

Proposta de Mapa Estratégico/Objetivos/ Metas/Plano de Ação para o Planejamento Estratégico 2026-2030 em consonância com a Proposta de Direcionamento Estratégico, que visa à ampliação da linha de negócios da MGI com foco em Serviços Especializados em Gestão de Ativos Imobiliários, Recuperação de Créditos no Setor Público e Consultoria Técnica em Convênios de Saída.

MAPA ESTRATÉGICO

Perspectiva dos Acionistas

Alcançar a Sustentabilidade Econômico-Financeira

Manter uma Saudável Estrutura de Capital

Garantir regularidade e segurança nos convênios

Perspectiva dos Clientes

Desenvolver a gestão com foco no cliente, aprimorando a prestação dos serviços.

Perspectiva dos Processos Internos

Alcançar Excelência Técnica e Reputacional

Perspectiva da Aprendizagem e Crescimento

Desenvolver capacidades organizacionais por meio da qualificação técnica, inovação e gestão do conhecimento

PERSPECTIVA DOS ACIONISTAS

Nesta perspectiva, a MGI tem como foco maximizar a geração de valor aos seus acionistas, não apenas no âmbito do retorno financeiro, mas também da realização de seu fim social e atingimento de sua missão.

Objetivos Estratégicos	Eixo Tático	Metas	Período Meta	Planos de Ação
1. Alcançar a Sustentabilidade Econômico-Financeira	Eixo Tático 1: Alcançar o ponto de equilíbrio financeiro até dezembro de 2030 com base em receitas operacionais recorrentes. Obs.: desconsideradas receitas financeiras, receitas de proventos e outras receitas passivas. Levando em conta a necessidade de que as receitas operacionais cubram todas as despesas em um cenário sem operações financeiras, ajustes contábeis e receitas não caixa.	Obter Receita operacional $\geq$ R\$ 4,7 mi; resultado líquido $\geq$ R\$ 2,1 mi	2026	Prospectar 6 entes públicos contratantes
		Obter Receita operacional $\geq$ R\$ 7,4 mi; déficit estrutural $\leq$ R\$ 8 mi	2027	Prospectar +8 entes contratantes (total: 14)
		Obter Receita $\geq$ R\$ 9,8 mi; déficit estrutural $\leq$ R\$ 5 mi	2028	Prospectar +7 entes contratantes (total: 21)
		Obter Receita $\geq$ R\$ 12,8 mi; déficit estrutural $\leq$ R\$ 2 mi	2029	Prospectar +5 entes contratantes (total: 26)
		Obter Receita $\geq$ R\$ 16,4 mi; equilíbrio entre receitas e despesas operacionais ajustadas	2030	Prospectar +4 entes contratantes (total: 30 ou mais)
	Eixo Tático 2: Diversificar e escalar receitas próprias, reduzindo dependência de BEMGE e receitas passivas. Obs.: Receita ajustada conforme diagnóstico apresentado na proposta de direcionamento estratégico	Serviços especializados $\geq$ 20% da receita ajustada	2026	Prospectar 6 entes públicos contratantes
		Serviços especializados $\geq$ 33% da receita ajustada	2027	Prospectar +8 entes contratantes (total: 14)
		Serviços especializados $\geq$ 45% da receita ajustada	2028	Prospectar +7 entes contratantes (total: 21)
		Dependência do BEMGE $\leq$ 30% da receita ajustada	2029	Prospectar +5 entes contratantes (total: 26)

