

Documentação do Projeto Power BI: Painel Interativo de Metas

RUD WENGENSURICA DE CASTRO - 231.101.099

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Curso de Pós Graduação *Business Intelligence Master 2023.2*

Resumo Executivo

Este documento detalha o desenvolvimento de um painel interativo de metas utilizando a ferramenta Power BI, com o objetivo primordial de oferecer uma plataforma visual para o acompanhamento e análise de desempenho em diversas áreas e funções organizacionais. A implementação deste painel visa otimizar a monitorização do cumprimento de metas, promover a tomada de decisões baseada em dados e aprimorar a gestão estratégica por meio de uma interface acessível e rica em informações. A metodologia empregada englobou etapas críticas de transformação e modelagem de dados, bem como a criação de medidas e Key Performance Indicators (KPIs) robustos para garantir a precisão e a relevância das análises. A solução se destaca pela integração de dados de sistemas legados (Oracle PROTHEUS) e fontes modernas (SharePoint), demonstrando uma arquitetura flexível e escalável, pensada para o ambiente dinâmico de uma organização jurídica.

Capítulo 1: Introdução ao Projeto

1.1 Visão Geral e Objetivos

O projeto "Painel de Metas" surge da necessidade premente de uma ferramenta analítica que permita à organização monitorar de forma eficaz e intuitiva o desempenho em relação às metas estabelecidas. Anteriormente, a consolidação e análise dessas informações frequentemente demandavam esforços manuais significativos, resultando em relatórios estáticos, demorados e com potencial para inconsistências. Este cenário limitava a capacidade de resposta da gestão a desvios de desempenho e dificultava a identificação proativa de oportunidades.

A complexidade dos dados provenientes de múltiplas fontes, a demanda por *insights* rápidos e acionáveis, e a busca por maior transparência e objetividade na avaliação de performance justificaram a escolha do Power BI como a ferramenta central para o desenvolvimento deste painel. O objetivo é transcender a simples apresentação de dados, criando uma narrativa visual que facilite a compreensão e a tomada de decisão estratégica.

Os principais objetivos específicos do projeto são:

- **Monitoramento Proativo e Preciso:** Fornecer uma visão em tempo real ou quase real do status de diversas metas (faturamento, horas trabalhadas, prospecção, contratos, marketing, despesas, etc.), permitindo a identificação rápida de desvios e intervenções tempestivas.

- **Tomada de Decisão Baseada em Dados:** Subsidiar gestores e sócios com informações precisas e contextualizadas, transformando dados brutos em *insights* acionáveis para o planejamento e ajuste de estratégias em todas as áreas.
- **Aumento da Transparência e Engajamento:** Proporcionar uma visão clara e unificada do desempenho individual e coletivo, fomentando uma cultura de responsabilidade, reconhecimento e engajamento em torno dos objetivos organizacionais.
- **Otimização da Alocação de Recursos:** Analisar a eficiência da alocação de tempo e recursos financeiros, identificando gargalos e oportunidades de otimização de processos e investimentos.
- **Padronização e Consistência dos Dados:** Assegurar que todas as métricas e KPIs sejam calculados a partir de fontes de dados padronizadas e transformadas, garantindo a consistência das informações em toda a organização.

1.2 Escopo do Projeto

O escopo do Painel de Metas abrange as seguintes áreas e funcionalidades:

- **Metas Financeiras:** Acompanhamento de metas anuais e mensais de faturamento, despesas e rentabilidade por sócio/equipe.
- **Metas Operacionais:** Monitoramento de horas trabalhadas (TabelaTS), incluindo horas produtivas e não produtivas.
- **Metas Comerciais/Marketing:** Análise de prospecção de clientes, conversão de prospectos, gestão de contratos, rankings e premiações, associações, eventos e publicações.
- **Metas Institucionais:** Acompanhamento da participação em comitês e metas pessoais de desenvolvimento.
- **Funcionalidades Principais:** Visualização interativa de dados históricos e em andamento, filtragem por sócio, ano, mês, equipe e outras dimensões relevantes, cálculo de KPIs e apresentação de status de cumprimento de metas.

Exclusões do Escopo:

- Este projeto não inclui a implementação de sistemas de entrada de dados ou a modificação dos sistemas de origem (PROTHEUS, SharePoint).
- Não abrange a automação completa de todas as análises preditivas complexas, embora a base de dados preparada possa servir para futuras expansões.

1.3 Ferramentas e Tecnologias Utilizadas

A arquitetura do projeto foi concebida para integrar diferentes sistemas e dados, utilizando tecnologias líderes de mercado, garantindo robustez, flexibilidade e escalabilidade:

- **Power BI:** A plataforma principal para a construção do painel interativo. Sua suíte completa de ferramentas foi utilizada em todas as etapas:
 - **Power Query:** Para a conexão, extração, transformação e carregamento (ETL) dos dados. Permite a automação de scripts M para tratamento complexo de informações.

- **Power Pivot:** Para a modelagem de dados, criação de relacionamentos entre tabelas e desenvolvimento de medidas e KPIs utilizando a linguagem DAX.
 - **Power View/Report:** Para a criação das visualizações interativas e o layout final do painel.
 - **Oracle Database (PROTHEUS):** Utilizado como o principal sistema de gestão (ERP) para dados transacionais da organização. A conexão foi realizada diretamente a este banco de dados.
 - **Oracle Views:** Foram criadas *Views* específicas no Oracle (e.g., V_PROTHEUS_BI_NOTAS_EMITIDAS, V_PROTHEUS_BI_TIME_SHEETS, V_KCD_EMPRESAS_P, V_PROTHEUS_BI_PROFISSIONAIS, V_PROTHEUS_BI_CONTRATO) para pré-processar e selecionar apenas os dados relevantes para o Power BI, otimizando a performance da consulta e a segurança da informação.
 - **SharePoint:** Utilizado como repositório para arquivos de metas e dados complementares, que não residem nos sistemas Oracle. A flexibilidade do SharePoint permite que áreas de negócio gerenciem suas metas em planilhas Excel, que são subsequentemente integradas ao Power BI.
-

Capítulo 2: Metodologia de Implementação

A construção do Painel de Metas seguiu uma metodologia rigorosa, dividida em etapas de transformação e modelagem de dados, essenciais para a qualidade e confiabilidade das análises.

2.1 Arquitetura da Solução e Fluxo de Dados

A solução implementada adota uma arquitetura de Business Intelligence (BI) que se integra a múltiplas fontes de dados. O fluxo de dados pode ser visualizado da seguinte forma:

1. Extração (Extract):

- Dados operacionais são extraídos do **Oracle Database (PROTHEUS)** por meio de *Views* pré-definidas (ex: V_PROTHEUS_BI_NOTAS_EMITIDAS, V_PROTHEUS_BI_TIME_SHEETS). Essas *Views* garantem que apenas os dados necessários e já filtrados sejam acessados, protegendo a integridade e a performance do banco de dados transacional.
- Dados de metas e marketing são extraídos de arquivos armazenados no **SharePoint** (ex: Meta.xlsx, Meta Mensal Hora.xlsx, BI_Marketing.xlsx, Comitês Internos.xlsx, Meta_Comite.xlsx, Meta_Despesas.xlsx). Estes arquivos são acessados diretamente pelo Power BI.

2. Transformação (Transform):

- Os dados brutos de todas as fontes são carregados no **Power Query Editor** do Power BI.
- Nesta etapa, são aplicadas uma série de transformações para limpar, padronizar, enriquecer e reestruturar os dados, conforme detalhado na Seção

2.2. Isso inclui alteração de tipos de dados, substituição de valores, remoção de colunas desnecessárias, criação de colunas auxiliares e filtragem de registros.

3. Carregamento e Modelagem (Load & Model):

- Os dados transformados são carregados no modelo de dados do **Power BI (Power Pivot)**.
- Aqui, os relacionamentos entre as tabelas são estabelecidos (Seção 4), garantindo a correta propagação de filtros e a integridade referencial.
- São criadas as medidas e KPIs (Seção 3) usando a linguagem DAX, que permitem cálculos dinâmicos e análises complexas sobre os dados modelados.

4. Visualização e Interação:

- O painel é construído no **Power BI Desktop**, utilizando as tabelas modeladas e as medidas criadas.
- Diversos elementos visuais (gráficos, tabelas, cartões, segmentadores) são empregados para apresentar os *insights* de forma clara e interativa (Seção 5).

5. Publicação e Compartilhamento:

- O painel final é publicado no **Power BI Service**, tornando-o acessível aos usuários autorizados via web ou dispositivos móveis, com a aplicação de políticas de segurança (Seção 6).

2.2 Detalhamento das Fontes de Dados e seu Propósito

Para uma compreensão aprofundada, é essencial detalhar o propósito de cada fonte de dados e como elas contribuem para o Painel de Metas:

- **0- public v_kcd_notas_emitidas_suc_3 (Oracle View):**
 - **Propósito:** Contém informações detalhadas sobre notas fiscais emitidas, incluindo data de emissão, valores (bruto, líquido, impostos, despesas, descontos), cliente, contrato e o advogado responsável. É crucial para a análise de faturamento, rentabilidade e cumprimento de metas financeiras.
 - **Campos Chave:** data_emissao, sigla_adv_contrato, valor_bruto, valor_liquido.
- **0- Meta anual Fat e 0- Meta Mensal Fat (SharePoint Files - Meta.xlsx):**
 - **Propósito:** Contêm as metas anuais e mensais de faturamento atribuídas aos sócios. Essenciais para comparar o desempenho real com o planejado.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **10- Despesas (SharePoint File - Despesas.xlsx):**
 - **Propósito:** Registra todas as despesas da organização, categorizadas por tipo, sócio e evento. Fundamental para o controle de custos e cálculo de rentabilidade.
 - **Campos Chave:** Sócio, valor, ano, mes, tipo_despesa.

