NivelHub

METODOLOGIA · VERSÃO 1 · NOVEMBRO DE 2026

Radar de Praças e IPD-Pro

Como o índice dá uma nota de 0 a 100 a cada cidade, de onde vêm os dados, quanto pesa cada fator, como foi testado e onde estão os limites.



826 municípios testados

5 fontes públicas oficiais

4 testes de validação

Elaborado por
NivelHub Ltda.

Degustação
radardepracas.com/degustacao

Contato
(71) 98143-2563 ·
contato@nivelhub.com.br

Sumário

01 O que o Radar responde
02 O método em uma página
03 Escopo e fontes de dados
04 As cinco dimensões, em detalhe
05 Linhas de produto
06 Fórmula, escala e faixas de decisão
07 Um exemplo lido passo a passo
08 Validação: os quatro testes
09 Limitações
10 Atualização dos dados
11 O que muda na versão da sua empresa
12 Glossário

01 O que o Radar responde

Toda distribuidora que pensa em crescer enfrenta a mesma pergunta: em quais cidades vale a pena entrar primeiro?

A resposta intuitiva costuma ser "nas maiores". Só que a cidade maior nem sempre é o melhor negócio: ela pode estar longe demais do centro de distribuição, pode já estar bem servida por atacadistas locais, ou pode ter um comércio que compra pouco do que a empresa vende.

O IPD-Pro, Índice de Potencial de Distribuição, responde essa pergunta com número em vez de intuição. Ele não mede o tamanho da economia de um município: mede o tamanho do **negócio** que essa economia oferece a quem distribui, descontando o que custa chegar até lá e o que já está ocupado pela concorrência.

O resultado é uma nota de 0 a 100 para cada município, uma faixa de decisão e uma leitura em linguagem comum explicando o que sustenta e o que segura aquela nota. O Radar de Praças é o painel que entrega essa nota, cidade por cidade.

> **Uma nota relativa, não absoluta.** Cada dimensão é medida contra as outras cidades do mesmo universo. Um 80 quer dizer "melhor que a grande maioria das alternativas reais que a empresa tem", e não "80% de algum padrão ideal". Por isso a nota muda quando muda o centro de distribuição ou a lista de cidades.

02 O método em uma página

Cinco perguntas, cada uma virando uma dimensão com nota de 0 a 100. A nota final é a média ponderada das cinco.

30%
Demanda
Quanto a cidade consome do mix, em reais por ano

25%
Canal
Quantos pontos de venda compram, e quanto cada um compra

15%
Dinamismo
Se a cidade está crescendo

20%
Logística
Quanto custa chegar e quão densa é a rota

10%
Barreira
Quanta concorrência já está instalada

$$IPD\text{-}Pro = 0{,}30 \cdot Demanda + 0{,}25 \cdot Canal + 0{,}15 \cdot Dinamismo + 0{,}20 \cdot Logística + 0{,}10 \cdot Barreira$$

Cada dimensão vai de 0 a 100. A nota final também vai de 0 a 100.

70 ou mais	55 a 69	40 a 54	abaixo de 40
Prioritária	**Atrativa**	**Seletiva**	**Não priorizar**
Rota dedicada. Começar pelas contas de maior volume.	Rota compartilhada com as cidades vizinhas.	Representante, redistribuidor ou parada de uma rota maior.	O volume não paga o custo de servir a essa distância.

Por que esses pesos

- **Demanda tem o maior peso** porque volume é o que paga o caminhão. Nenhuma vantagem logística compensa uma cidade sem consumo.
- **Canal vem logo atrás** porque o mesmo consumo pode estar em 30 contas grandes ou em 300 pequenas, e o custo de vender e entregar é muito diferente nos dois casos.
- **Logística pesa 20%** porque em produto perecível o frete refrigerado é o principal custo variável.
- **Dinamismo pesa 15%**: tendência é informação valiosa, mas volátil. Ela diz *quando* entrar, mais do que *se* vale entrar.
- **Barreira pesa 10%** porque concorrência é sinal ambíguo: atrapalha a entrada, mas também prova que o mercado existe.

O teste de robustez (seção 08) mostra que variar esses pesos em até 25% para cima ou para baixo quase não muda o grupo das melhores cidades.

