

Guia Rápido para Formulação de Indicadores SMART

O [IndiKit](#) é tudo sobre indicadores que nos permitem medir a mudança que o nosso trabalho alcançou. Embora o IndiKit contenha centenas de indicadores nos mais variados sectores, o seu projecto poderá requerer que crie outros indicadores. Este pequeno guia foi escrito para o ajudar nessa tarefa.

Nos seus quadros lógicos e sistemas de Monitorização e Avaliação (M&A), necessita normalmente de **três tipos principais de indicadores**:

indicadores para resultados esperados (outputs)	<ul style="list-style-type: none"> demonstram os <i>benefícios imediatos</i> das actividades, tais como aumento do conhecimento, novas competências ou prestação de determinados serviços ou produtos 	% de agricultores formados que passaram no teste de avaliação
indicadores para objectivos específicos (outcomes)	<ul style="list-style-type: none"> demonstram os <i>efeitos de curto e médio prazo dos resultados esperados do projecto</i>, tais como a adopção de novos comportamentos ou uma melhoria no acesso a alimentos 	% de agricultores-alvo que cultivam batata-doce com polpa cor-de-laranja rica em vitamina A
indicadores para objectivo geral (impact)	<ul style="list-style-type: none"> demonstra os <i>efeitos a longo prazo</i> atingidos pelo projecto, ou para os quais contribuiu, tais como a redução da prevalência de determinados problemas de saúde 	% de crianças com idades entre 24-71 meses que experienciam cegueira noturna (sintoma de deficiência de vitamina A)

Cada indicador deverá mostrar **como se pode reconhecer que a mudança esperada aconteceu** (isto é, resultados/ objectivo específico/ objectivo geral foram atingidos). Por exemplo, se um objectivo específico é o “acesso a água potável” o indicador poderá ser “% de famílias que vivem a uma caminhada de menos de 30 minutos até à fonte de água potável mais próxima”.

Enquanto os resultados e objectivos específicos podem incluir **indicações de progresso** (tais como “...melhorado” ou “...reduzido”), estas não devem ser incluídas em quaisquer indicadores. Alguns doadores requerem também que os indicadores sejam **formulados de uma forma neutra**, sem incluírem metas específicas. A linha de base dos indicadores e os valores das metas são providenciados separadamente (por exemplo: “linha de base 32%, linha final 60%”). Quando decidir sobre os valores das metas, aconselhe-se com o seu conselheiro para M&A ou com o conselheiro técnico do sector no que pode ser realisticamente atingido com os recursos e estratégias que possui.

Os indicadores podem pedir **mudanças qualitativas** mesmo quando são reportados em termos quantitativos. Por exemplo, o indicador “% de professores que utilizam pelo menos 4 dos 7 métodos de ensino promovidos” mede a qualidade de ensino. Similarmente, o indicador “% de mulheres em idade reprodutiva que reportam estarem satisfeitas com a qualidade dos serviços prestados pelas infraestruturas de saúde apoiadas” é reportado em percentagem e no entanto fornece um dado qualitativo. Estes **discernimentos qualitativos são uma parte essencial da nossa M&A** e devem ser incluídos em todos os desenhos de projecto.

Quando é difícil medir diretamente a mudança, usamos frequentemente **indicadores indiretos** que medem a mudança indiretamente, através de outro fenómeno. Por exemplo, em vez de medir o rendimento de uma família (que é um tema sensível e difícil de medir), medimos o valor monetário do consumo da família. Se utilizar um indicador consistido por vários sub-indicadores (isto é, um **indicador composto**), assegure-se que todos são mensuráveis.

Quando desenvolver indicadores novos, **verifique sempre se eles são SMART:**

S pecific (Específico)	<ul style="list-style-type: none">▪ Da forma como o indicador é formulado, é claro o que vai <i>exactamente</i> ser alcançado?▪ Evite utilizar palavras com um significado pouco claro, tais como “melhorado”, “efectivo” ou “capacidade” (por exemplo, “% de famílias que melhoraram a sua produção agrícola”)
M easurable (Mensurável)	<ul style="list-style-type: none">▪ Tem a certeza de que é possível recolher dados para tal indicador? (por exemplo, “volume de solo perdido devido a erosão” é quase impossível de ser medido)▪ Se os dados são susceptíveis a mudanças sazonais, pode recolher os dados na mesma época do ano?▪ Tem competências técnicas, tempo e colaboradores para recolher os dados necessários? (por exemplo, medir a prevalência de subnutrição requer competências técnicas específicas + até 3 semanas de tempo disponível)
A chievable (Alcançável)	<ul style="list-style-type: none">▪ É realista esperar que as metas dos indicadores sejam atingidas tendo em conta o tempo, recursos humanos e fundos disponíveis? (por exemplo, reduzir a subnutrição crónica num projecto de dois anos)▪ Metas excessivamente ambiciosas podem fazer com que um excelente projecto pareça um fracasso se as mesmas não forem atingidas.
R elevant (Relevante)	<ul style="list-style-type: none">▪ O indicador captura de facto a mudança que descreveu como sendo o seu resultado/objectivo específico/objectivo geral?
T ime-bound (Temporais)	<ul style="list-style-type: none">▪ Está claramente especificado quando irá atingir a meta do seu indicador? (por exemplo, no final de 2021; esta informação é muitas vezes providenciada para uma lista de vários indicadores – não para cada um individualmente)

> Tem uma sugestão para melhorar o conteúdo deste guia rápido? [Por favor envie-nos!](#)

> Gostaria que este Guia Rápido estivesse disponível noutra língua? [Entre em contacto connosco!](#)

Publicado por: **People in Need (2018)** | Autor: Petr Schmied | indikit@peopleinneed.cz | www.indikit.net