- **10- Meta Anual Despesas e 10- Meta Mensal Despesas (SharePoint Files - Meta_Despesas.xlsx):**
 - **Propósito:** Armazenam as metas anuais e mensais de despesas por sócio. Permitem a análise do controle de gastos.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **1- TabelaTS (Oracle View - V_PROTHEUS_BI_TIME_SHEETS):**
 - **Propósito:** Detalha as horas trabalhadas pelos profissionais em diferentes projetos/casos, incluindo o tipo de atividade, cliente e tempo dedicado. Fundamental para o cálculo de horas trabalhadas, faturamento por hora e produtividade.
 - **Campos Chave:** tim_dta, fun_mat, tim_min, car_dsc.
- **1- Meta_Hora_Anual e 1- Meta_Hora_Mes (SharePoint Files - Meta Mensal Hora.xlsx):**
 - **Propósito:** Contêm as metas de horas anuais e mensais para cada profissional. Essenciais para monitorar a utilização do tempo da equipe.
 - **Campos Chave:** Sigla / Matrícula, ANO / DATA, Meta_Anual / META.
- **11-Prospect (Oracle View - V_KCD_EMPRESAS_P):**
 - **Propósito:** Registra informações sobre empresas prospectadas, seu status (ex-prospect, prospect, prospect convertido) e o responsável. Importante para a gestão do funil de vendas e taxa de conversão.
 - **Campos Chave:** data_cadastramento, matr_responsavel, PROSPECT_CONVERTIDO.
- **11- Meta Prospect Anual e 11- Meta Prospect Mes (SharePoint Files - Meta.xlsx):**
 - **Propósito:** Armazenam as metas anuais e mensais de prospecção de clientes por sócio.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL CLIENTE / META MES CLIENTE.
- **V_PROTHEUS_BI_CONTRATO (Oracle View):**
 - **Propósito:** Detalha os contratos existentes, excluindo prospects, ex-prospects e contratos em status de prospecção. Contém dados de data de cadastro e funcionário responsável.
 - **Campos Chave:** contrato, data_cadastro, matricula_funcionario.
- **3- Meta Contrato Anual e 3- Meta Contrato Mes (SharePoint Files - Meta.xlsx):**
 - **Propósito:** Contêm as metas anuais e mensais relacionadas à aquisição de novos contratos.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL CONTRATO / META MES CONTRATO.

- **public v_bi_empresas (Oracle View - V_KCD_EMPRESAS_P):**
 - **Propósito:** Fornece informações sobre empresas que são clientes efetivos, incluindo data de cadastramento e sócio responsável.
 - **Campos Chave:** data_cliente, matr_responsavel, CLIENTE_SITIACAO.
- **2- Meta Cliente Anual e 2- Meta Cliente Mes (SharePoint Files - Meta.xlsx):**
 - **Propósito:** Armazenam as metas anuais e mensais de retenção ou aquisição de clientes efetivos.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL CLIENTE / META MES CLIENTE.
- **7- Ranking (SharePoint File - BI_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Registra o desempenho da organização e seus profissionais em rankings e premiações externas. Essencial para metas de reconhecimento de mercado.
 - **Campos Chave:** Sócio, Métrica, DATA, Instituição, Categoria.
- **7- Meta_Anual_Ranking e 7- Meta_Mes_Ranking (SharePoint Files - Meta_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas anuais e mensais relacionadas a rankings e premiações.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **Meta_Anual_Manutencao e Meta_Mensal_Manutencao (SharePoint Files - Meta_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas relacionadas à manutenção de clientes ou outras atividades de suporte.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **6- Associacoes (SharePoint File - BI_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Detalha a participação dos sócios em associações e câmaras, com informações sobre cargo, instituição e ano. Relevante para metas de networking e posicionamento.
 - **Campos Chave:** Sócio, Instituição, Cargo, Ano.
- **6- Meta_Ano_Associacoes e 6- Meta_Mes_Associacoes (SharePoint Files - Meta_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas anuais e mensais de participação em associações.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **4- Eventos (SharePoint File - BI_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Registra a participação dos profissionais em eventos (palestras, congressos), incluindo tipo, nome, local e profissional envolvido.

- **Campos Chave:** Profissional, DATA, Nome do evento, Tipo de evento por publico.
- **4- Meta_Ano-Eventos e 4- Meta_Mes_Eventos (SharePoint Files - Meta_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas anuais e mensais de participação em eventos.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **5- Publicacoes (SharePoint File - BI_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Detalha as publicações realizadas pelos profissionais, como artigos, notas e mídias. Essencial para metas de visibilidade e *thought leadership*.
 - **Campos Chave:** Porta-voz, Data Evento, Título, Veículo.
- **5- Meta_Ano_Publi e 5- Meta_Mes_Publi (SharePoint Files - Meta_Marketing.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas anuais e mensais de publicações.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO / DATA, META ANUAL / META.
- **8- Comite (SharePoint File - Comitês Internos.xlsx):**
 - **Propósito:** Registra a participação dos sócios em comitês internos, indicando se a participação cumpre uma meta específica (META = "Sim").
 - **Campos Chave:** SÓCIO(SIGLA), NOME DO COMITÊ, DATA, META.
- **8- Meta_Anuual_Comite (SharePoint File - Meta_Comite.xlsx):**
 - **Propósito:** Metas anuais de participação em comitês.
 - **Campos Chave:** SOCIO, ANO, META ANUAL.
- **0- Tabela_Conversao (SharePoint File - cotacao.xlsx):**
 - **Propósito:** Contém taxas de conversão de moedas (US, EU), utilizada para padronizar valores financeiros se a organização atua com múltiplas moedas.
 - **Campos Chave:** Data, CotacaoUS, CotacaoEU.
- **Metas Pessoais (SharePoint File - Meta_Comite.xlsx):**
 - **Propósito:** Detalha metas de desenvolvimento pessoal dos sócios, incluindo status e data de conclusão.
 - **Campos Chave:** SÓCIO, ITEM, STATUS, DATA CONCLUSÃO, TIPO.
- **9- public v_kcd_profissionais_bi (Oracle View - V_PROTHEUS_BI_PROFISSIONAIS):**
 - **Propósito:** Tabela mestra de profissionais, contendo matrículas e nomes. Atua como a dimensão central para a maioria dos relacionamentos.
 - **Campos Chave:** matricula, NOME_COMPLETO.
- **13- Equipes (PostgreSQL - c_equipes):**

- **Propósito:** Fornece a estrutura de equipes, permitindo análises de desempenho agregadas por grupo.
- **Campos Chave:** id_equipe, nome_equipe.
- **Calendario (Tabela de Dimensão):**
 - **Propósito:** Uma tabela de datas padronizada, gerada no Power BI, crucial para todas as análises temporais, permitindo filtros por ano, mês, dia da semana, etc. Atua como uma dimensão para todas as tabelas com informações de data.
 -

2.3 Transformações de Dados (Power Query)

As transformações de dados realizadas durante o projeto são fundamentais para garantir que as informações estivessem limpas, padronizadas e prontas para análise. Utilizando a linguagem M no Power Query, foram aplicadas as seguintes operações:

- **Alteração de Tipo de Dados:** A conversão explícita de colunas para os tipos de dados corretos (numérico, texto, data) é uma etapa crítica para evitar erros de cálculo e de exibição. Por exemplo, a conversão de Meta para numérico e data_emissao para data garante que operações matemáticas e filtros de tempo funcionem corretamente.
- **Substituição de Valores:** É vital para consolidar dados que podem ter sido inseridos com diferentes nomenclaturas nos sistemas de origem. Isso assegura que todos os registros referentes a uma mesma entidade sejam corretamente agrupados.
- **Filtragem de Registros:** A remoção de linhas irrelevantes ou inválidas, como profissionais específicos em TabelaTS (car_dsc <> "Consultor") ou contratos com status de "EXCLUÍDO", otimiza o volume de dados a ser processado e foca a análise em informações pertinentes.
- **Remoção e Reordenamento de Colunas:** A exclusão de colunas desnecessárias (Column4, Column5, grupo) reduz o tamanho do modelo e melhora a performance. O reordenamento é uma prática de organização que facilita a manutenção futura.
- **Criação de Colunas Auxiliares:** A adição de novas colunas, como Data Formatada (ex: "01/MM/AAAA") ou Mês/Ano, facilita a segmentação e agregação de dados em diferentes granularidades, oferecendo maior flexibilidade para as análises do painel.
- **Tratamento de Erros e Valores Nulos:** As etapas de "Erros em..." presentes no script (Erros em public v_kcd_notas_emitidas_suc_3, Erros em 1- TabelaTS) indicam um processo de detecção e tratamento de incompatibilidades de tipo de dados, fundamental para a robustez do ETL. A filtragem de linhas com valores nulos em campos críticos ([Data] <> null em Tabela_Conversao, [tim_ide] <> null em TabelaTS) garante a qualidade dos dados.
-

2.4 Estratégia de Qualidade e Governança de Dados

A qualidade e a governança dos dados foram prioritárias no desenvolvimento do projeto, assegurando que as informações apresentadas no painel sejam confiáveis e acuradas.

