Sumário

[Objetivos gerais 2](#_Toc143940673)

[Aplicação no mundo real 2](#_Toc143940674)

[Fonte de dados 2](#_Toc143940675)

[Informações a serem extraídas 2](#_Toc143940676)

[Resolução 3](#_Toc143940677)

[Carga e tratamento de dados 3](#_Toc143940678)

[Empresas 3](#_Toc143940679)

[Clientes 3](#_Toc143940680)

[Contas a receber 3](#_Toc143940681)

[Calendário 6](#_Toc143940682)

[Relacionamentos 8](#_Toc143940683)

[Medidas 8](#_Toc143940684)

[Valor das duplicatas emitidas 8](#_Toc143940685)

[Duplicatas em aberto agora 8](#_Toc143940686)

[Duplicatas pagas 9](#_Toc143940687)

[Adiantamentos em aberto 9](#_Toc143940688)

[Prazo médio de vencimento 9](#_Toc143940689)

[Prazo médio de pagamento 10](#_Toc143940690)

[Perguntas de negócio e solução 11](#_Toc143940691)

[Quais são os maiores clientes (que tiveram maior emissão de duplicatas) ? 11](#_Toc143940692)

[Quais clientes estão com duplicatas em aberto neste momento? 11](#_Toc143940693)

[Qual o saldo do contas a receber neste momento, por empresa? 11](#_Toc143940694)

[Quanto valor se tem em adiantamentos pendentes, por empresa? 12](#_Toc143940695)

[Qual o prazo médio de vencimento (previsto - ponderado por valor) ? 12](#_Toc143940696)

[Qual o prazo médio de pagamento (realizado - ponderado por valor) ? 12](#_Toc143940697)

[Mensalmente, qual o valor de emissão de duplicatas e recebimento de duplicatas? 12](#_Toc143940698)

[Qual o valor em aberto acumulado a cada mês? 13](#_Toc143940699)

# Objetivos gerais

Extrair dados das planilhas anexas para treinar extração de dados, e DAX.

# Aplicação no mundo real

Geração de indicadores financeiros, para entender o comportamento dos clientes e decidir sobre alterações de políticas de crédito.

# Fonte de dados

As planilhas de contas a receber, clientes e empresas estão na pasta.

Detalhes:

1. Algumas linhas são realmente duplicatas a receber; outras são adiantamentos. Sabe-se quais são pelo código débito/crédito, onde “S” é duplicata e “H” é adiantamento.
2. As duplicatas/adiantamentos em aberto estão com a data de compensação em branco.
3. O vencimento precisa ser calculado, somando-se a data base do vencimento com os dias para vencimento.

# Informações a serem extraídas

1. Quais são os maiores clientes (que tiveram maior emissão de duplicatas) ?
2. Quais clientes estão com duplicatas em aberto neste momento?
3. Qual o saldo do contas a receber neste momento, por empresa?
4. Quanto valor se tem em adiantamentos pendentes, por empresa?
5. Qual o prazo médio de vencimento (ponderado por valor) ?
6. Qual o prazo médio de recebimento (ponderado por valor) ?
7. Mensalmente, qual o valor de emissão de duplicatas e recebimento de duplicatas?
8. Qual o valor em aberto acumulado a cada mês?

# Resolução

## Carga e tratamento de dados

Carga de dados deve ser feita lendo os dados via Excel, promovendo os cabeçalhos.

### Empresas

Carga simples, sem necessidade de transformações.

### Clientes

Na tabela de clientes, existem registros duplicados; portanto, deve-se remover duplicados no PowerQuery.

Tabela

Descrição gerada automaticamente

### Contas a receber

Criar indicador se a linha é uma duplicata ou adiantamento, para que a filtragem posterior seja explícita (usar D ou A no filtro é mais intuitivo do que H ou S, que são os valores padrão que vem do sistema).

Seria mais performático ainda usar um indicador numérico (0,1,2...), mas isto você tem que avaliar se faz sentido com o volume de dados que tem.

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

Criar data de vencimento

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

Criar datas entre emissão e pagamento (compensação)



Remover colunas desnecessárias do modelo

Este passo é opcional – mas se você estiver usando fluxos de dados no PoweBI e estes fluxos são usados em outros dashboards, de vez em quando poderão ter colunas novas nos seus fatos – e , deixando somente as necessárias, o modelo de dados fica menor.