03 Escopo e fontes de dados

Item	Definição adotada na degustação
Universo	826 municípios: 417 na Bahia, 185 em Pernambuco e 224 no Piauí.
Clientes	Estabelecimentos ativos do varejo alimentar (CNAE 47) e da alimentação fora do lar (CNAE 56): supermercados, minimercados, açougues, peixarias, hortifrutigranjeiros, padarias, restaurantes, bares e bufês.
Concorrência	Atacadistas de alimentos (CNAE 46) e indústria local de abate e processamento (CNAE 10). Entram como barreira, nunca como cliente.
Produtos	Carnes bovina e suína, aves, pescados e alho, cada linha com pesos próprios de canal e de concorrência.
Origem logística	O centro de distribuição é um parâmetro. Na degustação, um CD de exemplo em Recife/PE. Trocar o CD recalcula o índice inteiro.

Fontes

Fonte	O que fornece	Atualização
Receita Federal (CNPJ)	Empresas ativas por atividade (CNAE), porte e situação cadastral	mensal
RAIS (Ministério do Trabalho)	Estabelecimentos com empregados, vínculos e salário médio formal	anual
Novo CAGED (Ministério do Trabalho)	Admissões e desligamentos: saldo de empregos formais	mensal
IBGE	População, PIB e valor adicionado municipal, Censo 2022, área territorial, Produção Agrícola Municipal (alho)	anual a bienal
MDS	Transferências do Bolsa Família, usadas como sinal complementar de renda	mensal
POF / IBGE	Pesquisa de Orçamentos Familiares: base do consumo por habitante	referência fixa

Todas são bases públicas oficiais. Os dados da degustação foram extraídos em setembro de 2026. Nenhum dado da empresa contratante é necessário para gerar a nota; quando ela fornece faturamento, ele serve apenas para calibrar os pesos (seção 11).

04 As cinco dimensões, em detalhe

Cada dimensão é calculada para todos os municípios e depois convertida em escala de 0 a 100 dentro do universo (normalização por posição relativa: 100 é o melhor município do recorte naquele quesito, 0 o pior). Assim, dimensões medidas em unidades diferentes, como reais, quilômetros e número de lojas, podem ser somadas.

Demanda — 30%

Quanto a cidade consome de proteína e alho, em reais por ano.

Consumo aparente = população × gasto por habitante × fator de renda local × ajuste de urbanização

O gasto de referência é de **R$ 1.050 por habitante ao ano**, a preço de atacado, calibrado a partir da POF/IBGE para o Nordeste:

Item	Consumo por habitante/ano	Preço de atacado	Gasto/ano
Frango	45 kg	R$ 9/kg	R$ 405
Carne bovina	18 kg	R$ 22/kg	R$ 396
Carne suína	8 kg	R$ 14/kg	R$ 112
Pescado	9 kg	R$ 16/kg	R$ 144
Alho	1,2 kg	R$ 18/kg	R$ 22

O **fator de renda** usa o salário médio formal (RAIS) e o PIB por habitante (IBGE), normalizado para que a média ponderada pela população volte a R$ 1.050. O **ajuste de urbanização** reconhece que a população urbana compra mais no varejo formal.

Por que importa: proteína tem elasticidade-renda alta. Quando a renda sobe, o consumo sobe junto, e volume é o que paga a operação.

Canal 25%

Quantos pontos de venda compradores a cidade tem e quanto cada tipo de estabelecimento compra do mix. Contar lojas não basta: um açougue compra praticamente tudo o que a distribuidora vende; uma loja de bebidas, quase nada. Cada classe entra com um peso de intensidade de compra:

CNAE	Classe de estabelecimento	Peso
4722-9	Açougues e peixarias	1,00
4711-3	Hipermercados e supermercados	0,95
5611-2	Restaurantes, bares e similares	0,70
5620-1	Catering, bufês e comida preparada	0,60
4712-1	Minimercados e mercearias	0,55
4724-5	Hortifrutigranjeiros	0,50
4729-6	Comércio de alimentos em geral	0,45
4721-1	Padarias, laticínios e frios	0,30
5612-1	Ambulantes de alimentação	0,15
4723-7	Bebidas	0,05

Canal = 55% volume absoluto de pontos ponderados (em escala logarítmica) + 30% densidade por mil habitantes + 15% grau de formalização (estabelecimentos com empregados na RAIS ÷ cadastro total)

Por que separada da Demanda: duas cidades com o mesmo consumo podem ter estruturas de canal opostas. A escala logarítmica evita que as capitais esmaguem o restante do ranking só pelo tamanho.

