

# Resultado Indicadores – Plano Estratégico 2016-2021

Período: janeiro a outubro/2020

SESC – Serviço Social do Comércio Departamento Regional Alagoas



## **MAPA ESTRATÉGICO**



### MISSÃO:

"Contribuir para a construção de uma sociedade mais justa e para a melhoria da qualidade de vida do trabalhador do setor de comércio, de bens, serviços e turismo, prioritariamente de baixa renda, por meio de serviços subsidiados e de excelência"

### VISÃO:

"Ser referência no estado de Alagoas como entidade prestadora de serviços sociais"

### AFIRMAÇÃO INSTITUCIONAL

Buscar o reconhecimento na sociedade como instituição prestadora de serviços sociais. (DQ6)

Intensificar o relacionamento com Instituições Públicas e Privadas, comunidades e sindicatos. (DQ6) Ampliar atuação do Sesc no Estado. (DQ7)

### PROCESSOS INTERNOS

Garantir projetos e processos baseados nas diretrizes institucionais vigentes. (DQ4, DQ7, DQ8 e DQ9) Aprimorar a comunicação interna. (DO4)

### CLIENTES

Promover satisfação dos clientes. (DQ2)

Otimizar a acessibilidade da clientela comerciária. (DQ1 e DQ2)

### APRENDIZAGEM E DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL

Ampliar políticas de valorização dos funcionários. (DQ5)

Otimizar os sistemas de Tecnologia da Informação. (DQ4) Otimizar infraestrutura, espaço físico e equipamentos para as demandas institucionais. (DO4)

### FINANCEIRA

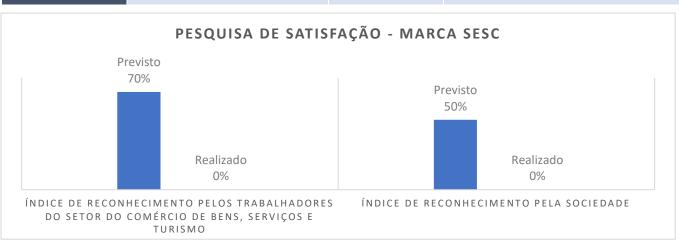
Otimizar Receita. (DQ1 e DQ2)

Garantir o equilíbrio entre as receitas e despesas. (DQ1, DQ2 e DQ4)

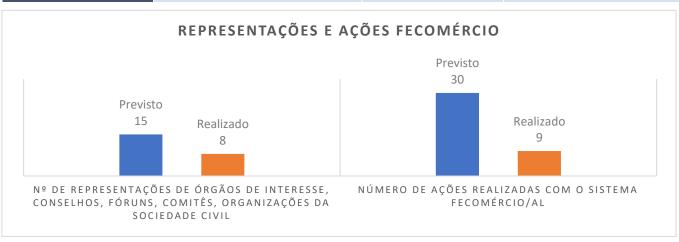


# Perspectiva: Afirmação Institucional

OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Buscar o reconhecimento na sociedade como	Índice reconhecimento pela sociedade (pesquisa de satisfação)	[(Total de respostas positivas/Total de respostas) x 100]	- Elaborar diagnóstico das reais necessidades das diversas áreas, relativo à visibilidade institucional;
instituição prestadora de serviços sociais. (DQ6)	Índice de reconhecimento pelos Trabalhadores do setor do comércio de bens, serviços e turismo (pesquisa de satisfação)	[(Total de respostas positivas/Total de respostas) x 100]	<ul> <li>-Executar ações que promovam de forma efetiva a marca institucional;</li> <li>- Avaliar sistematicamente a eficiência das ações de afirmação institucional. (Bienal).</li> </ul>



OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Intensificar o relacionamento com	Nº de representações de órgãos de interesse, conselhos, fóruns, comitês, organizações da sociedade civil.	(Total de representações do AR no ano)	<ul><li>Estabelecer articulações estratégicas;</li><li>Estabelecer canais de</li></ul>
instituições públicas e privadas, comunidades e sindicatos (DQ6)	Número de ações realizadas com o Sistema Fecomércio/AL	(Total de ações realizadas com o Sistema Fecomércio/AL no ano)	comunicação com instituições públicas e privadas; - Participar nas discussões





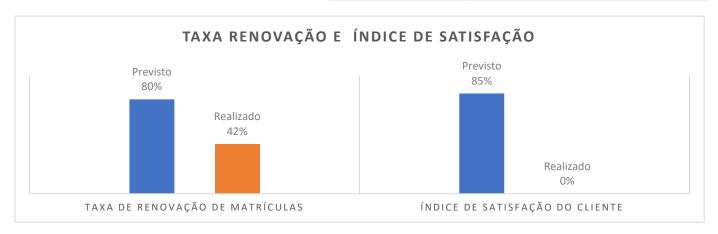
OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Ampliar atuação do Sesc no Estado. (DQ7)	Número de municípios atingidos pelo Sesc.	(Total de municípios atendidos até 2020)	- Planejar ações para atuação nos municípios.





