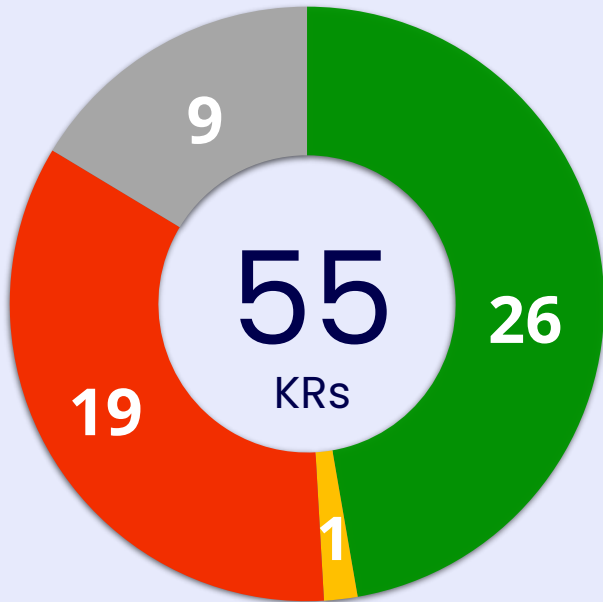




Situação dos KRIs



Destaques do trimestre

Receita operacional líquida

R\$ **1,78 bi**

> Crescimento de 20,23% em relação ao 1º sem/2023

KRE 3.2

Novas ofertas de produtos relacionadas a políticas públicas

3

- > SerproVirtual
- > SerproVisão
- > Serpro Cidadão Digital

KRE 4.1

Net Promoter Score (NPS)

59%

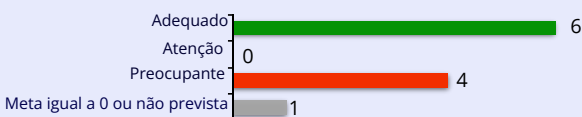
> Resultado da pesquisa com clientes de produtos padronizados.

KRE 4.2

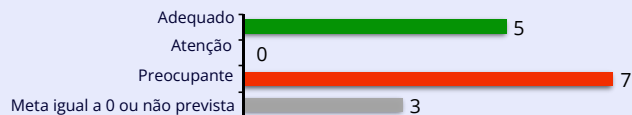
PE Plano Estratégico



PN Plano de Negócio



PDTIC Plano Diretor de TIC



PIP Plano de Inovação e Parceria



■ Adequado ≥ 100% ■ Atenção ≥ 90% e < 100%
■ Preocupante < 90% ■ Meta igual a 0 ou não prevista

