

Objetivo	Indicador	Metas	Cálculo do Indicador	Diretoria responsável
1. Aprimorar os processos de submissão e trâmite de originais, de produção de livros impressos e de implementação de livros eletrônicos.	1.1. Taxa de Submissão via sistema on-line (OMP)	2018: 50% 2019: 70% 2020: 90% 2021: 95% 2022: 100%	(Qtde de submissões via sistema realizadas / Qtde total de submissões realizadas) * 100	Coordenação de Produção Editorial e Conselho Editorial
	1.2. Tempo médio para o trâmite de livros submetidos	2018: 12 meses 2019: 11 meses 2020: 10 meses 2021: 9 meses 2022: 8 meses	TM = Prazo médio de submissões – Prazo médio de envio à coordenação de produção editorial (de livros aceitos pelo Conselho).	Conselho Editorial
	1.3. Número de pareceristas atuantes cadastrados em banco de dados da EDU	2018: 90 2019: 100 2020: 110 2021: 120 2022: 130	Número de pareceristas cadastrados.	Conselho Editorial
	1.4. Número de obras em formato para impressão produzidas	2018: 25 livros 2019: 25 livros 2020: 25 livros 2021: 25 livros 2022: 25 livros	Quantidade de arquivos finalizados para impressão. Cálculo de produção • 3 revisoras e 3 diagramadores/as; • 30 páginas/dia por revisora = 90 páginas/dia no total; • 1.800 páginas/mês (rev. 1 + rev. 2) no total; • cerca de 3 livros por mês (de aprox. 300 p. cada); cerca de 30 livros por ano	Coordenação de Produção Editorial
	1.5. Número de obras em formato eletrônico produzidas	2018: 18 livros 2019: 15 livros 2020: 15 livros 2021: 15 livros 2022: 15 livros	Quantidade de livros eletrônicos (e-books) finalizados.	Coordenação de Produção Editorial
2. Expandir o alcance da EDU, estabelecendo parcerias para a publicação de obras relevantes no cenário nacional e internacional.	2.1. Número de publicações de livros em coedição	2018: 5 2019: 7 2020: 9 2021: 11 2022: 13	Número de contratos assinados com outras editoras. Recursos necessários: criação de setor específico para gestão de direitos autorais.	Conselho Editorial
	2.2. Número de aquisições de direitos de tradução e publicação de obras relevantes nacional e internacionalmente.	2018: 5 2019: 5 2020: 10 2021: 10 2022: 10	Contratos assinados. Recursos necessários: aumento dos recursos financeiros disponíveis e criação de setor específico para gestão de direitos autorais.	Conselho Editorial
	3.1. Número de obras disponibilizadas em plataforma de acesso aberto da BCE	2018: 10 2019: 12 2020: 15 2021: 20 2022: 25	Número de obras disponibilizadas.	Departamento Comercial

Objetivo	Indicador	Metas	Cálculo do Indicador	Diretoria responsável
3. Promover ações de inclusão, ampliando e democratizando o acesso às obras da EDU	3.2. Taxa de ampliação de estudantes atendidos pelo programa de Vale Livros.	2018: 50% 2019: 10% 2020: 50% 2021: 50% 2022: 50%	2018: $[(\text{N}^\circ \text{ de estudantes atendidos no ano} / \text{Média de solicitantes nos últimos 6 anos}) - 1] * 100$ Demais anos: $[(\text{N}^\circ \text{ de estudantes atendidos no ano corrente} / \text{N}^\circ \text{ de estudantes atendidos no ano anterior}) - 1] * 100$ Obs: 484 estudantes solicitaram o vale-livro nos últimos 6 anos.	Departamento Comercial
	3.3. Taxa de ampliação de doação de livros	2018: 5% 2019: 10% 2020: 5% 2021: 5% 2022: 5%	$[(\text{N}^\circ \text{ de livros doados no ano corrente} / \text{N}^\circ \text{ de livros doados no ano anterior}) - 1] * 100.$	Departamento Comercial
4. Ampliar a distribuição e os pontos de vendas e implementar a venda de e-books	4.1. Taxa de ampliação da quantidade de livros vendidos na livraria física	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	Para 2018: $[(\text{Quantidade de livros vendidos em 2018} / \text{média de livros vendidos nos últimos 4 anos}) - 1] * 100$ Demais anos $[(\text{Quantidade de livros vendidos no ano corrente} / \text{Quantidade de livros vendidos no ano anterior}) - 1] * 100$ 2018: em relação à média de livros vendidos nos últimos 4 anos (38.110 livros vendidos, no total). Demais anos: em relação ao respectivo ano anterior. Recursos futuros: caso seja aberta a loja do aeroporto e da CAL e haja aumento no número de funcionários nas livrarias e de servidores no Departamento Comercial da EDU.	Departamento Comercial
	4.2. Taxa de ampliação da quantidade de livros vendidos na loja virtual	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	Para 2018: $[(\text{Quantidade de livros vendidos em 2018} / \text{média de livros vendidos nos últimos 4 anos}) - 1] * 100$ Demais anos $[(\text{Quantidade de livros vendidos no ano} / \text{Quantidade de livros vendidos no ano anterior}) - 1] * 100$ 2018: em relação à média de livros vendidos nos últimos 4 anos (3.708 livros vendidos, no total). Demais anos: em relação ao respectivo ano anterior. Recursos futuros: caso sejam implementados o novo site e a plataforma de distribuição de e-books.	Departamento Comercial
	4.3 Taxa de ampliação das vendas na livraria física (valor financeiro)	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.4 Taxa de ampliação das vendas na loja virtual (valor financeiro)	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.5 Taxa de ampliação das vendas em consignação (valor financeiro)	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.6 Taxa de ampliação da quantidade de livros vendidos em consignação	2018: 5% 2019: 10% 2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{Quantidade de livros vendidos no ano corrente} / \text{Quantidade de livros vendidos no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.7 Taxa de ampliação das vendas em evento (valor financeiro)	2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.8 Taxa de ampliação da quantidade de livros vendidos em evento	2020: 3% 2021: 3% 2022: 3%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial

