Sistemas de Indicadores de Desempenho

Aula 11
Prof^a. Ms. Eng. Aline Soares Pereira

Sistemas Produtivos I

Indicadores

Indicadores são formas de representação quantificáveis das características de produtos e processos. São utilizados pela organização para controlar e melhorar a qualidade e o desempenho dos seus produtos e processos ao longo do tempo.

Indicadores

De acordo com Juran, gerenciar é controlar e agir corretamente. Sem indicadores, não há medição. Sem medição, não há controle. Sem controle, não há gerenciamento.

O indicador é um sensor, um método ou instrumento que possa executar a avaliação e fornecer um resultado em números, uma unidade de medida.

Modelo de Indicador

Item de controle: Índice de Perfuração

Unidade Gerencial: DPAC - Departamento de Produção de Aços — Monlevade

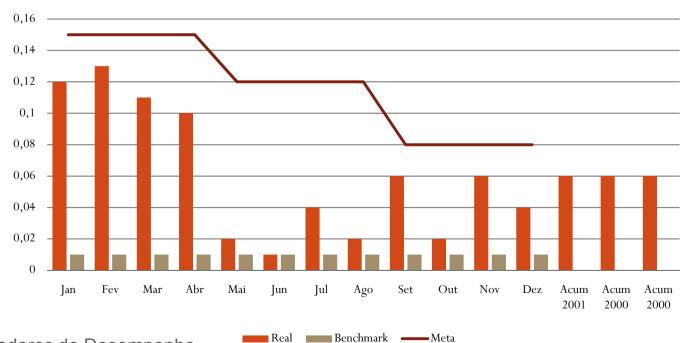
Responsável: Renato Borges de Moura

Unidade de Medida: %

Benchmark: 0,01

Meta: 0,10

Modelo de Indicador



Meta

"meta é o valor pretendido para o indicador de um produto ou um processo, a ser atingida em determinadas condições, estabelecidas no planejamento."

Uma meta é constituída de três partes: um objetivo gerencial; um valor e um prazo.

Benchmark

- Benchmark é um processo de medição e comparação sistemática dos processos dos negócios de uma empresa com os líderes naqueles processos em qualquer parte do mundo, para obter informações que ajudarão a empresa a implementar ações para melhorar seu desempenho.
- "Benchmark é o indicador de um líder reconhecido, usado para comparação."

- Indicadores de Resultado ou Desempenho: são índices numéricos estabelecidos sobre os efeitos de cada processo para medir a sua qualidade. Ex. % Satisfação de clientes.
- Indicadores de Controle, Vetoriais, Tendência ou Suporte: índices numéricos estabelecidos sobre as principais causas que afetam determinado indicador de resultado. Ex. Índice de reclamações de clientes.

Indicadores de Ganhadores de Pedido: estão diretamente e significativamente relacionados ao ganho dos negócios. Do ponto de vista dos clientes são aquelas perspectivas de desempenho que mais influenciam suas decisões, são os fatores chave de competitividade. Aumentar o desempenho deste tipo de indicador resultará em (ou pelo menos na chance de) ganhar mais negócios. Ex. Investimentos em P&D.

Indicadores Qualificadores dos Processos: embora determinam o sucesso competitivo, medem os aspectos que dão sustentação ao nível mínimo de competitividade. Do ponto de vista dos clientes, são as perspectivas de desempenho inicialmente consideradas para a seleção de possíveis fornecedores. A performance medida por este tipo de indicador deve estar em um patamar mínimo de desempenho, o da excelência operacional. Melhorar este nível de desempenho provavelmente resultará poucos benefícios competitivos. Ex. % Visitas realizadas nos fornecedores no ano.

Indicadores de Produtividade: medem o desempenho dos processos da empresa, os métodos e recursos utilizados. Ex. % Produtos rejeitados por célula de trabalho.

Vantagens em utilizar o sistema de indicadores

- Compreensão de prioridades de atuação;
- Objetividade de avaliação;
- Decisões baseadas em fatos e dados;
- Possibilidade de acompanhamento histórico;
- Definições sobre papéis e responsabilidades;
- Eliminação de perdas;
- Referenciais para melhoria do processo;
- Medição do grau de satisfação dos clientes (internos e externos);
- Monitoramento de melhorias em processos e seus resultados;
- Permite auto-controle.

Quem utiliza o sistema de indicadores

• O sistema de indicadores da organização deve estar presente em todas as etapas do processo da organização, e em todos os níveis hierárquicos (Estratégico, Tático e Operacional).

