador, produto e condições de fornecimento. Reúna informação direta do canal antes de definir a ação comercial.

Informações e responsáveis

FRENTE	INFORMAÇÃO A REUNIR	QUEM PARTICIPA
Comércio de bens	Produto, país, período, valor FOB e quantidade, mantendo as unidades e o recorte da consulta.	Equipe de pesquisa e especialista que valida a classificação do produto.
Produção agrícola	Cultura, região, safra e edição do levantamento; distinguir estimativa e resultado observado.	Analista do setor e equipe que conhece a operação de origem.
Validação comercial	Canal, especificação solicitada, condições de acesso e evidência de interesse do comprador.	Equipe comercial, produto, logística e interlocutores do mercado.

Checklist de preparação

Registre o que está confirmado, o que falta e quem vai verificar.

01 Períodos comparáveis

Compare janelas equivalentes e registre a data de extração. Diferencie movimento mensal, acumulado no ano e ciclo de safra.

02 Unidades preservadas

Confira quilograma líquido e unidade estatística. O MDIC orienta a não somar quantidades estatísticas de NCMs com unidades diferentes.

03 Classificação coerente

Confirme se o código consultado representa o produto. Verifique alterações de classificação antes de juntar dados de períodos distintos.

04 Valor e quantidade separados

Examine as duas séries. Valor FOB dividido pelo peso gera uma razão do recorte; não identifica o preço negociável de um lote.

05 Estimativa identificada

Use safra, região e edição da Conab para contextualizar a produção. Uma estimativa nacional não comprova estoque disponível para venda.

06 Limites da base pública

Comex Stat apresenta estatísticas agregadas. Não fornece listas de compradores ou vendedores nem confirma interesse comercial em sua oferta.

DATA DA REUNIÃO

RESPONSÁVEL

PRÓXIMA REVISÃO

Roteiro para a próxima decisão

Qual pergunta comercial o recorte deve responder?

Indique produto, destino, período e decisão em avaliação. Explique o que precisa ser confirmado pela pesquisa.

Qual observação está sustentada pela fonte?

Registre consulta, unidade, cobertura e data. Descreva apenas o que aparece no dado, sem acrescentar uma causa presumida.

Que hipóteses podem explicar essa observação?

Liste explicações alternativas. Identifique a informação adicional que permitiria comparar cada uma delas.

O que vamos verificar diretamente no mercado?

Defina interlocutores, perguntas e condições da oferta. Registre respostas, diferenças e próximo ponto de revisão.

Encaminhamentos possíveis

Aprofundar a investigação

A evidência justifica novas perguntas. Busque informação sobre demanda, requisitos e canal antes de apresentar uma proposta.

Corrigir a comparação

Unidades, períodos ou classificações não são equivalentes. Refaça o recorte e verifique se a hipótese continua válida.

Preparar a abordagem

Há evidência contextual e informação direta do mercado. Organize uma oferta específica, com condições a confirmar na negociação.

Feche a leitura com uma conclusão proporcional à evidência, as perguntas ainda abertas e uma ação de verificação. O dado orienta a investigação; a operação define o que pode ser executado.

FONTES E LEITURAS

MDIC / Perguntas Frequentes do Comex Stat · Definições de variáveis, unidades, filtros e limitações das estatísticas agregadas de comércio exterior.

MDIC / Estatísticas em Dados Abertos · Estrutura das bases e tabelas de códigos e classificações para reproduzir e verificar a consulta.

Conab / Safra de Grãos · Acompanhamento e publicações de safra. Identifique o ciclo, a edição e a cobertura da estimativa consultada.

MDIC / Pesquisa de Mercado · Referência para combinar bases publicadas com pesquisa direta sobre demanda, concorrência e canais.