		Serviços especializados ≥ 75% da receita ajustada	2030	Prospecar +4 entes contratantes (total: 30 ou mais)
	Eixo Tático 3: Implantar modelo de negócios baseado em remuneração por êxito e projetos (ativos, créditos, convênios)	Alcançar 3 contratos ativos com remuneração por êxito ou projeto	2026	Prospecar 6 entes públicos contratantes
		Alcançar 9 contratos ativos com remuneração por êxito ou projeto	2027	Prospecar +8 entes contratantes (total: 14)
		Alcançar o índice de 60% dos contratos com remuneração vinculada a êxito ou entrega	2028	Prospecar +7 entes contratantes (total: 21)
		Ampliar modelo para 70% dos novos contratos	2029	Prospecar +5 entes contratantes (total: 26)
		Consolidar o índice de 80% dos contratos com remuneração por êxito/projeto	2030	Prospecar +4 entes contratantes (total: 30 ou mais)
2.Manter uma Saudável Estrutura de Capital	Eixo Tático: Fortalecer a Governança Financeira e a Estrutura de Capital	Garantir a gestão eficaz dos riscos financeiros e de liquidez da Companhia.	2026-2030	a) A cada exercício monitorar periodicamente os limites estabelecidos. b) Revisar anualmente as principais contingências da Companhia que possam elevar o risco financeiro e de liquidez, avaliando seus impactos, elaborando plano de contingência e implementando as ações necessárias, sem prejuízo do monitoramento periódico
		Aprimorar o planejamento tributário da Companhia visando a melhorar a eficiência na gestão dos impostos a pagar.	2026-2030	a) Avaliar anualmente o Plano Fiscal existente, adequando-o quando necessário ou quando surgir oportunidade de economia tributária.
3.Garantir regularidade e segurança nos convênios	Eixo Tático: Sanear pendências relativas aos convênios	Garantir a regularidade e celeridade nas análises e decisões de prestação de contas final, com foco na transparência, mitigação de riscos e ações proativas visando a reduzir o número de reprovações, concluindo no mínimo 609	2026-2030	a) Analisar 203 Prestações de Contas Final ao ano b) Decidir no mínimo 70% dos convênios que possuam Relatório Consolidado da Prestação de Contas Final, desde que entregues até 15 de novembro de cada ano, e desde que não tenham

		(Seiscentos e nove) análises de prestação de contas final.		danos a cobrar. c) Aprovar, reprovar ou parcelar 100% dos convênios que possuam Relatório Consolidado de Prestação de Contas Final, com danos a cobrar, desde que entregues até 30 de setembro de cada ano.
--	--	--	--	--

PERSPECTIVA DOS CLIENTES

Nesta perspectiva, a MGI tem como foco o atingimento de sua visão, por meio da maximização do valor gerado aos seus clientes e, consequentemente, da melhoria de sua imagem e posição no mercado em que atua. Esta perspectiva refere-se ao cliente em sentido amplo, abrangendo o cliente Estado e o cliente cidadão.

Objetivos Estratégicos	Eixo Tático	Metas	Período Meta	Planos de Ação
4. Desenvolver a gestão com foco no cliente, aprimorando a prestação dos serviços.	Eixo Tático 1: Aperfeiçoar a estratégia de alienação.	Otimizar a Venda de Imóveis	2026	a) Consolidar a presença digital dos dois sites hoje existentes (institucional e leilões) em um portal unificado, de interface intuitiva e dinâmica, com ênfase na plataforma de leilões. b) Implementar atendimento comercial automatizado
	Eixo Tático 2: Estabelecer parcerias estratégicas para ampliar o alcance das operações	Estabelecer 10 parcerias estratégicas (sindicatos, agentes de financiamento, etc.)	2026-2030	Analisar e identificar os setores ou organizações que possam ser parceiros estratégicos, como sindicatos, câmaras, conselhos, agentes de financiamento, imobiliárias, empresas de construção, entre outros, considerando o histórico, reputação e alinhamento estratégico para garantir sinergias potenciais, firmando pelo menos 2 parcerias anualmente.
	Eixo Tático 3: Fortalecer a recuperação de créditos com	Otimizar a recuperação de créditos por	2026-2030	Realizar anualmente cobrança ativa de pelo menos xxx créditos da carteira MGI e xxx créditos da

