

## Daltoncast #94 – Como Definir Indicadores de Performance

### Resumo do Episódio

Você já ouviu a frase “Quem não controla, não gerencia”? Ela deriva da citação famosa de William Deming: "O que não pode ser medido, não pode ser gerenciado". A importância desse conceito é amplamente conhecida por gestores, mas muitos ainda encontram dificuldades na etapa crucial da **definição dos indicadores de desempenho** adequados para suas empresas.

Os indicadores de performance são fundamentais para mostrar os resultados de processos ou da empresa como um todo. Afinal, uma empresa é a soma de diversos processos, e quanto maior ela for, mais processos existirão. Como líder, sua responsabilidade é gerenciar esses processos e, para isso, você precisa definir **indicadores** claros e consistentes.

### Tipos de Indicadores: Estratégicos e Táticos

Os indicadores podem ser divididos em dois grandes grupos:

1. **Indicadores Estratégicos** – Medem os grandes objetivos da empresa, geralmente com foco em resultados de longo prazo e plurianuais.
2. **Indicadores Táticos** – Esses são os resultados que sua empresa ou área precisa entregar no curto e médio prazo. Eles são os que mantêm a empresa funcionando no dia a dia, mês a mês.

Neste episódio, o foco está nos **indicadores táticos**, que são essenciais para acompanhar e ajustar os resultados operacionais e financeiros da empresa em tempo real.

### Como Definir Indicadores Operacionais

Para definir **indicadores operacionais**, o ponto de partida deve ser o **desenho dos processos** da sua área ou empresa. Entender como seus processos funcionam é crucial para garantir que as entregas sejam feitas com qualidade e dentro do prazo. Nesse sentido, é importante responder às seguintes perguntas:

- **O que sua área ou empresa precisa entregar?**
- **Quais são os atributos de qualidade das entregas?**



- **O que precisa acontecer no processo para garantir essas entregas?**

Esses indicadores podem medir tanto o nível do processo em si quanto o nível de tarefas específicas, garantindo que todos os aspectos da operação estejam funcionando conforme o planejado. Um exemplo disso é o **Lead Time**, um indicador comum na área de logística que mede o tempo entre o início e a conclusão de uma atividade. Esse tipo de indicador ajuda a identificar gargalos e a melhorar a eficiência.

### Como Definir Indicadores Financeiros

Já os **indicadores financeiros** têm origem no processo orçamentário da empresa. Eles são essenciais para monitorar a saúde financeira e o equilíbrio entre receitas e despesas. Alguns dos indicadores financeiros mais comuns incluem:

- **Receita Média**
- **Margem Unitária**
- **Receita Total**
- **Custo Fixo Total**
- **PMR (Prazo Médio de Recebimento)**
- **PMP (Prazo Médio de Pagamento)**

Esses indicadores são críticos para garantir que o orçamento esteja alinhado às metas da empresa e que os recursos estejam sendo utilizados de forma eficiente. Ao acompanhar tanto os valores absolutos (como receita e despesas) quanto os valores relativos (como margem e capital de giro), você poderá tomar decisões mais informadas e garantir a sustentabilidade financeira da empresa.

### Finalizando

A definição correta de indicadores operacionais e financeiros é o que permitirá a você, como gestor, ter controle sobre os processos e garantir a entrega de resultados consistentes. Agora é com você! Defina os seus **indicadores táticos** e aprimore a forma como faz gestão em sua empresa, garantindo resultados mensuráveis e eficientes.



# DaltonCast

Liderança Estratégica

O podcast dos líderes que fazem a diferença.

## **Desenvolva suas habilidades de liderança e gestão:**

Para entrar em contato com a equipe: <http://linktr.ee/daltonribeirobr>

Para conhecer o treinamento Líder no Comando, fale com a minha equipe no link acima ou acesse <http://lidernocomando.com.br> e assista a Aula Especial gratuita.

Para baixar o PDF deste episódio, acesse <http://daltonribeiro.com.br/daltoncast>