- **Validação na Origem (Oracle Views):** A criação de *Views* no Oracle já representa uma primeira camada de governança, pois os dados são pré-selecionados e pré-processados na fonte, aplicando filtros e transformações básicas antes mesmo de serem consumidos pelo Power BI.
- **Tratamento de Erros no Power Query:** Como visto no script, blocos como "Erros em public v_kcd_notas_emitidas_suc_3" demonstram um esforço proativo para identificar e tratar registros que apresentam incompatibilidades de tipo de dados ou outros problemas. Isso envolve a detecção de *type mismatches* e a seleção de linhas com erros para revisão. Embora o script mostre a identificação de erros, é importante para a monografia descrever o *processo de resolução* desses erros (ex: quais erros foram corrigidos manualmente, quais foram ignorados após análise, ou se há um procedimento de alerta para as equipes de origem).
- **Documentação (Este documento):** A documentação detalhada das transformações, medidas e relacionamentos serve como um artefato de governança, facilitando a compreensão do fluxo de dados e a manutenção futura do painel.

2.5 Modelagem de Dados (Power Pivot)

Com os dados limpos e transformados, a modelagem do Power BI foi construída com base em um esquema *star schema* ou *snowflake schema*, utilizando os seguintes elementos:

1. **Relacionamento entre Tabelas:** O modelo de dados foi estruturado meticulosamente para garantir que as tabelas se relacionassem corretamente, usando chaves primárias e estrangeiras como *matricula* (na dimensão public v_kcd_profissionais_bi) e *Date* (na dimensão Calendario). A cardinalidade "One-to-Many" é predominante, otimizando o desempenho e a flexibilidade das análises. A tabela de relacionamentos detalhada na Seção 4 ilustra essas conexões vitais, permitindo a correta propagação de filtros e cálculos.
2. **Criação de Medidas e KPIs:** As **medidas** foram criadas utilizando a linguagem DAX (Data Analysis Expressions) para realizar cálculos dinâmicos e complexos sobre os dados agregados. Isso inclui Total de Metas Atingidas, Total de Despesas, Taxa de Cumprimento de Metas, Valor de Execução das Tarefas, entre outros. Os KPIs, por sua vez, servem como indicadores de desempenho que traduzem esses cálculos em *insights* acionáveis.
3. **Tabelas e Visualizações:** Embora não sejam parte da modelagem em si, as **tabelas de dados** foram usadas para exibir informações detalhadas de metas, despesas, equipes e profissionais. **Gráficos de barras, gráficos de linha e indicadores de desempenho (KPIs)** foram configurados para ajudar na análise visual dos dados, conforme será detalhado na Seção 5.

Capítulo 3: Medidas e KPIs Desenvolvidos

A seguir, são detalhadas as medidas e KPIs (Key Performance Indicators) essenciais para a análise de desempenho do painel, com suas respectivas fórmulas DAX e descrições. O uso de DAX é fundamental para a criação de inteligência de negócio no Power BI, permitindo cálculos dinâmicos que se ajustam aos filtros e interações do usuário.

3.1 Medidas Criadas

As medidas são cálculos que permitem agregar e analisar os dados de diversas formas. São a base numérica para os KPIs.

- **Meta Anual Total**
 - **Fórmula DAX:** Meta Anual Total = SUM(Meta_Anual[Valor])
 - **Descrição:** Soma as metas anuais definidas para todos os sócios ou entidades.
- **Despesas Totais**
 - **Fórmula DAX:** Despesas Totais = SUM(Despesas[Valor])
 - **Descrição:** Soma o valor total de todas as despesas registradas no período.
- **Horas Trabalhadas Totais**
 - **Fórmula DAX:** Horas Trabalhadas = SUM(TabelaTS[Horas Trabalhadas])
 - **Descrição:** Soma todas as horas trabalhadas registradas na TabelaTS.
- **Cumprimento de Meta**
 - **Fórmula DAX:** Cumprimento de Meta = DIVIDE(SUM(Meta_Anual[Valor Realizado]), SUM(Meta_Anual[Meta]), 0)
 - **Descrição:** Calcula o percentual de cumprimento das metas anuais, dividindo o valor realizado pela meta estabelecida. O DIVIDE com o terceiro argumento 0 garante que a divisão por zero não resulte em erro.
- **Meta de Faturamento**
 - **Fórmula DAX:** Meta de Faturamento = CALCULATE(SUM(TabelaTS[Faturamento]), TabelaTS[Data] = "Ano atual")
 - **Descrição:** Calcula o faturamento total dentro do ano atual, conforme definido nos dados. A função CALCULATE altera o contexto de filtro da expressão.
- **KPI de Desempenho**
 - **Fórmula DAX:** KPI Desempenho = IF(SUM(Meta_Anual[Valor Realizado]) >= SUM(Meta_Anual[Meta]), "Meta Atingida", "Meta Não Atingida")

- **Descrição:** Indica se a meta anual foi atingida ou não, comparando o valor realizado com a meta. Retorna um texto descritivo.
- **Meta Anual Realizada (Cálculo de Cumprimento de Meta)**
 - **Fórmula DAX:** Meta Anual Realizada = SUM(Meta_Anual[Valor Realizado])
 - **Descrição:** Calcula a soma do valor realizado em relação à meta anual de cada sócio/cliente.
- **Percentual de Cumprimento da Meta Anual**
 - **Fórmula DAX:** Percentual Cumprimento Meta Anual =
DIVIDE(SUM(Meta_Anual[Valor Realizado]), SUM(Meta_Anual[Meta]), 0)
 - **Descrição:** Mede o percentual de cumprimento da meta anual com base no valor realizado em comparação com o valor da meta.
- **Despesas Anuais Totais**
 - **Fórmula DAX:** Despesas Anuais Totais = SUM(Despesas[Valor])
 - **Descrição:** Soma todas as despesas registradas ao longo do ano.
- **Despesas Mensais Totais**
 - **Fórmula DAX:** Despesas Mensais Totais = CALCULATE(SUM(Despesas[Valor]),
FILTER(Despesas, MONTH(Despesas[Data]) = MONTH(TODAY())))
 - **Descrição:** Calcula o total de despesas do mês corrente. FILTER permite aplicar um filtro específico (MONTH(Despesas[Data]) = MONTH(TODAY())) dentro do contexto da CALCULATE.
- **Meta Mensal Realizada**
 - **Fórmula DAX:** Meta Mensal Realizada = SUM(Meta_Mensal[Valor Realizado])
 - **Descrição:** Soma o valor realizado em relação à meta mensal de cada sócio/cliente.
- **Percentual de Cumprimento de Meta Mensal**
 - **Fórmula DAX:** Percentual Cumprimento Meta Mensal =
DIVIDE(SUM(Meta_Mensal[Valor Realizado]), SUM(Meta_Mensal[Meta]), 0)
 - **Descrição:** Mede o percentual de cumprimento da meta mensal com base no valor realizado em comparação com a meta do mês.
- **Horas Trabalhadas Totais (Cálculo Global)**
 - **Fórmula DAX:** Horas Trabalhadas Totais = SUM(TabelaTS[Horas Trabalhadas])
 - **Descrição:** Soma o total de horas trabalhadas ao longo de todo o período registrado.
- **Horas Trabalhadas Mensais**

- **Fórmula DAX:** Horas Trabalhadas Mensais = CALCULATE(SUM(TabelaTS[Horas Trabalhadas]), FILTER(TabelaTS, MONTH(TabelaTS[Data]) = MONTH(TODAY())))
- **Descrição:** Calcula o total de horas trabalhadas no mês corrente.
- **Meta de Faturamento por Profissional**
 - **Fórmula DAX:** Meta Faturamento Profissional = CALCULATE(SUM(TabelaTS[Faturamento]), TabelaTS[Profissional] = "Nome do Profissional")
 - **Descrição:** Soma o faturamento realizado por um profissional específico (o nome do profissional deve ser ajustado na fórmula ou dinamicamente por um filtro).
- **Custo por Hora Trabalhada**
 - **Fórmula DAX:** Custo por Hora Trabalhada = DIVIDE(SUM(Despesas[Valor]), SUM(TabelaTS[Horas Trabalhadas]), 0)
 - **Descrição:** Calcula o custo por hora trabalhada, dividindo o total de despesas pelo total de horas trabalhadas.
- **Meta de Faturamento Anual**
 - **Fórmula DAX:** Meta Faturamento Anual = SUM(Meta_Anual[Faturamento Estimado])
 - **Descrição:** Calcula a meta de faturamento anual estimada para cada sócio/cliente.
- **Custo Total Anual**
 - **Fórmula DAX:** Custo Total Anual = SUM(Despesas[Valor])
 - **Descrição:** Soma o total de custos/despesas anuais.
- **Meta Prospect Convertido**
 - **Fórmula DAX:** Meta Prospect Convertido = CALCULATE(SUM(Meta_Prospect[Meta]), Meta_Prospect[Status] = "Convertido")
 - **Descrição:** Soma as metas de prospectos que foram convertidos em contratos efetivos, aplicando um filtro no status.
- **Valor de Sucesso (Faturamento Realizado)**
 - **Fórmula DAX:** Valor de Sucesso = SUM(TabelaTS[Faturamento]) - SUM(TabelaTS[Valor de Sucesso Estimado])
 - **Descrição:** Calcula o valor de sucesso de um contrato ou meta, comparando o faturamento realizado com o valor estimado.
- **Custo por Meta Cumprida**

- **Fórmula DAX:** Custo por Meta Cumprida = $\text{DIVIDE}(\text{SUM}(\text{Despesas}[\text{Valor}]), \text{SUM}(\text{Meta_Anual}[\text{Meta Realizada}]), 0)$
- **Descrição:** Calcula o custo por cada meta cumprida, dividindo as despesas pelo total de metas realizadas.
- **Índice de Rentabilidade por Sócio**
 - **Fórmula DAX:** Índice de Rentabilidade = $\text{DIVIDE}(\text{SUM}(\text{TabelaTS}[\text{Faturamento}]), \text{SUM}(\text{Despesas}[\text{Valor}]), 0)$
 - **Descrição:** Calcula o índice de rentabilidade por sócio, dividindo o faturamento gerado pela despesa associada.
- **Meta Total de Contrato**
 - **Fórmula DAX:** Meta Total Contrato = $\text{SUM}(\text{Meta_Contrato}[\text{Meta}])$
 - **Descrição:** Soma as metas definidas para todos os contratos no sistema.
- **Ranking de Desempenho por Sócio**
 - **Fórmula DAX:** Ranking Desempenho Sócio = $\text{RANKX}(\text{ALL}(\text{Meta_Anual}[\text{Sócio}]), \text{SUM}(\text{Meta_Anual}[\text{Valor Realizado}]), , \text{DESC})$
 - **Descrição:** Calcula o ranking de desempenho para os sócios com base no valor realizado em comparação com a meta anual, em ordem decrescente. RANKX é uma função iteradora poderosa.
- **Meta Anual vs Realizado (Diferença)**
 - **Fórmula DAX:** Diferença Meta Anual Realizada = $\text{SUM}(\text{Meta_Anual}[\text{Meta}]) - \text{SUM}(\text{Meta_Anual}[\text{Valor Realizado}])$
 - **Descrição:** Calcula a diferença entre o valor da meta anual e o valor realmente realizado.

