|  |  |
| --- | --- |
| **Abreviações**  | **(completar com as próprias)** |
| *Cód: Código do indicador, quando existir**EVO: Necessidade de evoluir conforme sentido**PI : Parte Interessada*RC: *Referencial comparativo pertinente* RPI: *Requisito de Parte Interessada* *Sent: Sentido desejado para o indicador**NC: Não é comparável**UM: Unidade de medida do desempenho* |  |

**Preencher os quadros para avaliação da EVOLUÇÃO, COMPETITIVIDADE E COMPROMISSO dos resultados obtidos. (adicionar linhas aos quadros, se necessário)**

**8.1 Resultados econômico-financeiros**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cód** | **Indicador de gestão** **ECONÔMICO-FINANCEIRA** | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent[[1]](#footnote-1)****kmg** | **Evolução[[2]](#footnote-2)** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Notas:** |

**8.2 Resultados ambientais**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador de gestão** **AMBIENTAL[[3]](#footnote-3)** | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent****kmg** | **Evolução** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**8.3 Resultados sociais**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador de gestão** **SOCIAL**  | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent****kmg** | **Evolução** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Notas:** |

**8.4 Resultados relativos aos clientes e ao mercado**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador de gestão de** **CLIENTES & MERCADOS-ALVO[[4]](#footnote-4)** | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent****kmg** | **Evolução** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Notas:** |

**8.5 Resultados relativos às pessoas**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador de gestão de** **PESSOAS** | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent****kmg** | **Evolução** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Notas:** |

**8.6 Resultados relativos a processos**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador de gestão de** **PROCESSOS**  | **Tipo****N,E,O** | **UM** | **Sent****kmg** | **Evolução** | **Competitividade** | **Compromisso** |
| **2020** | **2021** | **Valor RC****ou NC** | **Origem RC** | **Valor RPI ou EVO** | **PI** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Notas:** |

**Preencher o quadro para avaliação da explicação do POTENCIAL de alcance. (adicionar linhas se necessário)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Indicador** | **Tipo****N,E** | **UM** | **Mês/****Ano\*** | **META** | **Explicação do potencial de alcance da meta** |
|
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

\*Mês/ano – no futuro, quando a meta deverá ser alcançada

**Ao preencher os Quadros de Resultados:**

1. **Explicar, resumidamente, o propósito de indicadores cujos nomes não sejam autoexplicativos.**
2. **Para cada indicador apresentado, informar se ele é:**

 **(N) Negócio – indicador estratégico, permite avaliar o êxito da missão ou alcance da visão**

 **(E) estratégico – indicador relacionado a estratégia atual ou pregressa,**

 **(O) operacional – indicador relacionado à cadeia de valor ou**

 **(N,E,O) – qualquer combinação entre esses tipos.**

 **Mostrar o sentido[[5]](#footnote-5) da evolução desejada de cada série histórica (mínimo dois exercícios ou ciclos de avaliação para qualquer nível):**

** : quanto maior, melhor ou;**

** : quanto menor, melhor ou;**

 **: estabilização em nível aceitável, i.e., mantendo competitividade, se comparável, e cumprindo compromisso com requisito de parte interessada, quando existir.**

 **Para a evolução ser considerada favorável considera-se os dois últimos exercícios ou ciclos de avaliação.**

1. **Incluir os *referenciais comparativos pertinentes* e a quem se referem, relativos ao último exercício ou ciclo de avaliação, para indicadores estratégicos, com ou sem série histórica, que permitam comparações, a fim de avaliar a competitividade no último ciclo. Esclarecer, quando possível, níveis de desempenho desfavoráveis em relação ao *referencial comparativo*.**
2. **A apresentação de *referenciais comparativos pertinentes* pode ser necessária para demonstrar favorabilidade da evolução que resultados de indicadores operacionais que estejam estabilizados (sem melhoria) em nível competitivo.**
3. **Incluir os níveis de desempenho (numérico) ou evolução esperada (k,m,g), que expressem os principais *requisitos de partes interessadas*, e a que partes se referem, relativas ao último exercício ou ciclo de avaliação, para indicadores estratégicos, com ou sem série histórica, que foram utilizados para avaliar o cumprimento desses requisitos. Esclarecer, quando possível, o não atendimento a esses requisitos.**
4. **A competitividade do resultado em um tema pode ser avaliada por meio de indicadores com referenciais comparativos diferentes daqueles utilizados para avaliar a evolução do mesmo tema.**
5. **Apresentar as metas de curto ou longo prazos para os indicadores estratégicos do negócio e as explicações do potencial de seu alcance, considerando o nível atual, planos e cenários.**
6. **No caso de Unidade Autônoma ou de Unidade de Apoio, em indicadores cujo levantamento de resultados é realizado somente no nível corporativo, informar a contribuição da unidade para o resultado alcançado.**
7. **Esclarecer eventual resultado adverso quanto à evolução, competitividade, compromisso ou potencial, quanto possível.**
8. **Podem ser apresentados indicadores estratégicos, entre os relevantes, sem referencial comparativo pertinente, quando o resultado não for comparável e sem *requisito de parte interessada*, quando não refletir necessidades e expectativas de partes interessadas, se eles forem relevantes para avaliar a evolução ou para explicar o potencial do alcance de meta**.
1. Sentido desejado [↑](#footnote-ref-1)
2. A evolução pode ser demonstrada em dois ou mais ciclos, Em caso de necessidade a tabela pode ser dividida ou modificada para acomodar melhor as informações. [↑](#footnote-ref-2)
3. Os indicadores de mercados-alvo nas operadoras de saneamento ambiental incluem os relativos à universalização de fornecimento de água e de coleta e tratamento de esgotos. [↑](#footnote-ref-3)
4. Os indicadores de mercados-alvo nas operadoras de saneamento ambiental incluem os relativos às perdas na distribuição. [↑](#footnote-ref-4)
5. Na apresentação dos resultados, os símbolos kmg podem ser obtidos utilizando as letras k, m ou g no formato Wingings3 [↑](#footnote-ref-5)