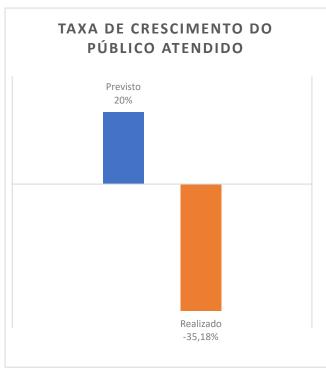
# ■ Perspectiva: Clientes

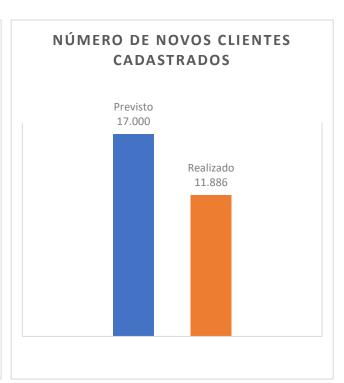
OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Promover satisfação dos	Taxa de renovação de revalid matrículas de n	[(Total de matrículas revalidadas no ano/ Total de matrículas do ano anterior) *100]	<ul> <li>Melhorar nossa prestação de serviços;</li> <li>Ofertar serviços com foco nas necessidades;</li> <li>Ampliar os canais de comunicação com a clientela preferencial;</li> </ul>
Promover satisfação dos clientes. (DQ2)	Índice de satisfação do cliente (pesquisa de satisfação)	[(Total de respostas positivas/Total de respostas) *100]	<ul> <li>Avaliar o nível de satisfação do cliente.</li> <li>Ofertar serviços prioritários à clientela preferencial na capital e interior;</li> <li>Realizar atividades em espaços públicos, para a comunidade, por meio de parcerias;</li> <li>Fortalecer e ampliar parceria.</li> </ul>



OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
	Taxa de crescimento do público atendido	[(Total de público atendido no ano x 100/Total de público atendido no ano base 2018) - 100]	
	Número de novos clientes cadastrados	(Total de novos clientes cadastrados no ano)	
Otimizar a acessibilidade dos Trabalhadores do	Número de parcerias realizadas no ano	(Total de parcerias realizadas no ano)	<ul> <li>Ofertar serviços prioritários à cliente preferencial na capital e interior;</li> <li>Realizar atividades em espaços</li> </ul>
setor do comércio de bens serviço e turismo). (DQ1 e DQ2)	Índice de participação dos trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo e seus dependentes nas realizações	[(Número de participação dos trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo e seus dependentes nas realizações / Total de participação nas realizações) *100]	públicos, para a comunidade, por meio de parcerias; - Fortalecer e ampliar parceria.













# Perspectiva: Processos Internos

OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Aprimorar e inovar a Ação Finalística (DQ7)	Número de ações inovadoras	(Total de ações inovadoras)	<ul> <li>Realizar projetos para desenvolvimento de valores e elevação da qualidade de vida;</li> <li>Diagnosticar as demandas sociais relacionadas à missão do Sesc;</li> <li>Criar viabilidade de recursos de modo a garantir a inovação das ações.</li> </ul>



OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Desenvolver práticas de gestão na busca da excelência (DQ4)	Índice de processos internos mapeados fundamentais para execução das atividades meio e fim	{(Total de processos internos/Total de processos mapeados*100)}	<ul> <li>Garantir a compreensão acerca do mapeamento de processos;</li> <li>Promover o levantamento dos processos institucionais;</li> <li>Promover a identificação dos processos estratégicos.</li> </ul>





OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Aprimorar a comunicação interna. (DQ4)	Número de encontros institucionais realizados no ano	(Total de fóruns, reuniões e palestras realizados no ano)	<ul> <li>- Aprimorar os canais de comunicação que favoreçam o fluxo das informações;</li> <li>- Promover fóruns, palestras e encontros.</li> </ul>