3.2 Expressões de Cálculo para KPIs e Fórmulas Avançadas

Os KPIs representam indicadores estratégicos que avaliam o desempenho em relação a objetivos específicos, muitas vezes utilizando as medidas como base para expressões lógicas ou temporais.

1. Meta de Faturamento Acumulada (Anual)

- **Expressão DAX:** Meta Acumulada Faturamento Anual = $\text{CALCULATE}(\text{SUM}(\text{TabelaTS}[\text{Faturamento}]), \text{DATESYTD}(\text{TabelaTS}[\text{Data}]))$
- **Descrição:** Calcula o faturamento acumulado ao longo do ano até a data atual, utilizando a função DATESYTD para considerar o ano corrente e CALCULATE para modificar o contexto de filtro.
- **Tabela Relacionada:** TabelaTS, Calendario (implícito via DATESYTD).

2. Taxa de Conversão de Prospectos

- **Expressão DAX:** Taxa Conversão Prospect =
DIVIDE(SUM(Meta_Prospect[Prospect Convertido]),
SUM(Meta_Prospect[Prospect Inicial]), 0)
- **Descrição:** Mede a taxa de conversão de prospectos, comparando o número de prospectos convertidos com o número inicial de prospectos.
- **Tabela Relacionada:** Meta Prospect.

3. Custo Operacional por Meta

- **Expressão DAX:** Custo Operacional por Meta = DIVIDE(SUM(Despesas[Valor]),
COUNT(Meta_Anual[Meta]), 0)
- **Descrição:** Calcula o custo operacional por meta, dividindo o total de despesas pelo número de metas definidas.
- **Tabela Relacionada:** Despesas, Meta Anual.

4. Performance de Meta (Faturamento)

- **Expressão DAX:** Performance de Meta = DIVIDE(SUM(TabelaTS[Faturamento]),
SUM(Meta_Anual[Meta]), 0)
- **Descrição:** Calcula o desempenho geral das metas, dividindo o faturamento realizado pela meta anual.
- **Tabela Relacionada:** TabelaTS, Meta Anual.

5. Cumprimento de Meta Anual

- **Expressão DAX:** Cumprimento Meta Anual = IF(SUM(Meta_Anual[Valor Realizado]) >= SUM(Meta_Anual[Meta]), "Meta Atingida", "Meta Não Atingida")
- **Descrição:** Verifica se o valor realizado na meta anual atingiu a meta esperada. Retorna "Meta Atingida" ou "Meta Não Atingida".
- **Campos Usados:** Meta_Anual[Valor Realizado], Meta_Anual[Meta].

6. Cumprimento de Meta Mensal

- **Expressão DAX:** Cumprimento Meta Mensal = IF(SUM(Meta_Mensal[Valor Realizado]) >= SUM(Meta_Mensal[Meta]), "Meta Atingida", "Meta Não Atingida")
- **Descrição:** Verifica se o valor realizado na meta mensal atingiu a meta esperada.

- **Campos Usados:** Meta_Mensal[Valor Realizado], Meta_Mensal[Meta].

7. Performance de Faturamento (Meta x Realizado)

- **Expressão DAX:** Performance de Faturamento =
DIVIDE(SUM(TabelaTS[Faturamento]), SUM(Meta_Anual[Meta]), 0)
- **Descrição:** Calcula a performance de faturamento como a proporção do faturamento realizado em relação à meta anual.
- **Campos Usados:** TabelaTS[Faturamento], Meta_Anual[Meta].

8. Meta de Horas Trabalhadas (Mensal)

- **Expressão DAX:** Meta Horas Trabalhadas = IF(SUM(TabelaTS[Horas Trabalhadas]) >= SUM(Meta_Mensal[Meta Mensal]), "Meta de Horas Atingida", "Meta de Horas Não Atingida")
- **Descrição:** Avalia se a meta de horas trabalhadas mensais foi atingida.
- **Campos Usados:** TabelaTS[Horas Trabalhadas], Meta_Mensal[Meta Mensal].

9. Despesas Acima ou Abaixo da Meta

- **Expressão DAX:** Despesas Meta = IF(SUM(Despesas[Valor]) > SUM(Meta_Anual[Meta Despesa]), "Despesas Acima da Meta", "Despesas Dentro da Meta")
- **Descrição:** Classifica o status das despesas em relação à meta anual.
- **Campos Usados:** Despesas[Valor], Meta_Anual[Meta Despesa].

10. Desempenho de Meta Prospect Convertido

- **Expressão DAX:** Desempenho Meta Prospect =
DIVIDE(SUM(Meta_Prospect[Meta Convertida]), SUM(Meta_Prospect[Meta Total]), 0)
- **Descrição:** Avalia a eficiência da conversão de prospectos.
- **Campos Usados:** Meta_Prospect[Meta Convertida], Meta_Prospect[Meta Total].

11. KPI de Rentabilidade por Sócio

- **Expressão DAX:** Rentabilidade Sócio = DIVIDE(SUM(TabelaTS[Faturamento]), SUM(Despesas[Valor]), 0)
- **Descrição:** Mede a rentabilidade individual de cada sócio.

- **Campos Usados:** TabelaTS[Faturamento], Despesas[Valor].

12. Índice de Desempenho de Meta Anual

- **Expressão DAX:** Índice Desempenho Meta Anual =
DIVIDE(SUM(Meta_Anual[Valor Realizado]), SUM(Meta_Anual[Meta]), 0)
- **Descrição:** Oferece uma visão percentual do cumprimento das metas anuais.
- **Campos Usados:** Meta_Anual[Valor Realizado], Meta_Anual[Meta].

Capítulo 4: Estrutura do Modelo de Dados e Relacionamentos

O modelo de dados no Power BI é a espinha dorsal do painel, conectando as diversas fontes de informação e permitindo que as medidas e KPIs funcionem de forma coesa e dinâmica. A sua estrutura foi cuidadosamente planejada para otimizar o desempenho das consultas e a inteligência analítica. A maioria dos relacionamentos segue o padrão "One-to-Many", típico em modelos dimensionais (Star Schema ou Snowflake Schema), o que permite que uma única entrada em uma tabela de dimensão se relacione com múltiplas entradas em tabelas de fatos.

A tabela abaixo detalha os principais relacionamentos estabelecidos no modelo:

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
Meta_Hora_Mes.Matrícula	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
public v_kcd_notas_emitidas_suc_3.sigla_ad v_contrato	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
TabelaTS.fun_mat	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
Meta anual Fat.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
0- Meta Mensal Fat.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
2- Meta Cliente Mes.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
1- Meta_Hora_Anuar.Sigla	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
2- Meta Cliente Anual.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
3- Meta Contrato Anual.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
3- Meta Contrato Mes.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
4- Meta_Ano-Eventos.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
4- Meta_Mes_Eventos.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
4- Eventos.Profissional	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
5- Publicacoes.Porta-voz	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
5- Meta_Ano_Publi.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
5- Meta_Mes_Publi.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Associacoes.Sócio	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Meta_Mes_Associacoes.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Meta_Ano_Associacoes.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Ranking.Sócio	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Meta_Mes_Ranking.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Meta_Anual_Ranking.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
8- Comite.SÓCIO(SIGLA)	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
8- Meta_Anual_Comite.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
10- Despesas.Sócio	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
10- Meta Anual Despesas.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
10- Meta Mensal Despesas.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
11-Prospect.matr_responsavel	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
11- Meta Prospect Anual.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
11- Meta Prospect Mes.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
Metas Pessoais.SÓCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
Meta_Anual_Manutencao.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
Meta_Mensal_Manutencao.SOCIO	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
V_PROTHEUS_BI_CONTRATO.matricula_funcionario	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
public v_bi_empresas.matr_responsavel	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO
0- public v_kcd_notas_emitidas_suc_3.data_emissao	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
0- Tabela_Conversao.Data	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
0- Meta Mensal Fat.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
1- TabelaTS.tim_dta	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
1- Meta_Hora_Mes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
2- Meta Cliente Mes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
1- Meta_Hora_Anual.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
3- Meta Contrato Anual.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
3- Meta Contrato Mes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
4- Eventos.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
4- Meta_Mes_Eventos.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO

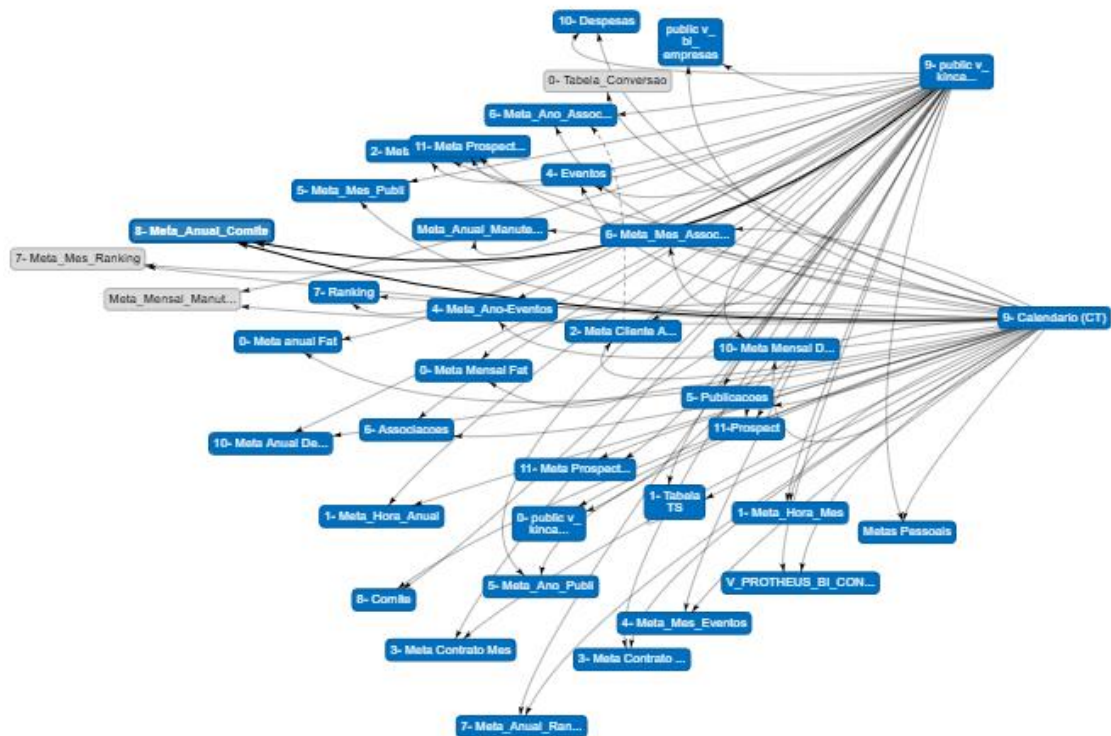
Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
4- Meta_Ano-Eventos.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
5- Meta_Ano_Publi.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
5- Meta_Mes_Publi.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Associacoes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Meta_Mes_Associacoes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Meta_Ano_Associacoes.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Meta_Anual_Ranking.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Meta_Mes_Ranking.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
7- Ranking.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
8- Comite.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
8- Meta_Anual_Comite.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
10- Despesas.Data Formatada	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
10- Meta Anual Despesas.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
10- Meta Mensal Despesas.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
11-Prospect.data_cadastramento	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
11- Meta Prospect Mes.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
11- Meta Prospect Anual.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
5- Publicacoes.Data	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
Metas Pessoais.DATA FORMATADA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
Meta_Anual_Manutencao.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
Meta_Mensal_Manutencao.DATA	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
V_PROTHEUS_BI_CONTRATO.data_cadastro	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
0- Meta anual Fat.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
2- Meta Cliente Anual.ANO	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
public v_bi_empresas.matr_responsavel	public v_kcd_profissionais_bi. matricula	One-to-Many	VERDADEIRO

Origem (FROM)	Destino (TO)	Cardinalidade	Status Ativo
public v_bi_empresas.data_cliente	Calendario.Date	One-to-Many	VERDADEIRO
6- Meta_Ano_Associacoes.COD	2- Meta Cliente Anual.COD	One-to-Many	FALSO

Observações sobre os Relacionamentos:

- **Dimensão Profissional:** A tabela public v_kcd_profissionais_bi atua como uma dimensão central (hub) para diversas tabelas de fatos e outras dimensões relacionadas a desempenho individual de sócios e profissionais. Esta centralização garante que todos os dados de performance possam ser facilmente filtrados e agregados por profissional.
- **Dimensão Tempo (Calendário):** A tabela Calendario é uma dimensão de tempo essencial. Todas as tabelas que contêm informações de data se relacionam a ela. Isso permite análises temporais flexíveis (por ano, trimestre, mês, semana, dia), evitando a necessidade de criar colunas de tempo redundantes em cada tabela de fato.
- **Relacionamentos Inativos (FALSO):** O relacionamento entre Meta_Ano_Associacoes.COD e Meta Cliente Anual.COD com status FALSO indica um relacionamento inativo. Tais relacionamentos são geralmente criados para serem ativados dinamicamente em medidas DAX específicas (utilizando USERELATIONSHIP) quando um contexto de filtro alternativo é necessário, sem sobrecarregar o modelo com múltiplos relacionamentos ativos que poderiam causar ambiguidades.
- **Consistência das Chaves:** A manutenção da integridade referencial através de chaves consistentes, como matricula e ANO/DATA, é fundamental para a precisão dos cálculos e a capacidade de *drill-down* e *drill-through* no painel.



Capítulo 5: Design e Interatividade do Painel

A usabilidade e o impacto do Painel de Metas dependem significativamente do seu design e da interatividade que oferece aos usuários.

5.1 Princípios de Design e Layout

O design do painel seguiu princípios de visualização de dados para garantir clareza, concisão e facilidade de interpretação:

- **Simplicidade e Clareza:** Evitar o excesso de informações em uma única tela, priorizando as métricas mais relevantes e apresentando-as de forma direta.
- **Consistência Visual:** Uso de uma paleta de cores unificada, fontes padronizadas e elementos visuais consistentes em todas as páginas para uma experiência de usuário coesa.
- **Hierarquia da Informação:** Organização dos elementos visuais de forma lógica, com as informações mais importantes destacadas e facilmente acessíveis. O layout do tipo "F" ou "Z" (padrão de leitura ocidental) foi considerado para guiar o olhar do usuário.
- **Responsividade:** Design adaptativo para garantir que o painel seja funcional e visualmente atraente em diferentes dispositivos e tamanhos de tela.

5.2 Visualizações Chave e Justificativa

Diferentes tipos de gráficos foram selecionados para comunicar informações de forma mais eficaz:

- Gráficos de Barras e Colunas:** Utilizados para comparação de categorias (ex: faturamento por sócio, despesas por tipo) e para mostrar o cumprimento de metas. Sua clareza visual facilita a identificação rápida de destaques e deficiências.
- Gráficos de Linha:** Ideais para visualizar tendências ao longo do tempo (ex: evolução mensal do faturamento, horas trabalhadas anuais). Permite identificar sazonalidades e padrões de crescimento ou declínio.
- Cartões (Cards) e KPIs:** Usados para exibir métricas-chave individuais (ex: Total de Faturamento, Meta Anual, Percentual de Cumprimento), muitas vezes acompanhados de ícones ou cores condicionais (verde para meta atingida, vermelho para não atingida) para um *status* rápido.
- Gráficos de Medidor (Gauge Charts):** Úteis para visualizar o progresso em relação a uma meta (ex: percentual de cumprimento de uma meta individual), oferecendo uma leitura intuitiva do "quão perto estamos".
- Tabelas:** Essenciais para apresentar detalhes granulares de dados, complementando os gráficos com informações precisas e permitindo a exportação de dados para análises mais aprofundadas.

PAINEL DE METAS		Ano	▼	Mês	▼
PEDRO UNO CASTRO		2024	▼	Todos	▼
PERSPECTIVA FINANCEIRA					
Garantir o mínimo de horas Cobráveis da equipe por mês					
EQUIPE	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
Filial São Paulo	S	7921	7796	125	101,61%
Attingir o faturamento próprio anual sem extras					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	N	R\$ 1.640.400,20	R\$ 1.814.930,00	-R\$ 174.529,80	90,38%
Cumprir orçamento de despesas de viagens no ano					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	R\$ 127.252,96	R\$ 65.000,00	62.252,96	195,77%
PERSPECTIVA DE CLIENTES/MARKETING/JURÍDICO					
Cadastrar novos Prospects no ano					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	27	12	15	225,00%
Conquistar novos casos em clientes próprios no ano					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	126	50	76	252,00%
Conquistar Novos Clientes no ano					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	14	8	6	175,00%
Conquista de novos Rankings / Upgrade em ranking existente					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	3	1	2	300,00%
Manutenção dos Rankings já conquistados					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	7	6	1	700,00%
amento Próprio	Horas Cobráveis	Novos Clientes	Prospects	Novos Contratos	
Participação em Câmaras, Comissões ou Associações					
SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	4	3	1	133,33%
	Eventos	Publicações	Associações e Câmaras	Rankings	

Manutenção dos Rankings já conquistados

SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	7	6	1	700,00%

Participação em Câmaras, Comissões ou Associações

SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	4	3	1	133,33%

Participação em eventos como palestrante/moderador/organizador

SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	N	3	6	-3	50,00%

Publicações/Artigos/Mídia junto à equipe no ano

SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	21	1	20	2100,00%

PERSPECTIVA DE PROCESSOS INTERNOS/PRODUÇÃO JURÍDICA

Participação em Comitês internos

SÓCIO	META ATINGIDA?	REAL	META	VARIAÇÃO	ATINGIMENTO
PUC	S	6	4	2	150,00%

Metas Subjetivas

SÓCIO	ITEM	STATUS	DATA CONCLUSÃO	TIPO
PUC	Eleger e atuar no desenvolvimento de novo talento (braço direito, substituto direto em caso de férias ou ausência)	N		Perspectiva de Pessoas
PUC	Elaborar e finalizar junto ao Marketing a apresentação de cada área para apresentação aos clientes (até o final do I TRI)	S		Processos Internos
PUC	Apuração da elaboração, aprovação e implementação do Plano de Sócios	N		Processos Internos
PUC	Apuração da elaboração, aprovação e divulgação do Plano de Carreira	N		Processos Internos
PUC	Apuração da busca, aprovação e implementação da base física em Santos	N		Processos Internos
PUC	Apuração da alteração do contrato social	N		Processos Internos