Dinamismo 15%

Se a cidade está em movimento.

Dinamismo = 45% crescimento do número de estabelecimentos do segmento (RAIS) + 30% saldo de empregos formais em relação ao estoque (CAGED) + 25% crescimento populacional (IBGE)

Cada componente entra pela posição relativa (percentil), o que impede que uma cidade pequena com salto pontual domine a dimensão.

Por que o peso é menor: tendência recente orienta o momento de entrar numa praça. É sinal valioso, mas oscila de um ano para o outro.

Logística 20%

Quanto custa chegar e quanto a rota rende por quilômetro.

Logística = 70% distância invertida até o CD + 30% densidade de pontos de venda por km²

A distância é a linha reta entre o CD e a sede do município (fórmula de haversine) multiplicada por **1,35**, um fator de sinuosidade que aproxima a distância rodoviária. Quanto mais perto, maior a nota. A densidade mede quantos pontos de venda o caminhão encontra por quilômetro quadrado: rota densa dilui o frete.

O resultado menos óbvio do índice: é esta dimensão que faz uma cidade média e próxima superar uma cidade grande e distante.

Barreira competitiva 10%

Quanta concorrência já disputa os mesmos clientes. Nota alta significa pouca concorrência instalada.

Pressão = 100 × (atacadistas + 1,8 × unidades de indústria local) ÷ pontos de venda ponderados → convertida em percentil e invertida

Grupo	Classes CNAE consideradas
Atacado	4634-6 (carnes e pescados), 4633-8 (hortifrutigranjeiros), 4639-7 (alimentos em geral), 4637-1 (outros alimentos), 4632-0 (cereais e leguminosas)
Indústria local (peso 1,8)	1011-2 (abate de bovinos), 1012-1 (abate de aves e suínos), 1013-9 (produtos de carne), 1020-1 (pescado)

A indústria pesa 1,8 vez mais que o atacado porque compete com estrutura própria de frio e preço de origem. Na linha de alho entra ainda uma penalidade pela produção local (0,85 × percentil da produção na PAM/IBGE): onde se planta alho, ninguém compra alho de fora.

Por que o peso é o menor: uma cidade sem nenhum concorrente pode ser uma oportunidade ou um aviso de que o mercado não sustenta a operação.

05 Linhas de produto

O Radar calcula uma nota para cada linha do mix e uma nota para o mix completo. Em cada linha mudam o peso de cada tipo de cliente no Canal e o grupo de concorrentes na Barreira: o açougue é decisivo para carnes, a peixaria para pescados, o hortifrúti para alho.

Linha	Participação na cesta do mix completo
Carnes (bovina e suína)	47,1%
Aves	37,5%
Pescados	13,3%
Alho	2,1%

> **Por que isso importa.** A mesma cidade pode ser praça ruim para um produto e excelente para outro. Um índice único por município esconderia isso (veja o teste 2 na seção 08).

06 Fórmula, escala e faixas de decisão

$$IPD\text{-}Pro = 0{,}30 \cdot Demanda + 0{,}25 \cdot Canal + 0{,}15 \cdot Dinamismo + 0{,}20 \cdot Logística + 0{,}10 \cdot Barreira$$

Faixa	Nota	O que fazer com a praça	Cidades na degustação
● **Prioritária**	70 ou mais	Rota dedicada. Começar pelas contas de maior volume.	14
● **Atrativa**	55 a 69	Rota compartilhada com municípios vizinhos.	76
● **Seletiva**	40 a 54	Representante, redistribuidor local ou parada de uma rota maior.	430
● **Não priorizar**	abaixo de 40	O volume não paga o custo de servir a essa distância. Reavaliar se o CD mudar.	306

Contagem com o CD de exemplo em Recife e o mix completo. As faixas são propositalmente exigentes: só 14 das 826 cidades são prioritárias, o que torna a lista útil para decidir.