Ofertas soluções cidades inteligentes

4

- > AvisaBR
- > Plataforma Serprobots
- > Serpro Visão
- > Serpro Virtual

KRN 1.1

Propostas comerciais de novos produtos do portfólio

201

- > Cidades Gov.br
- > Serpro Virtual
- > Plataforma WhatsApp Business

KRN 1.2

Solução migrada de plataforma alta para plataforma baixa e nuvem

1

- > Empresa Cidadã foi migrada

KRTI 1.1



OKRs Plano Estratégico – 2º trimestre

Objetivos	KRs - Resultados Chaves	Previsto	Realizado	
OE1 - Fortalecer o Serpro como empresa estratégica para as esferas de governo	KRE1.1 - Aumentar a participação do Serpro para 480 municípios	373	375	●
	KRE1.2 - Alcançar em 70% o índice de imagem e reputação	63%	56%	●
OE2 - Engajar e desenvolver pessoas para impulsionar a estratégia empresarial	KRE2.1 - Obter a certificação Great Place to Work (GPTW)	60%	35%	●
	KRE2.2 - Implementar IA em 3 processos de trabalho para aprimorar a cadeia de valor	1	0	●
	KRE2.3 - Capacitar 80% dos empregados na estratégia de negócio	20%	33%	●
OE3 - Garantir a sustentabilidade econômico-financeira	KRE3.1 - Atingir margem líquida de 12,4%	18,25%	20,88%	●
	KRE3.2 - Atingir a receita operacional líquida de R\$ 3,69 bi	1,72 bi	1,78 bi	●
	KRE3.3 - Atingir a receita operacional líquida não OGU de R\$ 891,9 mi	400,91 mi	421,30 mi	●
OE4 - Potencializar a carteira de clientes e portfólio de soluções	KRE4.1 - Prover 3 novas ofertas de produtos relacionadas a políticas públicas prioritizadas	2	3	●
	KRE4.2 - Alcançar Net Promoter Score (NPS) de 55%	55,00%	59,62%	●
	KRE4.3 - Atingir a receita operacional líquida de canais de vendas digitais de R\$ 240 mi	120,00 mi	130,75 mi	●
OE5 – Ser referência em nuvem de governo, infraestrutura de dados e inteligência artificial	KRE5.1 - Implantar 15 workloads na nuvem de governo	7	2	●
	KRE5.2 - Implantar 3 arquiteturas de referência de dados orientada a negócio	1	1	●
	KRE5.3 - Disponibilizar 4 soluções utilizando IA generativa para clientes de governo	1	0	●
OE6 - Prover plataformas de negócio que impulsionem a transformação digital do Estado	KRE6.1 - Ofertar 3 serviços na plataforma GaaP (Government as a Platform)	1	0	●
	KRE6.2 - Atingir R\$ 191 mi de receita operacional líquida com soluções e produtos de identificação e biometria	95,00 mi	109,87 mi	●
OE7 - Impulsionar práticas ESG na atuação do Serpro	KRE7.1 - Implantar 2 ações para redução das emissões de GEE	0	0	●
	KRE7.2 - Ter 35% dos cargos de liderança ocupados por mulheres	35%	33%	●
	KRE7.3 - Aplicar acessibilidade by design em 50% das novas soluções candidatas	40%	100%	●

Legenda: ● ≥ 100% ● ≥ 90% e < 100% ● < 90% ● Meta não prevista no período ● Medição não realizada



OKRs Plano Negócio – 2º trimestre

Objetivos	KRs - Resultados Chaves	Previsto	Realizado	
ON1 - Fortalecer a atuação do Serpro junto aos estados e municípios	KRN1.1 - Lançar 4 novas ofertas na temática de cidades inteligentes	3	4	●
	KRN1.2 - Emitir 280 propostas comerciais de novos produtos do portfólio	110	201	●
	KRN1.3 - Firmar 2 modelos de negócios com prods	0	0	●
ON2 - Expandir a adoção da plataforma de Nuvem	KRN2.1 - Atingir R\$ 55,5 mi de receita com o Serpro Multicloud	29,88 mi	24,72 mi	●
	KRN2.2 - Ampliar em 6 ofertas de soluções no marketplace da nuvem de governo	1	0	●
ON3 - Fortalecer o Serpro como principal parceiro de governo para soluções estruturantes	KRN3.1 - Lançar 8 novas soluções para clientes estratégicos	2	4	●
	KRN3.2 - Atingir 222.500 PFs entregues para sistemas sob medida de clientes estratégicos	99.071	87.749	●
ON4 - Desenvolver ecossistema de parceria de negócios para ampliar oferta de serviços para o mercado de governo (cadeia produtiva)	KRN4.1 - Estabelecer 10 contratos de parcerias para alavancar negócios	4	3	●
	KRN4.2 - Estabelecer 10 contratos resultantes de parcerias com clientes potenciais	4	9	●
ON5 - Potencializar a atuação do Serpro no mercado não OGU	KRN5.1 - Atingir R\$ 575 mi de receita operacional líquida no mercado privado	274,00 mi	316,30 mi	●
	KRN5.2 - Realizar a cobertura de marketing de 100% do portfólio de negócio digital	50%	58%	●

Legenda: ● ≥ 100% ● ≥ 90% e < 100% ● < 90% ● Meta não prevista no período ● Medição não realizada



