



**ODILON
MEDEIROS**
Desenvolvimento
Empresarial e Humano



ROI. Dói?

*Odilon Medeiros**

Não. Definitivamente eu não estou falando nenhuma língua de origem asiática, monossilábica como o Mandarim. Mas, essa é a sensação que muitos gestores (é... se você não sabe, saiba que não está sozinho) sentem ao ouvir essa expressão.

Podem estar pairando pelas cabeças dos leitores alguns questionamentos do tipo: o que pode ser isso que está merecendo uma reflexão? Inclusive, fico com a sensação que alguns já estão angustiados por eu estar demorando a explicar o que é ROI.

Então, para reduzir a tensão, permitam-me explicar. ROI nada mais é do que uma sigla: Return On Investment. (retorno sobre o investimento). Trata-se uma ferramenta estratégica que possibilita saber, por exemplo, os benefícios que se obterá ao realizar uma capacitação para os colaboradores.

ODILON MEDEIROS CONSULTORIA E TREINAMENTOS LTDA
Av. Gov. Carlos de Lima Cavalcante, 3995 loja 27 CP 781
Olinda/PE 53.040-000
Fone: (**81) 9991-7056/ 8256-1942
om@odilonmedeiros.com.br

E ainda falando sob essa ótica, acreditem: além de não saberem o que é o ROI alguns gestores, e, talvez até por essa razão, ainda acreditam que usar dinheiro em treinamento é custo e não investimento. Alguns chegam a tentar se enganar pensando que a sua equipe já está muito bem capacitada e que não precisa de atualização. Se eles olharem para o lado, verão que as empresas que estão fazendo sucesso, sendo referencia, inclusive no segmento onde esses gestores atuam, investem pesadamente em capacitação das suas equipes.

Notícias veiculadas na imprensa mostram que, mais que nunca, as empresas estão investindo na formação de seus profissionais, realizando, inclusive, treinamentos dentro das suas instalações. Esses gestores sabem que sempre há algo para ser complementado na formação de cada profissional.

Estarão elas erradas?

Para eliminar essa dúvida, proponho um desafio: tente lembrar-se de algum especialista, que tenha reconhecimento e sucesso profissional. Pode ser de qualquer área. Lembrou-se de alguém? Ok. Mesmo sem ter qualquer dom sobrenatural, sou capaz de garantir que um dos fatores do seu sucesso, é a atualização dos seus conhecimentos. Se possível, converse com ele, ou faça uma pesquisa e tente descobrir se há uma limitação na formação básica dele ou se está em busca de novos conhecimentos.

Nada está tão bom que não possa ser melhorado. Não há outro caminho, que não seja a capacitação/atualização para transformar equipes normais em equipes de alto desempenho.

Por essa razão, há a necessidade realizar investimentos na capacitação de pessoal. Como qualquer investimento, há riscos. Entretanto, concordo com a resposta dada por um famoso consultor que comenta que um empresário afirmou que era um risco capacitar alguém da sua equipe, pois, depois de capacitado esse profissional poderia deixar a empresa e o consultor respondeu que risco maior era permanecer com esse colaborador sem capacitá-lo. Tudo depende do ponto de vista...

O ROI pode ser utilizado para quantificar a eficácia da formação, gerir o orçamento de treinamento, identificar áreas de melhoria, fornecer informações diversas para a gestão e outras partes interessadas, etc.

ODILON MEDEIROS CONSULTORIA E TREINAMENTOS LTDA

Av. Gov. Carlos de Lima Cavalcante, 3995 loja 27 CP 781

Olinda/PE 53.040-000

Fone: (**81) 9991-7056/ 8256-1942

om@odilonmedeiros.com.br



**ODILON
MEDEIROS**
Desenvolvimento
Empresarial e Humano

Deve estar ligado às metas organizacionais e inclui benefícios diretos e indiretos, tangíveis e intangíveis, imediatos e futuros, como a produtividade, o lucro líquido de inventário, os ciclos de caixa e satisfação do cliente. Considera ainda os objetivos da aprendizagem (desempenho, conhecimentos e habilidades). Para descrevê-los, é necessário definir o público, o comportamento esperado, em qual condição e em que grau. Como neste exemplo:

Após a conclusão do curso, o aluno (PÚBLICO) será capaz de acertar (COMPORTAMENTO) 85% ou mais (GRAU) em um teste de 25 questões de múltipla escolha (CONDIÇÃO).

Vejamos um modelo quantitativo, baseado em modelo elaborado pelo consultor Ricardo Franco: cem vendedores foram treinados. Supondo que metade deles passe a vender um produto a mais por mês e, então, teríamos 50 produtos/mês como venda adicional. Ok? Muito bem, se a média de preço do produto for R\$ 1.000,00, teríamos renda extra de R\$ 50.000,00/mês ou R\$ 600.000,00/ano.

Considerando somente 15% deste valor (como margem, lucro, etc.), ele significa um adicional de R\$ 90.000,00/ano. Supondo que o valor do programa tenha sido R\$ 9.000,00/ano, o ROI seria 10 vezes o investimento, apenas considerando a parte financeira. Pode ser que os benefícios contínuos, intangíveis ou indiretos, sejam ainda maiores.

Então, só podemos chegar a uma conclusão: o ROI, se bem administrado, não dói. Pense nisso e seja feliz. Que assim seja!

(*) Odilon Medeiros - Mestre em Administração, Especialista em Psicologia Organizacional, Coach, Pós-graduado em Gestão de Equipes, MBA em Vendas, consultor e palestrante.
www.odilonmedeiros.com.br / E-mail: om@odilonmedeiros.com.br

NOTA DO AUTOR:

Este artigo poderá ser editado desde que o contexto e a opinião do autor sejam mantidos. Poderá ainda ser publicado em qualquer veículo sem que isso represente a necessidade de pagamento ou outras obrigações por quaisquer das partes envolvidas, porém, a empresa ou qualquer pessoa física que faça a publicação, deverá obrigatoriamente citar o autor.

ODILON MEDEIROS CONSULTORIA E TREINAMENTOS LTDA
Av. Gov. Carlos de Lima Cavalcante, 3995 loja 27 CP 781
Olinda/PE 53.040-000
Fone: (**81) 9991-7056/ 8256-1942
om@odilonmedeiros.com.br