07 Um exemplo lido passo a passo

CD de exemplo em Recife, mix completo. Caruaru e Petrolina são as duas maiores cidades do interior de Pernambuco e têm a mesma nota de Demanda. Ainda assim, ficam em posições diferentes:

Cidade	Demanda	Canal	Dinamismo	Logística	Barreira	IPD-Pro	Posição
Olinda/PE	72	84	62	100	65	**78,3**	5º
Caruaru/PE	74	82	79	93	40	**77,2**	7º
Petrolina/PE	74	85	86	75	18	**73,3**	10º

- **Petrolina tem mais canal e mais crescimento** que Caruaru (85 e 86 contra 82 e 79). Olhando só para tamanho e dinamismo, ela ganharia.
- **Caruaru vence na logística:** está a 166 km do CD, contra 858 km de Petrolina (93 contra 75).
- **Petrolina é uma praça atacadista disputada:** Barreira 18, contra 40 em Caruaru. Entrar lá significa tomar contas já atendidas, e a decisão passa por diferencial de mix ou de prazo, não por preço.
- **Olinda, vizinha do CD,** tem demanda um pouco menor, mas logística máxima (100) e concorrência moderada (65). Fica à frente das duas.

> **A leitura muda com o CD.** Com um CD em Petrolina, a dimensão Logística se inverte e o ranking inteiro é refeito. Por isso a versão de cada empresa parte dos CDs dela.

As 10 melhores cidades com o CD de exemplo em Recife

#	Cidade	IPD-Pro	Consumo de proteína/ano	Distância do CD
1	Recife/PE	**85,1**	R$ 2,4 bi	no CD
2	Salvador/BA	**83,1**	R$ 3,4 bi	911 km
3	Jaboatão dos Guararapes/PE	**80,1**	R$ 800 mi	23 km
4	Paulista/PE	**79,7**	R$ 374 mi	18 km
5	Olinda/PE	**78,3**	R$ 373 mi	7 km
6	Camaçari/BA	**77,5**	R$ 482 mi	864 km
7	Caruaru/PE	**77,2**	R$ 444 mi	166 km
8	Ipojuca/PE	**74,9**	R$ 154 mi	58 km
9	Feira de Santana/BA	**73,7**	R$ 783 mi	875 km
10	Petrolina/PE	**73,3**	R$ 451 mi	858 km

Salvador aparece em 2º mesmo a 911 km porque tem a maior demanda e o maior canal do recorte. Jaboatão, Paulista e Olinda somam escala e proximidade.

08 Validação: os quatro testes

Um índice que não foi testado é uma opinião com casas decimais. Estes são os testes que o IPD-Pro passou, sobre os 826 municípios de BA, PE e PI, antes de ser usado.

Teste 1 · Ele mede realidade econômica?

A dimensão Demanda tem correlação de **0,95** com o valor adicionado bruto municipal do IBGE; o Canal, de **0,68**. O primeiro número confirma que o índice está ancorado na economia real. O segundo mostra que o Canal traz informação que o PIB sozinho não tem; se fosse 0,95 também, seria redundante. O Dinamismo correlaciona apenas 0,22, como desejado: crescimento é independente de tamanho. A Barreira tem correlação de −0,35: cidades maiores atraem mais concorrência, o que é coerente.

Teste 2 · Ele distingue linha de produto?

Municípios produtores de alho deveriam ser péssimos mercados para vender alho e mercados normais para vender carne. É o que o índice mostra: nos produtores, como Ibicoara (3.900 toneladas/ano), Mucugê (2.850) e Ituaçu (1.200), a Barreira da linha de alho tem média de **2,0**, contra **56,2** nos não produtores. E Mucugê mantém Barreira 100 na linha de carnes, porque não tem nenhum concorrente desse ramo instalado.

Teste 3 · O resultado depende dos pesos escolhidos?

Os cinco pesos foram perturbados aleatoriamente em até ±25%, oitenta vezes. O grupo das 30 melhores cidades manteve **93,5%** de sobreposição em média, com mínimo de 86,7%. O ranking é robusto: não é efeito da calibragem.

Teste 4 · Ele separa praça boa de praça ruim?

Quartil do índice	População mediana	Pontos de venda	Mercado mediano	Açougues
Superior (25% melhores)	37.578	225	R$ 39,3 mi	20
Segundo quartil	16.850	81	R$ 15,5 mi	8
Terceiro quartil	11.479	48	R$ 9,7 mi	4
Inferior (25% piores)	9.552	29	R$ 8,3 mi	2

A gradação é consistente em todas as variáveis. E nenhum município com menos de 15 mil habitantes aparece entre os 60 primeiros: o índice não premia densidade sem escala.

09 Limitações

Saber onde o número é frágil faz parte de usá-lo bem.

