

# Como Diluir Metas

Diluir metas é um processo essencial para detalhar objetivos globais em níveis mais específicos, permitindo um acompanhamento e gerenciamento mais eficaz. Vamos explorar como diluir uma meta de vendas anual de um continente para seus respectivos países.

## Cenário

Temos uma meta de vendas anual definida na granularidade de continente e ano. Queremos distribuir essa meta entre os países pertencentes a esse continente. Como exemplo, utilizaremos o continente da Ásia, com os seguintes valores:

- **Meta Total de Vendas para Ásia:** 48.163.121,63
- **Total Vendido na Ásia:** 58.629.859,89

## Passo a Passo para Diluir a Meta

1. **Criar uma Hierarquia de Continente e Países**
  - Primeiramente, é importante estruturar os dados criando uma hierarquia que permita visualizar as vendas do continente e, em seguida, detalhá-las para os países dentro deste continente.
2. **Calcular o Fator de Multiplicação**
  - Para distribuir a meta de vendas de forma proporcional, precisamos calcular um fator de multiplicação. Esse fator será baseado na proporção das vendas de cada país em relação ao total do continente.
3. **Remover o Contexto de Filtro da Tabela de Clientes**
  - Utilizamos a fórmula DAX para calcular o total vendido no continente, independentemente dos filtros aplicados. Isso assegura que estamos trabalhando com o valor correto do total vendido no continente.

```
CALCULATE(  
    [01 Total Vendido],  
    ALL(dCliente),  
    VALUES(dCliente[Continente])  
)
```

- Essa fórmula remove o contexto de filtro da tabela de clientes e aplica o filtro específico do continente. Assim, conseguimos obter o total vendido no continente Ásia.

4. **Calcular o Percentual de Vendas por País**
  - Com o total vendido no continente, calculamos a proporção das vendas de cada país. Dividimos as vendas de cada país pelo total vendido no continente para obter o percentual de contribuição de cada país.
  - Exemplo para a Austrália (considerando que a Austrália está na Ásia para fins de exemplo):

Percentual de Vendas =

```
SUM(fVendas[TotalVendas]) /  
CALCULATE([01 Total Vendido], ALL(dCliente),  
VALUES(dCliente[Continente]))
```

- Se a Austrália vendeu 56.011.901,14 tendo como continente a Ásia que vendeu 58.629.859,89, o cálculo seria:

Percentual de Vendas da Austrália =  
 $56.011.901,14 / 58.629.859,89 \approx 0,9553$  (ou 95,53%)

#### 5. Multiplicar pelo Valor da Meta

- Após determinar o percentual de vendas de cada país, multiplicamos esse percentual pelo valor total da meta do continente para encontrar a meta individual para cada país.

Após isso basta criar uma medida em que o fator de multiplicação anterior multiplique o valor da meta.