

O relatório em texto, como voltou

Exemplo · exercício 11

Segue o relatório e, abaixo dele, a conferência.

Queda de vendas da rede: setembro/2026 (comparado a agosto/2026)

Situação As vendas da rede caíram 6,1% em setembro: R\$ 34.929 contra R\$ 37.190 em agosto (–R\$ 2.261). A queda vem de Pernambuco (–19,1%, –R\$ 2.575) e, dentro dele, da air fryer (–43,7%, –R\$ 2.789). Ceará e Rio Grande do Norte cresceram 1,3% cada.

Interpretação

- **Fato: Pernambuco explica a queda da rede.** PE perdeu R\$ 2.575. CE (+R\$ 200) e RN (+R\$ 114) compensaram só R\$ 314. *Fonte: tabela de vendas por estado.*
- **Fato: em PE, a queda é de um produto.** A air fryer foi de R\$ 6.380 para R\$ 3.591. Cafeteira, liquidificador e ventilador somaram +R\$ 214 (+3,0%). A queda da air fryer em PE (R\$ 2.789) é maior que a queda da rede inteira. Se ela tivesse repetido agosto, a rede teria fechado 1,4% acima de agosto. *Fonte: tabela de PE por produto.*
- **Hipótese, não confirmada: o mercado de air fryer está saturado.** O que existe é a presença do produto em 64% dos domicílios brasileiros em 2025, contra 36,2% em 2022. *Fonte: Worldpanel by Numerator, citado pelo MilkPoint em 10/06/2026.* A fonte mede quantas casas têm o produto. Ela não traz venda de 2026 nem recorte por estado, então não prova desaceleração. Também não temos air fryer de CE e RN para testar se o movimento é nacional.
- **A causa da queda da air fryer em PE ainda não foi identificada.** Os números estão em R\$ e não separam volume de preço.

Risco, se nada mudar

1. Se setembro virar o novo patamar, a rede vende cerca de R\$ 2.261 a menos por mês que em agosto. CE e RN cobrem só R\$ 314 da queda de PE.
2. PE depende da air fryer. Ela era 47% das vendas do estado em agosto e caiu para 33% em setembro. Sem tratar o problema, o estado continua pressionando o resultado da rede.
3. Sem causa conhecida, o risco é reagir à hipótese errada (por exemplo, cortar compra de air fryer por "saturação"). Não há dado de venda de 2026 que sustente essa hipótese.

Decisão pedida ao diretor comercial Autorizar o diagnóstico da queda de air fryer em Pernambuco (estoque, preço, promoção e unidades vendidas) e adiar qualquer corte de compra ou de meta de air fryer até o resultado.

Conferência

1. De onde saiu cada número

NÚMERO NA PÁGINA	COMO SAIU	ORIGEM
R\$ 37.190 e R\$ 34.929	Linha "Rede". Conferi que a soma dos 3 estados fecha nos dois meses (15.100+13.480+8.610; 15.300+10.905+8.724).	Tabela por estado
-R\$ 2.261 / -6,1%	$34.929 - 37.190$; $2.261 \div 37.190 = 6,08\%$	Cálculo
PE -R\$ 2.575 / -19,1%	$10.905 - 13.480$; $2.575 \div 13.480 = 19,1\%$	Cálculo
CE +R\$ 200 / +1,3%	$15.300 - 15.100$; $200 \div 15.100 = 1,32\%$	Cálculo
RN +R\$ 114 / +1,3%	$8.724 - 8.610$; $114 \div 8.610 = 1,32\%$	Cálculo
R\$ 314	$200 + 114$	Cálculo
Air fryer PE -R\$ 2.789 / -43,7%	$3.591 - 6.380$; $2.789 \div 6.380 = 43,7\%$	Tabela de PE por produto
Outros 3 produtos +R\$ 214 / +3,0%	$(3.237+2.646+1.431) - (3.150+2.590+1.360) = 7.314 - 7.100$	Cálculo
Rede 1,4% acima	$(34.929 + 2.789) = 37.718$ contra 37.190 (+1,42%). É aritmética, não projeção.	Cálculo
47% → 33%	$6.380 \div 13.480 = 47,3\%$; $3.591 \div 10.905 = 32,9\%$	Cálculo
~R\$ 2.261 por mês	Repete a diferença de setembro. É extrapolação marcada como "se virar patamar".	Cálculo

A soma dos 4 produtos de PE também fecha nos dois meses (13.480 e 10.905).

2. Qual fonte sustenta cada afirmação de fora

- Só há uma afirmação externa: air fryer em 64% dos domicílios em 2025 e 36,2% em 2022. Fonte: Worldpanel by Numerator, citado pelo MilkPoint em 10/06/2026. É citação de segunda mão, e a página a trata como tal.
- Sustenta:** a presença do produto nos domicílios cresceu. Isso indica mercado mais maduro.
- Não sustenta:** queda de venda em 2026, nada sobre Pernambuco, nada sobre a causa. Por isso a saturação está como hipótese.
- Todo o resto da página sai das duas tabelas internas. Não usei nenhuma comparação com períodos que você não deu. Só agosto × setembro, mais os números 2022 e 2025 que a própria fonte traz.

3. O que procurei e não encontrei

- Venda de air fryer em 2026 (Brasil ou Nordeste), para testar a saturação. Não há no material. **[verificar antes da reunião]** Se o diretor perguntar de saturação, a resposta é "só tenho penetração, não venda".
- Air fryer por estado (CE e RN), agosto × setembro, para saber se é só PE. **[buscar internamente]**
- Unidades e preço médio da air fryer em PE, para separar volume de preço. **[buscar internamente]**
- Ruptura ou falta de estoque de air fryer nas lojas de PE em setembro. **[buscar internamente]**

- Promoção ou campanha de air fryer em agosto (ou de concorrente) em PE. **[buscar internamente]**
 - Vendas de air fryer em PE antes de agosto, para saber se agosto foi um pico. Não usei, conforme sua restrição. **[buscar internamente]**
 - Número de lojas e dias de operação em PE nos dois meses. **[buscar internamente]**
-

Três avisos antes da reunião

1. **A decisão é suposição minha.** Você não disse o que quer pedir. Escolhi "diagnosticar antes de cortar" porque é o que os dados sustentam. Se o seu pedido real for outro (campanha, reposição, meta), troque a frase e ajuste o Risco 3.
 2. **A página diz onde caiu, não por quê.** Se o diretor perguntar "por quê?", a resposta honesta hoje é "hipótese, diagnóstico pedido". Os itens **[buscar internamente]** acima, principalmente unidades, estoque e promoção, podem fechar isso. Se você os trouxer, viram linhas de Fato na Interpretação.
 3. **O prazo do diagnóstico está em aberto.** Acrescente a data na frase da decisão antes de levar.
-

Os arquivos do desafio, todos num lugar só:

 [Página do desafio](#)

 [Me segue no Instagram](#)