OKRs Plano Diretor de TIC – 2º trimestre

Objetivos	KRs - Resultados Chaves	Previsto	Realizado	
OT11 - Modernizar e otimizar infraestruturas críticas e arquiteturas de soluções de TI, garantindo ambientes mais resilientes e sustentáveis	KRT11.1 - Migrar 10 soluções de plataforma alta para plataforma baixa e nuvem	0	1	●
	KRT11.2 - Adotar 8 arquiteturas resilientes para soluções e infraestruturas críticas	2	3	●
	KRT11.3 - Implantar 25% de monitoramento em APM (monitoramento de performance ampliado) nas soluções críticas	5%	0%	●
OT12 - Expandir o uso de IA generativa e plataformas para impulsionar a produtividade e eficiência	KRT12.1 - Disponibilizar 4 soluções com uso de IA para impulsionar a produtividade e eficiência nos processos da cadeia de valor	1	0	●
	KRT12.2 - Formar 100 pessoas nas plataformas de IA ofertadas	0	0	●
	KRT12.3 - Aplicar a plataforma de otimização de desenvolvimento de IA em 2 projetos	0	0	●
OT13 - Viabilizar as plataformas tecnológicas para a nuvem de governo	KRT13.1 - Implantar 3 stacks na nuvem de governo	2	1	●
	KRT13.2 - Disponibilizar 6 plataformas tecnológicas no marketplace na nuvem de governo	2	2	●
	KRT13.3 - Aumentar 6 funcionalidades/serviços na nuvem do governo	1	1	●
OT14 - Melhorar a experiência dos clientes pela integração e automação da plataforma de negócio	KRT14.1 - Ter 100% do faturamento processado pelo ERP	30%	15%	●
	KRT14.2 - Emitir 30% das propostas comerciais pelo CRM/CPQ	10%	0%	●
	KRT14.3 - Atender 80% dos acionamentos dos clientes com o uso de IA generativa	20%	0%	●
	KRT14.4 - Implantar 3 canais de atendimento ao cliente com integração entre a central de atendimento e o CRM em uma solução omni channel	1	1	●
OT15 - Prover infraestrutura de dados integrada e padronizada para ecossistema de negócio	KRT15.1 - Disponibilizar catálogo de dados para 3 domínios de negócio	1	0	●
	KRT15.2 - Construir 3 casos de uso de soluções geoanalíticas com IA aplicada a imagens de satélites e drones	0	10	●

Legenda: ● ≥ 100% ● ≥ 90% e < 100% ● < 90% ● Meta não prevista no período ● Medição não realizada



OKRs Plano de Inovação e Parcerias – 2º trimestre

Objetivos	KRs - Resultados Chaves	Previsto	Realizado	
OI1 - Ampliar a participação do SERPRO no ecossistema de PDI	KRI1.1 - Habilitar 4 ecossistemas de inovação (1 por região comercial)	3	3	●
	KRI1.2 - Captar 4 projetos de PDI	0	0	●
	KRI1.3 - Instituir um núcleo de pesquisa, desenvolvimento e inovação	0	0	●
OI2 - Expandir a cultura de inovação para toda a empresa	KRI2.1 - Realizar 7 oficinas internas de inovação	2	3	●
	KRI2.2 - Investir R\$ 45 mi em inovação	20,00 mi	29,78 mi	●
	KRI2.3 - Alcançar R\$ 2 mi de retorno da Lei do Bem	0	0	●
OI3 - Promover parcerias para inclusão sociodigital	KRI3.1 - Firmar 10 parcerias com instituições com foco em inclusão sociodigital	3	0	●
	KRI3.2 - Viabilizar 8 eventos com foco em inclusão sociodigital	3	1	●
OI4 - Inovar para otimizar processos e habilitar negócios	KRI4.1 - Realizar 3 experimentos em IA generativa	1	1	●
	KRI4.2 - Hiperautomatizar 3 processos	0	0	●

Legenda: ● ≥ 100% ● ≥ 90% e < 100% ● < 90% ● Meta não prevista no período ● Medição não realizada