PERSPECTIVA FINANCEIRA

PEDRO UNO CASTRO

Ano Emissão 2025
Mês Emissão Seleções múltiplas
Êxito e Sucumbên... Todos

Este indicador apura o faturamento de próprio do sócio sem considerar extras (êxitos e sucumbências) e o compara com a meta estabelecida para cada sócio no ano. Faturamento próprio é aquele cujo contrato está em nome do sócio no campo "responsável contrato" no sistema, independente de divisão de R. Fee com outro sócio.

matricula	1	2	3	4	Total
PUC	R\$ 48.825	R\$ 239.126	R\$ 210.822	R\$ 166.032	R\$ 664.805
Total	R\$ 48.825	R\$ 239.126	R\$ 210.822	R\$ 166.032	R\$ 664.805

matricula	Mes	Valor Faturado	Meta Mensal	Saldo Meta
PUC	1	R\$ 48.825	R\$ 142.703,00	-93.878,30
PUC	2	R\$ 239.126	R\$ 142.703,00	96.422,55
PUC	3	R\$ 210.822	R\$ 142.703,00	68.119,38
PUC	4	R\$ 166.032	R\$ 142.703,00	23.328,98
Total		R\$ 664.805	R\$ 570.812,00	93.992,61

Saldo para cumprir Meta

R\$ 1.047.632

Evolução do Atingimento da Meta



cliente	1	2	3	4	Total
Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig)		R\$ 5.334,11		R\$ 5.050,34	R\$ 10.384,44
SKULD EVA SHANGHAI - Grounding at Porto Al...		R\$ 5.334,11			R\$ 5.334,11
SKULD Legal assistance Pacific Basin "Esperanc...				R\$ 2.243,54	R\$ 2.243,54
SKULD TORM VOYAGER - Brazilian Navy Notific...				R\$ 2.806,79	R\$ 2.806,79
Athara Maritime Corp					

APURAÇÃO DE HORAS
PEDRO UNO CASTRO

Ano

2025

Mês

Todos

Este indicador apura a quantidade de horas cobráveis + horas não cobráveis em clientes mensalmente lançada/revisada pelos advogados e as compara com a meta estabelecida de 132h mensais por advogado.

Evolução de Atingimento da Meta

6471

0 9412

Horas a cumprir da Meta

2941

Saldo entre Horas e Meta

-2941

Mes	1				2				3				4				
equipe	Total	Horas Clientes	Meta	Saldo	Total	Horas Clientes	Meta	Saldo	Total	Horas Clientes	Meta	Saldo	Total	Horas Clientes	Meta	Saldo	To
Filial São Paulo	1053	685	759	-74	1090	725	733	-8	977	715	792	-77	1145	780	792	-12	11
Advogado Junior 1	164	99	99	-1	126	73	73	0	63	42	132	-90	145	98	132	-34	1
Advogado Junior 2	184	176	132	44	190	189	132	57	195	195	132	63	182	180	132	48	1
Advogado Junior 3	170	119	132	-13	193	176	132	44	180	155	132	23	206	181	132	49	2
Advogado Pleno 2	183	99	132	-33	200	82	132	-50	187	106	132	-26	218	114	132	-18	1
Advogado Pleno 3	196	160	132	28	193	163	132	31	171	138	132	6	223	157	132	25	2
Sócio	156	32	132	-100	188	42	132	-90	181	81	132	-51	170	51	132	-81	2
PUC	156	32	132	-100	188	42	132	-90	181	81	132	-51	170	51	132	-81	2

NOVOS CLIENTES
PEDRO UNO CASTRO

Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador apura a quantidade de novos clientes conquistados pelo sócio dentro do ano, utilizando o campo "sócio responsável" no sistema.

Sócio	Mes	Cliente	Meta	Saldo Meta
PUC	1	3	0	3
PUC	2	2	0	2
PUC	3	8	2	6
PUC	4	3	2	1
PUC	5	2	1	1
PUC	6	2	2	0
PUC	7	2	2	0
PUC	8	5	2	3
PUC	9	1	2	-1
PUC	10	4	2	2
PUC	11	2	0	2
PUC	12	1	1	0
Total		35	16	19

Evolução para cumprir Meta Anual

35

0 16

Sócio	Mês	Cliente	Razão Social	Ramo de Atividade
PUC	1	Cainiao Smart Logistics Network (Hong Kong) Limited	CAINIAO	Logística/Transporte
PUC	1	ICONIC LUBRIFICANTES S.A	ICONIC	Óleo & Gás
PUC	1	Mitsui Sumitomo Insurance Company Limited	MITSUMI SUMIMOTO	Seguros

NOVOS PROSPECTS

PEDRO UNO CASTRO

Ano

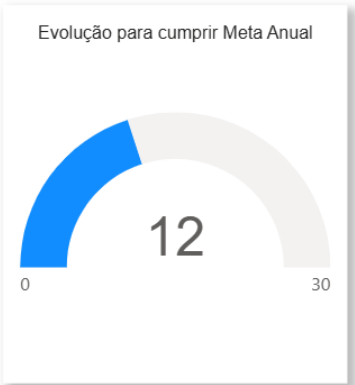
2025

Mês

Todos

Este indicador apura a quantidade de clientes prospects que foi cadastrada pelo sócio ao longo dos meses e a compara com a meta estabelecida para cada sócio no ano

Sócio	Mes	Prospect	Meta Prospect	Saldo Meta Mensal
PUC	1	1	0	1
PUC	2	1	3	-2
PUC	3	5	3	2
PUC	4		3	-3
PUC	5	1	3	-2
PUC	6	1	3	-2
PUC	7	1	3	-2
PUC	8	1	3	-2
PUC	9	1	3	-2
PUC	10		3	-3
PUC	11		3	-3
PUC	12		0	0
Total		12	30	-18



Sócio	Mes	nome_chave	ramo_atividade	Tipo Prospect
PUC	1	COSCO SHIPPING Specialized Carriers (South America) Co., Ltda. (PROSP)	Navegação	PROSPECT
PUC	2	[PROSP] B&L Transoil (Holdings) Ltd.	Consultoria	PROSPECT
PUC	3	Atbara Maritime Corp.	Consultoria	PROSPECT CONVERTIDO
PUC	3	Baggio Transportes Ltda.	Ag Marítimo	PROSPECT CONVERTIDO
PUC	3	Baggio Transporti Combinati S.R.L.	Ag Marítimo	PROSPECT
PUC	3	Bitoil FZCO	Offshore	PROSPECT CONVERTIDO
PUC	3	Rerum Corp Comércio, Importação e Exportação Ltda	Indústria/Comércio	PROSPECT CONVERTIDO
PUC	5	Oceanmaster Maritime Co. Ltd	Consultoria	PROSPECT
PUC	6	Gemini Corporation N.V.	Consultoria	PROSPECT

ANÁLISE CONTRATOS

PEDRO UNO CASTRO

Ano

2025

Mês

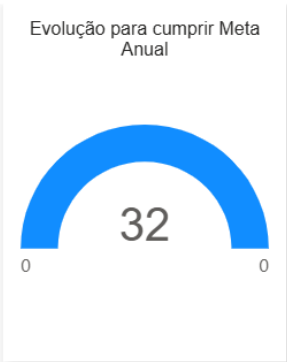
Todos

Sócio Cliente

Todos

Este indicador apura a quantidade de novos contratos cadastrados em clientes próprios do sócio, excluindo os cadastros ainda em fase de prospecção. Contratos cadastrados em clientes de outro sócio não são contabilizados neste indicador.

Mês	Sócio	Contratos	Meta	Saldo Meta
janeiro	PUC	3	0	3
fevereiro	PUC	2	0	2
março	PUC	7	0	7
abril	PUC	2	0	2
maio	PUC	4	0	4
junho	PUC	1	0	1
julho	PUC	10	0	10
agosto	PUC	2	0	2
setembro	PUC	1	0	1
outubro	PUC		0	0
novembro	PUC		0	0
dezembro	PUC		0	0
Total		32	0	32



Mês	cliente	contrato	Modalidade
maio	ABTL	[Final Invoice] ABTL Debêntures Incentivada FIXO 30K	Não Cobrar
março	ATBARA	ATBARA Legal Assistance in Brazil – vessel MT AGNES - detention of the Master in Paranagua	Hora
março	BAGGIO	[Final Invoice] BAGGIO TRANSPORTES Abertura de EBN FIXO \$6.5K	Não Cobrar
março	BITOIL FZCO	[Final Invoice] Bitoil FZCO Bunker Debt "MV LALE S"	Não Cobrar
março	CATTALINI TERMINAIS	[Final Invoice] CATTALINI Consulta Avaliação de Riscos Relacionados a Sanções TT 20K	Não Cobrar
agosto	ENEVA	ENEVA X TRANSPES – ACIDENTE FATAL TT 30K	Hora - Limite Geral

ANÁLISE DE EVENTOS

PEDRO UNO CASTRO

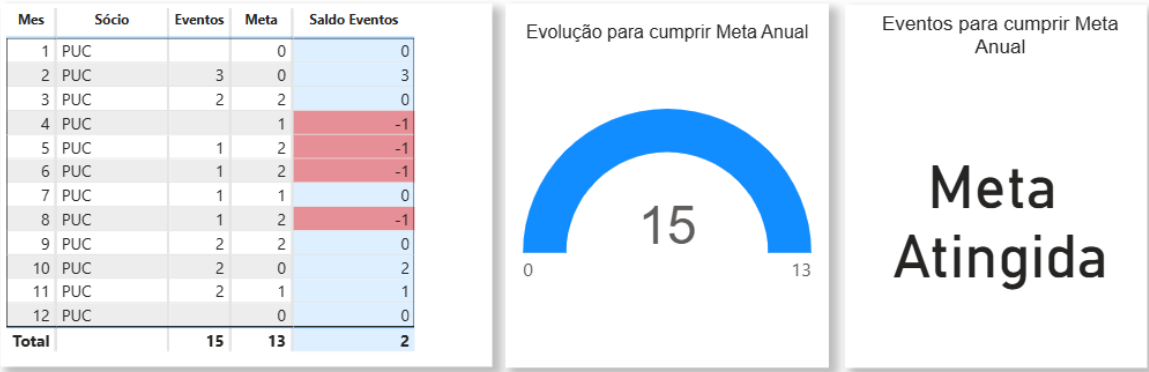
Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador mede a quantidade de eventos nos quais o sócio participou na posição de palestrante, moderador ou organizador.