E quanto menor ele, tende a executar mais rápido; tanto para o usuário, quanto no seu computador, quando você for dar manutenção.

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo, Email

Descrição gerada automaticamente

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

## Calendário

Sugiro criar o calendário deve ser criado com todas as colunas de datas; apenas o relacionamento da data de lançamento não está previsto para uso neste momento.

Texto

Descrição gerada automaticamente

Ajustar a ordenação da coluna Mês e Ano / mês:

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

## Relacionamentos

O relacionamento ativo da Calendário com o fato de contas a receber é o da data do documento.

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

## Medidas

### Valor das duplicatas emitidas

Interface gráfica do usuário, Aplicativo, Word

Descrição gerada automaticamente

### Duplicatas em aberto agora

Interface gráfica do usuário, Texto

Descrição gerada automaticamente

### Duplicatas pagas

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

### Adiantamentos em aberto

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

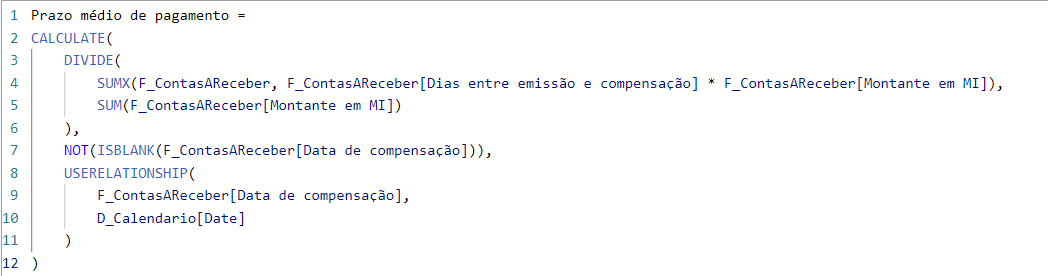
Descrição gerada automaticamente

### Prazo médio de vencimento

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

### Prazo médio de pagamento



## Perguntas de negócio e solução

### Quais são os maiores clientes (que tiveram maior emissão de duplicatas) ?

Nome do cliente no eixo, e medida “Duplicatas emitidas”.

Pode-se ir além colocando um filtro no visual por um TOP N.

Interface gráfica do usuário, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

### Quais clientes estão com duplicatas em aberto neste momento?

Mesma ideia do anterior, só que usando a medida de duplicatas em aberto agora.

Interface gráfica do usuário, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

### Qual o saldo do contas a receber neste momento, por empresa?

O gráfico anterior usava o cliente no eixo; neste caso, basta mudar para a empresa.

Interface gráfica do usuário, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

### Quanto valor se tem em adiantamentos pendentes, por empresa?

Anteriormente tínhamos uma medida com o saldo em aberto das duplicatas, e no PowerQuery identificamos o que é duplicata ou adiantamento.   
Para saber isto, crie uma medida para isto filtrando o IndDuplicataAdiantamento com valor igual a “A”.

### Qual o prazo médio de vencimento (previsto - ponderado por valor) ?

Resultado da medida criada anteriormente para isto; neste caso, os valores são ponderados pelo valor. Ou seja, se temos duas duplicatas, uma de R$900 e outra de R$100, a de R$900 tem peso de 90% no resultado final.

Para poder realizar isto, primeiro multiplica-se o valor de cada duplicata pelo quantia de dias até o vencimento; em seguida, soma-se o valor de todas elas. O resultado disto é dividido pela soma dos valores das duplicatas.

### Qual o prazo médio de pagamento (realizado - ponderado por valor) ?

Segue a mesma lógica do anterior – só usa-se a coluna de dias entre a emissão e pagamento, ao invés da coluna de dias entre emissão e vencimento. Aqui precisa-se atentar para somente calcular com as duplicatas que foram pagas.

### Mensalmente, qual o valor de emissão de duplicatas e recebimento de duplicatas?

Gráfico com o valor de emissão e recebimento e, no eixo, o ano e mês ordenados.

Gráfico, Gráfico de linhas

Descrição gerada automaticamente

### Qual o valor em aberto acumulado a cada mês?

Aqui precisamos de um calculo alterando o contexto de filtro, somando as emissões e recebimentos de cada período.

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo, Email

Descrição gerada automaticamente