4. Desenvolver a gestão com foco no cliente, aprimorando	foco em performance e articulação institucional	meio da atualização contínua da base de dados, da realização de cobranças proativas com foco na maximização dos resultados financeiros.		carteira do Estado.
		Revisar anualmente, em conjunto com o controlador, a campanha de recuperação de créditos.	2026-2030	Redefinir no último trimestre de cada exercício a manutenção ou retificação das diretrizes da campanha
		Realizar todas as ações a cargo da MGI visando à habilitação ao FCVS de todos os contratos depurados 102, protocolando os recursos para 512 pedidos negados.	2026	Analisar 102 contratos e depurar os elegíveis e entrar com recurso de 512 contratos negados (elegíveis)
	Eixo Tático 4: Manter o índice de satisfação de clientes acima de 85% após 2027	Realizar pesquisa piloto com entes (meta $\geq 80\%$)	2026	a) Definir e padronizar o método de mensuração de satisfação dos clientes b) Aplicar a pesquisa e realizar as ações corretivas, se houver.
		Obter Índice $\geq 80\%$ com início de ações corretivas	2027	Aplicar a pesquisa e realizar as ações corretivas, se houver.
		Manter o índice $\geq 85\%$ com relatório semestral	2028–30	Aplicar a pesquisa e realizar as ações corretivas, se houver.

PERSPECTIVA DOS PROCESSOS INTERNOS

Nesta perspectiva, a MGI foca na melhoria contínua de seus processos de trabalho, para garantir uma gestão eficiente que possibilite o atingimento dos objetivos definidos nas perspectivas anteriores.

Objetivos Estratégicos	Eixo Tático	Metas	Período Meta	Planos de Ação
5. Alcançar Excelência Técnica e Reputacional	Eixo Tático 1: Assegurar Melhoria Contínua na Gestão Interna	Fortalecer a gestão de riscos e conformidade.	2026-2030	Revisar anualmente a gestão de riscos da Companhia por meio do mapeamento periódico, promovendo as necessárias adaptações e reformulações nas políticas, planos e controles estabelecidos e as respectivas campanhas educativas.
		Garantir eficiência e cumprimento das ações planejadas.	2026-2030	Monitorar continuamente o progresso das ações previstas no planejamento, garantindo pelo menos 90% de execução das atividades dentro dos prazos estabelecidos, bem como o cumprimento das obrigações legais da Companhia.
			2026	Realizar o mapeamento completo e a atualização das informações referentes aos créditos da carteira MGI e do Estado, promovendo a estratificação por faixas de valor e definindo prioridades para orientar a estratégia de recuperação: a) 7.142 créditos da carteira MGI. b) 791 créditos da carteira Estado.

PERSPECTIVA DA APRENDIZAGEM E CRESCIMENTO

Nesta perspectiva, a MGI tem como foco o desenvolvimento de competências individuais e organizacionais, buscando o contínuo aperfeiçoamento do seu corpo técnico para consecução da estratégia corporativa.

Objetivos Estratégicos	Eixo Tático	Metas	Período Meta	Planos de Ação
6.Desenvolver capacidades organizacionais por meio da qualificação técnica, inovação e gestão do conhecimento	Eixo Tático: Promover o desenvolvimento e aprimoramento das competências e habilidades dos colaboradores, bem como fomentar o engajamento e a motivação, garantindo uma gestão eficaz de pessoas	Adotar plataforma de gestão de conhecimento institucional	2026	a) Construir plataforma na Intranet b) Treinar o corpo funcional
			2027	Iniciar a utilização da plataforma
		Aprimorar as competências do corpo funcional visando a excelência no desempenho das operações	2026-2030	Capacitar anualmente os colaboradores, de acordo com as atividades desempenhadas e as necessidades mapeadas, promovendo a cultura do aprendizado e crescimento.
		Fomentar o engajamento e a motivação dos colaboradores, fortalecendo a cultura do bem-estar, do reconhecimento e da valorização	2026-2030	Implementar iniciativas integradas de valorização de pessoas, promovendo o engajamento e a motivação por meio do Programa de Qualidade de Vida e propositura de Programa de Reconhecimento.