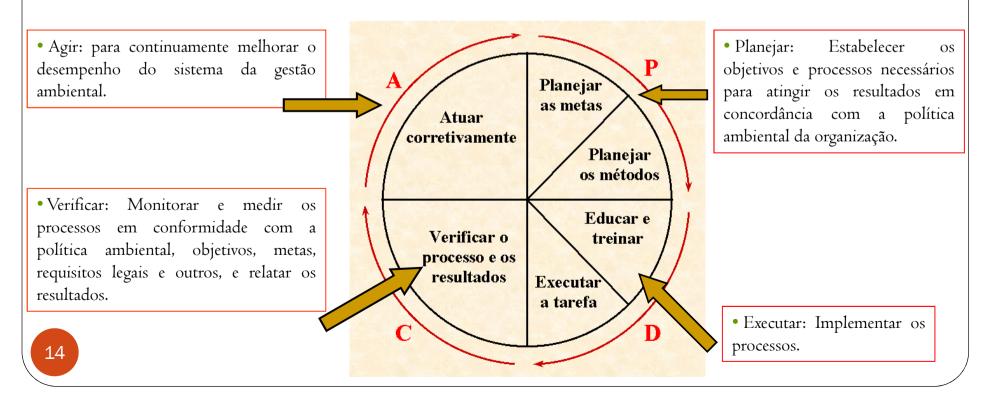
Gestão dos indicadores

• A análise dos indicadores consiste em se extrair dos dados e resultados o seu mais amplo significado, para apoiar a avaliação do progresso, as tomadas de decisões nos vários níveis da empresa e a revisão do planejamento de curto e longo prazo, fechando assim o ciclo de aprendizado.

PDCA

Este ciclo está composto em quatro fases básicas:

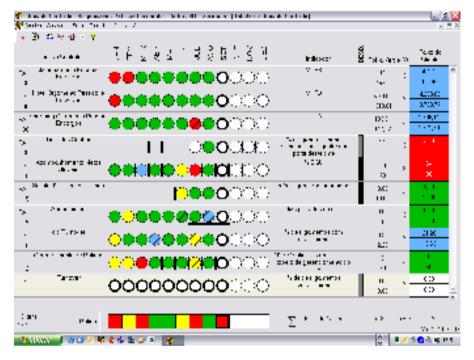
- Planejar,
- > Executar,
- > Verificar e
- > Agir.

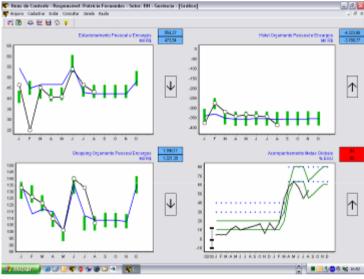


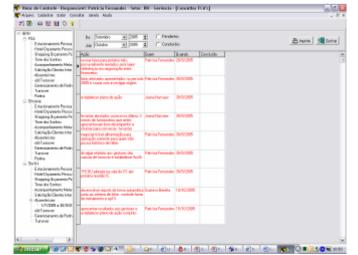
Sistemas informatizados

• Esses sistemas informatizados são uma tendência para os próximos anos. Atualmente, somente as organizações de grande porte utilizam esses *softwares*, pois seu custo ainda é elevado, porém já está comprovado que a utilização dessas ferramentas é um diferencial no mercado para as organizações.

Melhores Práticas <u>Itens de Controle</u>









Exemplos de Indicadores

NÍVEL DA ORGANIZAÇÃO	INDICADORES MÍNIMOS SEGUNDO	CLASSIFICAÇÃO DOS INDICADORES	SETOR
	CRITÉRIOS DE EXCELÊNCIA		
	• BEM-ESTAR E SATISFAÇÃO DOS	• % SATISFAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS	• RH
ESTRATÉGICO	FUNCIONÁRIOS	RETORNO SOBRE INVESTIMENTO	• FINANCEIRO
	• DESEMPENHO ECONÔMICO	• RETORNO SOBRE INVESTIMENTO	• FINANCEIRO
	DESEMPENHO FINANCEIRO	• % SATISFAÇÃO DOS CLIENTES	• COMERCIAL
	• SATISFAÇÃO DE CLIENTES		
	• DESEMPENHO DE NOVOS PRODUTOS	• RECEITA OBTIDA COM NOVOS PRODUTOS	• COMERCIAL
FUNCIONAL OU	• DESEMPENHO DA COMERCIALIZAÇÃO DE	• VENDAS POR PRODUTO	• COMERCIAL
GERENCIAL	PRODUTOS	• ÍNDICE INVESTIDO EM EDUCAÇÃO E	• RH
	• DESEMPENHO RH	DESENVOLVIMENTO	
OPERACIONAL	• DESEMPENHO DA PRODUÇÃO	• GIRO DE ESTOQUE	• PRODUÇÃO
	• DESEMPENHO DOS PROCESSOS DE APOIO	• ÍNDICE DE PARADAS DE MÁQUINA	• PRODUÇÃO
	DESEMPENHO DOS FORNECEDORES	• ÍNDICE DE MATÉRIA-PRIMA NÃO-	• PRODUÇÃO
17	• DESEMPENHO DA QUALIDADE DOS	CONFORME	• PRODUÇÃO
	PRODUTOS	• ÍNDICE DE REJEIÇÃO	