- **Informalidade.** O cadastro da Receita Federal conta CNPJ, não ponto operante. Em cidades pequenas, parte do açougue e da mercearia é informal e não aparece: o canal fica subestimado justamente onde a renda é mais baixa.
- **Renda municipal atualizada não existe em fonte pública.** Usamos como substitutos o salário médio formal da RAIS e o PIB por habitante do IBGE.
- **Defasagem diferente por fonte.** Receita Federal e CAGED são mensais; a RAIS é anual; PIB e valor adicionado do IBGE têm cerca de dois anos de atraso.
- **A distância é estimada, não roteirizada.** Linha reta corrigida por 1,35. Serve para ordenar cidades; não serve para orçar frete.
- **O consumo é uma estimativa.** Os R$ 1.050 por habitante são média regional ajustada por renda e urbanização. Onde houver dado real de venda, ele vale mais.
- **Redes grandes compram direto.** Parte do volume dos hipermercados é negociada com o frigorífico. O peso de 0,95 dado a supermercados é otimista em capitais.
- **A nota apoia, não substitui, a decisão.** Ela organiza o que os dados públicos dizem. Conhecimento de campo, relacionamento e estratégia comercial continuam decisivos, e o painel avisa quando duas praças empatam.

10 Atualização dos dados

Na versão contratada, uma rotina automática busca as fontes públicas todo mês, testa cada arquivo antes de gravar (formato, cobertura de municípios e valores fora do padrão) e republica o painel sozinha. Se uma fonte falhar, o painel mantém a última versão válida e nunca abre vazio.

Fonte	Frequência de atualização na origem	O que muda no painel
Receita Federal, CAGED, MDS	mensal	Canal, Dinamismo e Barreira
RAIS	anual	Canal (formalização), Dinamismo, fator de renda
IBGE (PIB, população, PAM)	anual a bienal	Demanda, Dinamismo e Barreira da linha de alho

11 O que muda na versão da sua empresa

A degustação usa um cenário fixo. Na versão contratada, o índice é recalculado sobre a operação real:

Parâmetro	Degustação	Versão da sua empresa
Centros de distribuição	1 CD de exemplo em Recife	Os seus CDs. Cada cidade é atribuída ao CD mais próximo, ou a análise parte de um CD escolhido.
Cidades	826 municípios de BA, PE e PI	A sua área de atuação e de expansão, em qualquer estado.
Linhas de produto	Carnes, aves, pescados e alho	As suas linhas, com pesos de canal e concorrência ajustados com o seu comercial.
Cesta de consumo	Média regional	Ajustada ao seu mix real de vendas (Profissional).
Pesos do índice	Definidos por lógica de negócio	Calibrados por regressão contra o seu faturamento por cidade (Corporativo).
Segmento	Proteínas e alho	Outros segmentos (bebidas, limpeza, farma, material de construção) mudam quem compra e quem concorre (Corporativo).
Infraestrutura	Página pública de demonstração	Domínio, código e hospedagem nas contas da sua empresa.

12 Glossário

Termo	Significado
Praça	Cidade ou mercado onde a empresa vende ou pode vender.
CD	Centro de distribuição: de onde sai a mercadoria para as entregas.
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas: o código que diz o que cada empresa faz.
Ponto de venda ponderado	Estabelecimento contado pelo quanto compra do mix (um açougue vale 1; uma loja de bebidas, 0,05).
RAIS / CAGED	Registros oficiais de emprego formal: estoque anual (RAIS) e movimentação mensal (CAGED).
Valor adicionado (VAB)	Riqueza gerada no município, medida pelo IBGE. Parte do PIB.
PAM	Produção Agrícola Municipal do IBGE: quanto cada município colhe de cada cultura.
Percentil	Posição relativa: percentil 90 é melhor que 90% dos municípios do recorte.
Haversine	Fórmula que calcula a distância em linha reta entre dois pontos do globo.
Correlação	Medida de -1 a 1 de quanto duas variáveis andam juntas. 0,95 é quase o mesmo movimento.

NivelHub

Quer ver a nota das suas cidades, a partir do seu CD?

Teste agora em **radardepracas.com** ou fale com a NivelHub no WhatsApp **(71) 98143-2563**. Mande três cidades e receba o raio-X delas, sem compromisso.

O IPD-Pro é um indicador autoral da NivelHub, construído para apoiar decisão comercial de canal. Não é indicador oficial de nenhum órgão público.