

## INDICADORES DO PQC 2022

RESULTADOS	FÓRMULA	COMPARÁVEIS
1-% de evolução da receita bruta total.	$(\text{receita bruta total do período} - \text{receita bruta do mesmo período do ano anterior}) / \text{receita bruta do mesmo período do ano anterior} * 100$	X
2-% do resultado líquido gerencial em relação à receita bruta total- Margem Líquida.	$(\text{receitas} - \text{despesas}) / \text{receita bruta} * 100.$	X
3-% despesas com pessoal em relação ao faturamento.	$\text{Despesas com pessoal} / \text{valor total faturado} * 100$	X
4-% despesas com pessoal e sócios em relação ao faturamento.	$\text{Despesas com pessoal e sócios} / \text{valor total faturado} * 100$	X
5-% de inadimplência.	$\text{Valor faturado e não recebido} / \text{valor total faturado} * 100$	NÃO COMPARÁVEL
6-Margem Operacional.	$\text{Total das despesas} / \text{receita bruta total} * 100.$	NÃO COMPARÁVEL
7- % receitas Extras.	$\text{Receita de serviços extras do período} / \text{receita bruta total} * 100.$	NÃO COMPARÁVEL
8- % de satisfação dos clientes.	Obter resultado a partir de pesquisa de satisfação com os clientes.	NÃO COMPARÁVEL
9- % crescimento da carteira de clientes.	$\text{N}^\circ \text{ de clientes do período} / \text{n}^\circ \text{ de clientes do período anterior} * 100.$	X
10-Média de honorários da carteira de clientes.	$\text{Soma dos honorários recebidos dos contratos de prestação de serviços} / \text{número de clientes ativos do período}.$	X
11- Média de horas de voluntariado por pessoa (funcionários e sócios).	$\text{Soma das horas de voluntariado} / \text{n}^\circ \text{ de funcionários}.$	NÃO COMPARÁVEL
12- Média de horas em ações político-sociais.	$\text{Soma das horas de voluntariado em representação política ou de classe} / \text{n}^\circ \text{ de funcionários}.$	NÃO COMPARÁVEL
13- % de satisfação das Pessoas – Clima Interno.	Resultado obtido em Pesquisa de Clima Interno.	NÃO COMPARÁVEL
14- % investido em treinamentos e/ou cursos em relação ao faturamento bruto.	$\text{Valor investido em treinamentos, cursos e educação} / \text{faturamento bruto total} * 100.$	NÃO COMPARÁVEL
15- Horas homem em treinamentos.	$\text{Número de horas em cursos, treinamentos e educação} / \text{número de funcionários}.$	X
16- Rotatividade.	$\text{Número de demissões no mês} / \text{média de funcionários no mês} * 100.$	X
17- % de multas pagas em relação à receita bruta.	$\text{Valor pago em multas e juros} / \text{receita bruta} * 100.$	X
18-% Número de balanços finalizados no prazo anual	$\text{Número de Balanços encerrados em até 120 dias} / \text{número de empresas (ou balanços a encerrar)}.$	NÃO COMPARÁVEL
19- Faturamento médio por funcionários.	$\text{Receita bruta do período} / \text{n}^\circ \text{ de funcionários}$	NÃO COMPARÁVEL
20- Faturamento médio por funcionários e sócios.	$\text{Receita bruta do período} / \text{n}^\circ \text{ de funcionários e sócios}$	X

21- % de entregas no prazo (folha e obrigações) DP.	O número de folhas e obrigações entregues dois dias antes/ pelo número de folhas e obrigações a serem entregues * 100.	NÃO COMPARÁVEL
22- % de entregas no prazo (tributos) dois dias antes do vencimento. Escrita Fiscal.	O número de tributos e obrigações entregues dois dias antes/ pelo número de tributos e obrigações a serem entregues * 100.	NÃO COMPARÁVEL
23- % de entregas no prazo (Balancetes) até o final do mês posterior. Contabilidade.	O número de balancetes concluídos até o final do mês seguinte/ pelo número de balancetes a serem feitos * 100.	X
24- Percentual de Digitalização dos Clientes.	Número de clientes que os documentos são recebidos/enviados de forma digital e a movimentação financeira é importada/pelo número total de clientes pessoa jurídica*100.	NÃO COMPARÁVEL