Gestão à vista



Indicadores no Processo Produtivo

- → ÍNDICE DE RECLAMAÇÕES = N° DE ITENS RETORNADOS DO CAMPO NO PERÍODO
 N° DE ITENS EXPEDIDOS NO PERÍODO
- → QUALIDADE NO CAMPO = N° DE ITENS RETORNADOS DO CAMPO NO PERÍODO

 N° DE ITENS EXPEDIDOS NO PERÍODO
- → LEADTIME = DATA DE SAÍDA DO PEDIDO DA EMPRESA DATA DE ENTRADA DA ORDEM DE EXPEDIÇÃO NO PCP
- → VALOR AGREGADO = FATURAMENTO NOMINAL (VENDAS LÍQUIDAS)

 VALOR MENSAL DE COMPRAS MATERIAIS

Indicadores no Processo Produtivo

→ ÍNDICE DE REJEIÇÃO = RETRABALHOS + DEFEITOS

TOTAL DE PRODUTOS PRODUZIDOS

→ RETRABALHO INTERNO = RETRABALHOS

TOTAL DE PRODUTOS PRODUZIDOS

→ ÍNDICE DE PARADAS DE MÁQUINA = TEMPO PARADA MÁQUINA

TEMPO DISPONÍVEL

TEMPO MÉDIO DE DEVOLUÇÕES DE CONSERTOS = DATA RETORNO DO PRODUTO AO CLIENTE –
DATA DE ENTRADA DO PRODUTO PARA CONSERTO

Indicadores no Processo Produtivo

→ GIRO DE ESTOQUE = FATURAMENTO DE VENDAS SEM IPI (VALOR LÍQUIDO) VALOR MÉDIO DO ESTOQUE → ÍNDICE DE DEFEITOS = Nº PRODUTOS COM DEFEITOS TOTAL DE PRODUTOS PRODUZIDOS → ÍNDICE DE PERDAS DE MATERIAIS EM PROCESSOS = <u>OTDE DE SUCATAS GERADA PELA FÁBRICA</u> QTDE MATÉRIA PRIMA RECEBIDA → ACURACIDADE DE ENTREGA = QTDE. PEDIDOS ENTREGUES NO PRAZO **TOTAL DE PEDIDOS** → ÍNDICE DE MATÉRIA-PRIMA NÃO-CONFORME = <u>MATÉRIA-PRIMA NÃO CONFORME</u>

MATÉRIA-PRIMA ADQUIRIDA

Realizar a leitura do artigo abaixo que encontra-se no xerox da plancópias.

"Tudo sobre INDICADORES" do autor Marco Antonio Oliveira Neves.

Obs. Conteúdo para avaliação escrita.

REFERENCIAIS

- CAMPOS, Vicente Falconi. Gerenciamento da Rotina do Trabalho do Dia-a-Dia. Belo Horizonte: Editora de Desenvolvimento Gerencial, 2002.
- GIL, Antônio de Loureiro, Qualidade Total nas Organizações. São Paulo: Atlas, 1992.
- HRONEC, Steven M. Sinais Vitais: Usando medidas do desempenho da qualidade, tempo e custo para traçar a rota para o futuro de sua empresa. São Paulo: Makron Books, 1994.
- JURAN, Joseph M. Juran. Planejando para Qualidade. São Paulo: Pioneira, 1995.
- PAGANO, Robin Alves. *Apostila de Indicadores de Desempenho*.2001, 78f. Curso de Indicadores de Desempenho desenvolvido pela Fundação Tecnológica Fundatec, Porto Alegre, 2001.
- PALADINI, Edson Pacheco. Qualidade Total na Prática: Implantação e avaliação de sistemas de qualidade total. São Paulo: Atlas, 1994.
- SOUTO, Antônio Carlos O.; SERAPIÃO, Roberto de S. Gestão Orientada à Excelência. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.
- TACHIZAWA, Takeshy. Como Fazer uma Monografia na Prática. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1999.
- TAKASHINA, Newton Tadashi. Indicadores da Qualidade e do Desempenho: Como estabelecer metas e medir resultados. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.