Mes	Nome do evento	Papel	Tipo de evento por publico	Área
2	AIIA Transport Law Commission Webinar: Fuel EU Maritime: Practical Considerations	Organizador	Participação	Energia
2	Café Com Direito: Aspectos Relevantes Em Contrato De Transporte Marítimo De Cargas - Demurrage, Detention, Deviation E Cláusula De Arbitragem	Palestrante	Participação	Contencioso e Arbitragem
2	Tipos de Navegação e Atores da indústria marítima	Palestrante	Participação	Marítimo
3	AIIA Transport Law Commission Webinar: Maritime Arbitration	Organizador	Participação	Contencioso e Arbitragem
3	Transport Law Commission Webinar: Liabilities in Contracts of Carriage	Palestrante	Participação	Marítimo
5	IMLS Singapore	Palestrante	Participação	Marítimo

ANÁLISE DE PUBLICAÇÕES

PEDRO UNO CASTRO

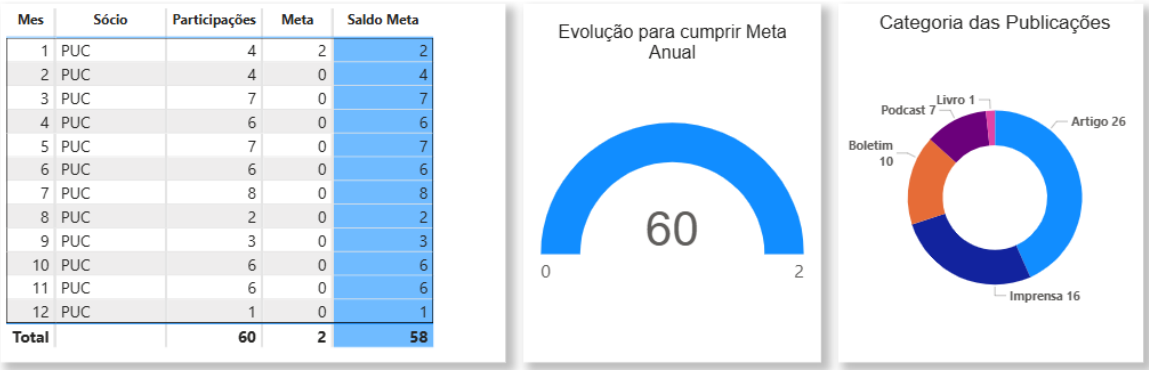
Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador mede a quantidade de publicações do sócio, seja individualmente ou em conjunto com a equipe.



Mes	Porta-voz	Título	Categoria	Veículo	Assunto
1	PUC	Boletim Tribunais Superiores - Retrospectiva 2023	Boletim	Não aplicável	Contencioso e Arbitragem
1	PUC	Boletim Tribunais Superiores 16ª Edição	Boletim	Não aplicável	Contencioso e Arbitragem
1	PUC	Navegando por mares jurisprudenciais: (Parte VI) - Atraso	Imprensa	Migalhas	Marítimo
1	PUC	O caso Baden e a criação do Tribunal Marítimo brasileiro	Artigo	Migalhas	Marítimo
2	PUC	Chambers Global Practice Guides, Question & Answers for Shipping 2025 Brazil	Imprensa	Chambers and Partners	Marítimo

ANÁLISE DE ASSOCIAÇÕES, COMISSÕES E CÂMARAS

PEDRO UNO CASTRO

Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador mede a participação em Câmaras, Comissões ou Associações. Participação como membro não é contabilizada neste indicador.



Mes	Sócio	Cargo	Classificação	Instituição	Área
1	PUC	Membro	Manutenção	Associação Brasileira de Direito Marítimo (ABDM)	Santos
1	PUC	Membro Efetivo	Manutenção	Associação Brasileira de Direito Marítimo (ABDM)	Santos
1	PUC	Co-presidente	Manutenção	Associação Internacional de Jovens Advogados (AIJA)	Comissão de Direito de Transporte e Logística
2	PUC	Coordenador	Manutenção	Comitê editorial do Migalhas	Migalhas Marítimas
1	PUC	Membro Efetivo	Manutenção	OAB/SP	Comissão de Direito Marítimo e Portuário

ANÁLISE DOS RANKINGS

PEDRO UNO CASTRO

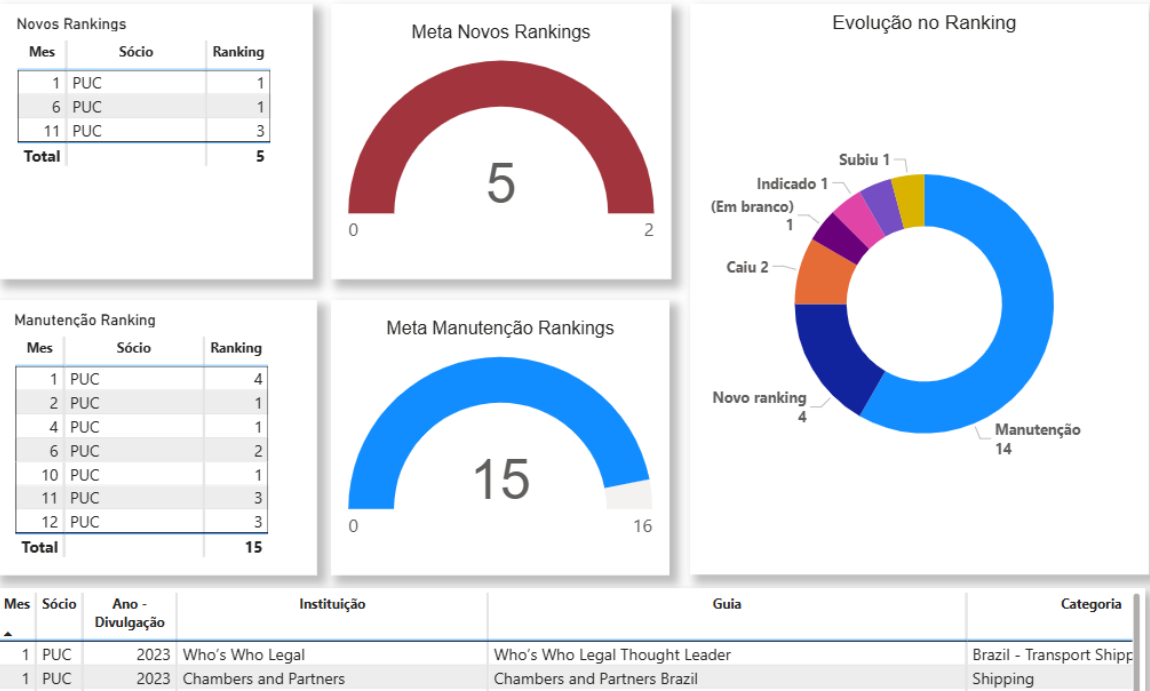
Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador apura: (i) se houve a manutenção dos rankings já conquistados pelo sócio e (ii) se houve ingresso em novo ranking ou upgrade em ranking já existente. Ambos os cenários são calculados com base na fotografia do ano anterior. Os rankings aqui considerados são os contabilizados pelo marketing como os de maior relevância no mercado: Chambers and Partners, The Legal 500, Who's Who Legal National Leader, Análise Advocacia



ANÁLISE COMITÊS INTERNOS

PEDRO UNO CASTRO

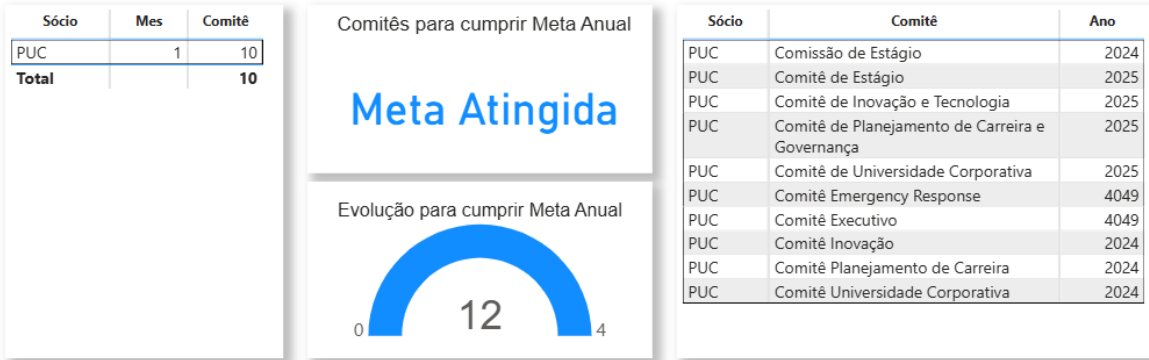
Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador mede a quantidade de Comitês internos em que o sócio está inserido ao longo do ano.



