

# Tutorial Completo – Curva ABC de Fornecedores no Power BI

## 1. Visão geral

Neste tutorial vamos montar, passo a passo, uma Curva ABC de Fornecedores no Power BI. O objetivo é classificar cada fornecedor como A, B ou C com base no valor total comprado no período e no percentual acumulado. Vamos construir as medidas de valor, participação, soma acumulada e, por fim, a classificação ABC.

## 2. Estrutura de dados necessária

Para seguir o tutorial, considere que você possui:

- Uma tabela de fatos (por exemplo, Fato\_Fornecedores) com as compras por mês e por fornecedor.
- Uma dimensão de fornecedores (Fornecedores), com pelo menos a coluna Fornecedor.

Na tabela de fatos, vamos assumir que existe a coluna ValorTotalMes, que representa o valor total comprado daquele fornecedor em determinado mês.

## 3. Criando as medidas básicas

### 3.1 Medida Total Compras

Total Compras =  
SUM ( Fato\_Fornecedores[ValorTotalMes] )

### 3.2 Medida Total Compras Geral

Total Compras Geral =  
CALCULATE (  
[Total Compras],  
ALL ( Fornecedores )  
)

### 3.3 Medida Valor Fornecedor

Valor Fornecedor = [Total Compras]

## 4. Percentual de participação do fornecedor

% Participação =  
DIVIDE ( [Valor Fornecedor], [Total Compras Geral] )

Essa medida retorna um valor entre 0 e 1 (que você pode formatar como porcentagem). Por exemplo, se um fornecedor tem R\$ 100.000 em compras e o total geral é R\$ 1.000.000, a % Participação será 0,10 (10%).

## 5. Soma acumulada por fornecedor (ponto mais importante)

Para a Curva ABC, o segredo está em calcular o valor acumulado respeitando a ordem decrescente de valor dos fornecedores.

### 5.1 Medida Valor Fornecedor Acumulado

Valor Fornecedor Acumulado =  
VAR ValorAtual = [Valor Fornecedor]

```
RETURN  
CALCULATE (  
[Valor Fornecedor],  
FILTER (  
ALL ( Fornecedores[Fornecedor] ),  
[Valor Fornecedor] >= ValorAtual  
)  
)
```

### 5.2 Entendendo a lógica com um exemplo numérico

Imagine a lista de fornecedores com o valor total de compras já ordenado em ordem decrescente (do maior para o menor):

- Fornecedor A – R\$ 400.000
- Fornecedor B – R\$ 250.000
- Fornecedor C – R\$ 200.000
- Fornecedor D – R\$ 100.000
- Fornecedor E – R\$ 50.000

Total geral = R\$ 1.000.000

Quando o Power BI está avaliando a medida para o Fornecedor A:

- ValorAtual = 400.000
- FILTER pega todos os fornecedores com valor maior ou igual a 400.000 (apenas A).
- Soma = 400.000 → Valor Fornecedor Acumulado (A) = 400.000.

Para o Fornecedor B:

- ValorAtual = 250.000
- Filtro: A e B (valores  $\geq 250.000$ ).
- Soma = 400.000 + 250.000 = 650.000 → Valor Fornecedor Acumulado (B) = 650.000.

Para o Fornecedor C:

- ValorAtual = 200.000
- Filtro: A, B e C (valores  $\geq 200.000$ ).
- Soma = 400.000 + 250.000 + 200.000 = 850.000.

O padrão se repete para D e E, até atingir o total geral de 1.000.000. ALL(Fornecedores[Fornecedor]) remove o filtro de linha, permitindo que o CALCULATE veja todos os fornecedores ao mesmo tempo, e a

condição [Valor Fornecedor] >= ValorAtual define quem entra na soma.

## 6. Percentual acumulado do fornecedor

% Acumulado Fornecedor =

DIVIDE ( [Valor Fornecedor Acumulado], [Total Compras Geral] )

Com o total geral de R\$ 1.000.000, teríamos por exemplo:

- A – 400.000 / 1.000.000 = 40%
- B – 650.000 / 1.000.000 = 65%
- C – 850.000 / 1.000.000 = 85%
- D – 950.000 / 1.000.000 = 95%
- E – 1.000.000 / 1.000.000 = 100%

## 7. Classificando a Curva ABC

Classe ABC =

SWITCH (

TRUE(),

[% Acumulado Fornecedor] <= 0.80, "A",

[% Acumulado Fornecedor] <= 0.95, "B",

"C"

)

- Classe A: fornecedores que, acumulados, chegam até 80% do total.
- Classe B: fornecedores entre 80% e 95%.
- Classe C: fornecedores que completam de 95% a 100%.

## 8. Montando o visual da Curva ABC

1. Crie uma tabela ou matriz no relatório e coloque Fornecedores[Fornecedor].
2. Adicione as medidas: [Valor Fornecedor], [% Participação], [Valor Fornecedor Acumulado], [% Acumulado Fornecedor] e [Classe ABC].
3. Ordene a visualização por [Valor Fornecedor] em ordem decrescente.
4. Formate os percentuais e ajuste os cabeçalhos para facilitar a leitura.
5. Use segmentações (filtros de período, região, etc.) para analisar cenários diferentes.

## 9. Conclusão

Com esse conjunto de medidas você tem uma Curva ABC completa no Power BI, permitindo enxergar rapidamente quais fornecedores respondem pela maior parte das compras e onde concentrar esforços de negociação e acompanhamento.