Objetivo	Indicador	Metas	Cálculo do Indicador	Diretoria responsável
	4.9 Quantidade de e-books vendidos	2021: 5% 2022: 5%	$[(\text{Quantidade de livros vendidos no ano corrente} / \text{quantidade de livros vendidos no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
	4.10 Valor total de vendas em e-books	2021: 5% 2022: 5%	$[(\text{valor vendido no ano corrente} / \text{valor vendido no ano anterior}) - 1] * 100$	Departamento Comercial
5. Mudar a sede da EDU para o Campus Darcy Ribeiro.	5.1. Percentual de conclusão de etapas para a mudança para o Campus Darcy	2018: 80% - Etapa 1: designação de espaço para EDU 2019: 100% - Etapa 2 - mudança para o Campus Darcy Ribeiro Abril de 2021 - Etapa 1: Entrega do prédio pela INFRA - 50%; Maio de 2021 - Etapa 2: Planejamento de ajustes, reformas e mudança com os outros setores do prédio - 60%; Junho a Julho de 2021 - Etapa 3: Reformas finais e ajustes nos serviços de limpeza, segurança, telefonia e internet - 80%; e Agosto de 2021 - Etapa 4: Mudança dos móveis e ajuste patrimonial - 100%.	Cálculo baseado no peso de cada etapa	Direção
6. Garantir a disponibilidade de sistemas essenciais de TI específicos da EDU.	6.1. Índice de disponibilidade de infraestrutura de equipamentos de tecnologia	2018: 90% 2019: 91% 2020: 99,99% 2021: 100% 2022: 100%	$(\text{Número de equipamentos em indisponibilidade} / \text{Total dos equipamentos disponíveis}) * 100$	Direção Administrativa
	6.2. Percentual da aquisição de recursos essenciais de TI	2018: 80% 2019: 80% 2020: 100% 2021: 80% 2022: 90%	$(\text{Número de aquisições} / \text{Total de aquisições planejadas}) * 100$	Direção Administrativa

Objetivo	Indicador	Metas	Cálculo do Indicador	Diretoria responsável
7. Licitação de serviços gráficos para a UnB - Pregão eletrônico	Percentual de etapas realizadas para a conclusão da elaboração da licitação.	<p>Maio de 2021 - Etapa 1: Abertura de IRP no SIPAC para aferimento de necessidades dos departamentos; 20%</p> <p>Junho de 2021 - Etapa 2: Envio dos instrumentos documentais para abertura de licitação à DCO; 40%</p> <p>Junho a Setembro de 2021- Etapa 3: Auxílio à DCO no tocante à condução do processo de chamamento público; 60%</p> <p>Outubro a dezembro de 2021 - Etapa 4: Formalização do contrato de serviços gráficos; 80% e</p> <p>Dezembro até finalização do contrato - Etapa 5: Fiscalização do contrato. 100%</p>	(Etapas realizadas/ Etapas programadas) * 100	EDU/ADM e EDU/DIR