ANÁLISE DESPESAS DE VIAGEM

PEDRO UNO CASTRO

Ano

Todos

Mês

Todos

Este indicador apura as despesas de viagens e eventos alocadas no orçamento do sócio em questão, independente de ter sido em benefício do sócio ou de advogado que tenha obtido a aprovação do sócio.



5.3 Recursos de Interatividade (Filtros, Segmentadores, Detalhamento)

A interatividade é um pilar fundamental do painel, permitindo que os usuários explorem os dados de acordo com suas necessidades:

- Segmentadores (Slicers):** Disponíveis para filtrar dados por dimensões como ano, mês, sócio, equipe, tipo de despesa, etc. Permitem que os usuários selecionem rapidamente o contexto de análise.
- Filtros Cruzados:** Todos os visuais no painel interagem entre si por padrão. Ao selecionar um elemento em um gráfico (ex: um sócio em um gráfico de barras), todos os outros visuais na página se ajustam para mostrar os dados relacionados àquela seleção.
- Drill-Down e Drill-Through:**

- **Drill-Down:** Permite explorar dados de uma granularidade mais alta para uma mais baixa (ex: de um total anual para os meses, ou de um mês para os dias).
- **Drill-Through:** Funcionalidade que permite "passar" para uma página de relatório mais detalhada, focando em um contexto específico selecionado em um visual (ex: clicar em um sócio para ver seus detalhes de performance em uma página exclusiva).
- **Botões e Favoritos (Bookmarks):** Podem ser implementados para navegação facilitada entre páginas do relatório e para salvar estados específicos de filtros para acesso rápido.

Capítulo 6: Gerenciamento e Segurança

A operação e a confiabilidade do Painel de Metas após sua implementação são garantidas por estratégias claras de gerenciamento e segurança.

6.1 Estratégia de Publicação e Compartilhamento

O painel é publicado no **Power BI Service**, a plataforma online da Microsoft para hospedar e compartilhar relatórios.

- **Workspaces:** O relatório é publicado em um *Workspace* específico dentro do Power BI Service, que serve como um ambiente colaborativo para as equipes de BI e para o acesso dos usuários finais.
- **Apps:** Para consumo pelos usuários finais, um "App" do Power BI pode ser criado a partir do *Workspace*. Isso oferece uma experiência de usuário simplificada, com navegação organizada e acesso controlado.
- **Agendamento de Atualização:** As atualizações de dados são agendadas para ocorrer em horários específicos (ex: diariamente de madrugada) para garantir que o painel sempre exiba as informações mais recentes, sem a necessidade de intervenção manual. Conexões com fontes de dados *on-premises* (como o Oracle PROTHEUS) são gerenciadas por um *Gateway* de dados.

6.2 Segurança em Nível de Linha (RLS - Row-Level Security)

Para um ambiente corporativo, especialmente em uma área jurídica onde a confidencialidade é alta, a Segurança em Nível de Linha (RLS) é um recurso crítico e **fortemente recomendado para ser implementado**.

- **Definição de Papéis:** No Power BI Desktop, são definidos "papéis" (Roles) que especificam quais dados um determinado grupo de usuários pode ver. Por exemplo, um papel "Sócio" pode ter uma regra DAX como `[matricula] = USERNAME()` ou `[sigla_adv_contrato] = USERPRINCIPALNAME()`.

- **Aplicação de Regras DAX:** Essas regras DAX filtram os dados *na fonte* antes mesmo de serem carregados nos visuais. Por exemplo, um sócio só veria as métricas e detalhes relacionados à sua própria matrícula.
- **Gerenciamento no Power BI Service:** Após a publicação, os usuários (via e-mail ou grupos de segurança do Active Directory) são atribuídos a esses papéis no Power BI Service. Isso garante que cada usuário, ao acessar o painel, veja apenas os dados que lhe são pertinentes, mantendo a confidencialidade e a privacidade das informações.



6.3 Manutenção e Atualização dos Dados

A manutenção do painel envolve:

- **Monitoramento da Atualização:** Acompanhamento regular do histórico de atualização no Power BI Service para identificar e resolver falhas na extração ou transformação de dados.
- **Manutenção das Fontes:** Garantir que as *Views* do Oracle e os arquivos SharePoint sejam mantidos atualizados e consistentes pelas equipes responsáveis.
- **Evolução do Modelo:** Adaptação do modelo de dados, medidas e visuais conforme novas necessidades de negócio ou alterações nas fontes de dados.

Capítulo 7: Conclusão e Próximos Passos

7.1 Impacto do Projeto

O projeto do Painel Interativo de Metas em Power BI representa um avanço significativo na capacidade analítica da organização. Ao centralizar e visualizar informações críticas de desempenho, ele permite:

- **Melhora na Visibilidade:** Proporciona uma visão unificada e detalhada do desempenho em relação às metas em diversas áreas.
- **Agilidade na Tomada de Decisão:** Reduz o tempo gasto na coleta e preparação de dados, liberando gestores para focar na análise e ação.
- **Fomento à Cultura de Desempenho:** Ao tornar as metas e o progresso mais visíveis, incentiva a responsabilidade e o alinhamento estratégico em toda a equipe.

- **Base para Auditoria e Compliance:** Oferece um registro claro e auditável do desempenho, o que pode ser valioso para processos internos e externos.

7.2 Limitações e Desafios

Durante o desenvolvimento e implementação, algumas limitações e desafios foram identificados:

- **Qualidade dos Dados de Origem:** A dependência da qualidade dos dados nos sistemas de origem (Oracle e SharePoint) exigiu etapas robustas de limpeza e padronização. Qualquer inconsistência na entrada de dados pode impactar a precisão do painel.
- **Complexidade das Fórmulas DAX:** A criação de medidas e KPIs avançados demandou um conhecimento aprofundado da linguagem DAX, o que pode ser um desafio para manutenção por equipes menos experientes.
- **Integração de Múltiplas Fontes:** A integração de diferentes tipos de fontes de dados (Oracle, SharePoint, PostgreSQL) introduziu complexidade no ETL e na modelagem.
- **Engajamento do Usuário:** Garantir a adoção e o uso contínuo do painel pelos usuários finais pode exigir treinamento e comunicação constantes sobre os benefícios da ferramenta.

7.3 Sugestões para Futuras Melhorias

Para aprimorar ainda mais o Painel de Metas, as seguintes melhorias são sugeridas:

- **Expansão da RLS:** Implementar RLS completo para todas as áreas relevantes, garantindo que cada usuário acesse apenas seus dados ou os dados de sua equipe/departamento.
- **Alertas e Notificações:** Configurar alertas automáticos no Power BI Service para notificar gestores quando metas importantes não forem atingidas ou quando houver desvios significativos.
- **Integração com Ferramentas de Colaboração:** Integrar o painel com ferramentas como Microsoft Teams para facilitar o compartilhamento de *insights* e discussões sobre desempenho.
- **Análise Preditiva Simples:** Explorar a inclusão de modelos preditivos simples (ex: previsão de faturamento baseada em dados históricos) para oferecer uma visão prospectiva.
- **Painéis de Detalhamento de Performance:** Desenvolver painéis mais detalhados para cada área (ex: funil de prospecção detalhado, análise de publicações por tema) que permitam uma exploração ainda mais profunda dos dados.

- **Feedback dos Usuários:** Implementar um mecanismo para coletar feedback dos usuários, permitindo melhorias contínuas no design, usabilidade e conteúdo do painel.
-

Apêndices

A.1 Glossário de Termos

- **DAX (Data Analysis Expressions):** Linguagem de fórmula usada no Power BI (e em outras ferramentas Microsoft BI) para criar colunas calculadas e medidas.
- **ETL (Extract, Transform, Load):** Processo de extração de dados de fontes, transformação para o formato adequado e carregamento em um destino (neste caso, o modelo de dados do Power BI).
- **KPI (Key Performance Indicator):** Indicador Chave de Performance, uma métrica que mede a efetividade de uma organização ou de seus processos em relação a objetivos-chave.
- **M Language:** Linguagem de programação funcional usada no Power Query para definir as transformações de dados.
- **Power BI Desktop:** Aplicação de desktop para criar relatórios e painéis do Power BI.
- **Power BI Service:** Serviço online do Power BI para publicar, compartilhar e gerenciar relatórios.
- **Power Query:** Ferramenta de conexão, transformação e preparação de dados dentro do Power BI.
- **Power Pivot:** Ferramenta de modelagem de dados no Power BI, onde se criam relacionamentos e medidas.
- **RLS (Row-Level Security):** Segurança em Nível de Linha, recurso que permite controlar o acesso de usuários a linhas específicas de dados em um relatório.
- **SharePoint:** Plataforma de colaboração da Microsoft, utilizada neste projeto para armazenar arquivos de metas.
- **Star Schema/Snowflake Schema:** Modelos de design de banco de dados otimizados para consultas de BI, organizando dados em tabelas de fatos (métricas) e tabelas de dimensões (atributos).
- **TabelaTS:** Tabela de Time Sheets (Horas Trabalhadas).
- **View (Oracle):** Uma "tabela virtual" em um banco de dados, resultado de uma consulta pré-definida, que simplifica o acesso a dados complexos e pode impor segurança.

A.2 Diagrama do Modelo de Dados (Visual)