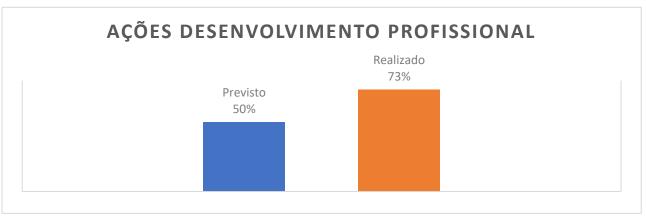


# ■ Perspectiva: Aprendizagem e Desenvolvimento Organizacional

OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS	
	organizacional)  Total de respostas) *100]		qualificação profissional;	
Ampliar políticas de valorização dos funcionários. (DQ5)	Custo de investimento em capacitação	[(Total de investimento em capacitação/ Total do valor fixado em Pessoa Jurídica)*100]	<ul> <li>Valorizar a capacidade de inovação dos funcionários;</li> <li>Desenvolver e reter os talentos.</li> <li>Avaliar sistematicamente o nível de satisfação do cliente interno.</li> </ul>	
	Percentual de funcionários que participaram em ações desenvolvimento profissional	[(Total de funcionários participaram em ações desenvolvimento profissional /Total de funcionários) *100]		









OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Otimizar os sistemas	Número de processos informatizados	(Total de processos informatizados)	- Manter atualizado os recursos tecnológicos;
de Tecnologia da Informação. (DQ4)	Índice de investimento em sistema de informação	[(Total de investimento sistema de informação/Total de investimento) *100]	- Incorporar soluções tecnológicas no atendimento e na prestação de serviços.





OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Otimizar infraestrutura, espaço físico e equipamentos para as demandas institucionais. (DQ4)	Índice de investimento em qualificação e revitalização da infraestrutura	[(Total de investimento em qualificação e revitalização da infraestrutura/ Total dos investimentos) *100]	<ul> <li>- Manter os equipamentos em boas condições de uso;</li> <li>- Manter a qualificação e adequação da infraestrutura;</li> <li>- Utilizar a capacidade instalada de forma plena;</li> <li>- Assegurar a acessibilidade nos espaços institucionais.</li> </ul>

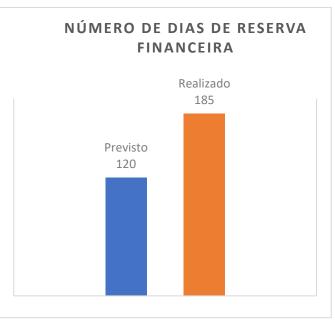




# ■ Perspectiva: Financeiro

OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Otimizar Receita. (DQ1 e DQ2)	Produtividade dos recursos financeiros	[(Total público atendido no ano/ Total da Receita Corrente (*) + Auxílios financeiros DN (*)] (*) Valores deflacionados pelo IGP/DI-FGV	<ul> <li>Garantir a oferta de serviços</li> <li>Subsidiados;</li> <li>Manter a receita básica como recurso prioritário;</li> <li>Controlar permanentemente</li> <li>os preços praticados;</li> <li>Reduzir a inadimplência;</li> </ul>
	Número de dias de reserva financeira	(Disponível liquido/ Despesa diária)	<ul> <li>Avaliar sistematicamente</li> <li>o desenvolvimento das ações;</li> <li>Compatibilizar a reserva financeira com a política de investimentos.</li> </ul>





OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Garantir as despesas fixadas, em função da	Índice de participação da receita serviços	[(Receita de serviço/ Total das despesas correntes) *100]	<ul><li>Monitorar e avaliar as despesas fixadas;</li><li>Compatibilizar as despesas fixadas com os serviços ofertados com o</li></ul>



receita estimada. (DQ1 e DQ4)

Custo unitário do público atendido

(Total das despesas correntes + Auxílios financeiros DN (\*)/Total de público atendido) (\*) valores deflacionados pelo IGP/Di -FGV

### menor custo;

- Garantir o uso adequado dos recursos financeiros empregados.
- Monitorar e avaliar as despesas fixadas;
- Gerenciar custos;
- Compatibilizar a reserva financeira com a política de investimentos.





OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	ESTRATÉGIAS
Aprimorar a gestão de custos (DQ4)	Número de serviços com apuração de custos implantados	(Total de serviços com apuração de custos realizados no ano)	<ul> <li>Acompanhar de forma efetiva os custos dos serviços;</li> <li>Desenvolver e implementar ferramentas que favoreçam a gestão dos custos;</li> <li>Monitorar e avaliar a execução financeira.</li> </ul>

