



**IPEG**

*Instituto Paulista de  
Excelência da Gestão*

# Plano Estratégico

Para 2024

# Propósito do plano

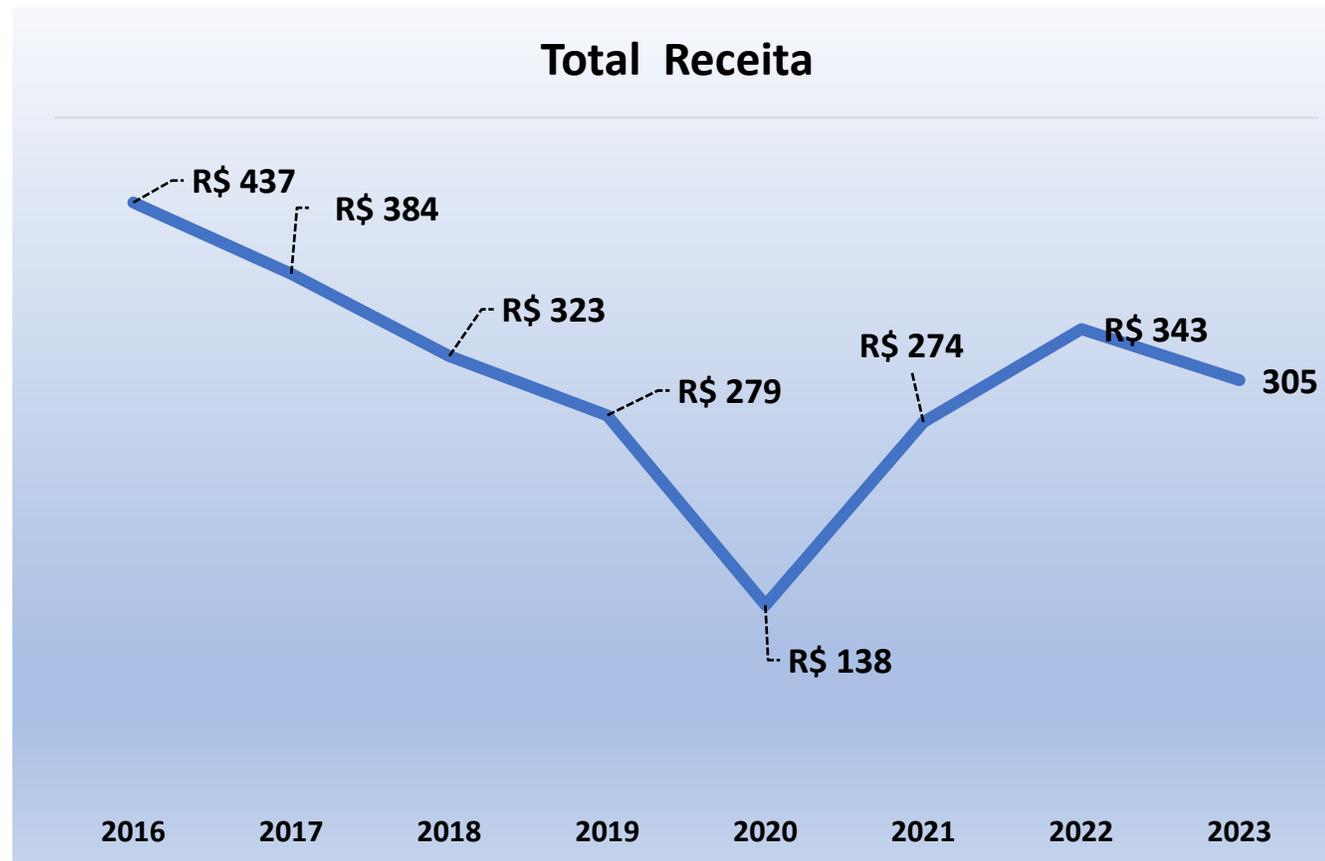
---

- *Ampliar a visibilidade e autoridade da marca IPEG na promoção e desenvolvimento da Excelência da Gestão nas Organizações Públicas e Privadas no Estado de São Paulo.*
- *Aumentar o Market-share dos nossos serviços e produtos no mercado de instituições privadas, no estado de São Paulo.*

## Receita por Vendas Serviço

Ano	PPQG	MIG	Jornada	Cursos
2016	R\$ 104	R\$ 66	R\$ 57	R\$ 111
2017	R\$ 95	R\$ 11	R\$ 187	R\$ 203
2018	R\$ 198	R\$ 22	R\$ 45	R\$ 119
2019	R\$ 148	R\$ 28	R\$ 0	R\$ 87
2020	R\$ 86	R\$ 20	R\$ 0	R\$ 30
2021	R\$ 195	R\$ 36	R\$ 57	R\$ 5
2022	R\$ 100	R\$ 74	R\$ 48	R\$ 76
2023	R\$ 160	R\$ 63	R\$ 45	R\$ 15

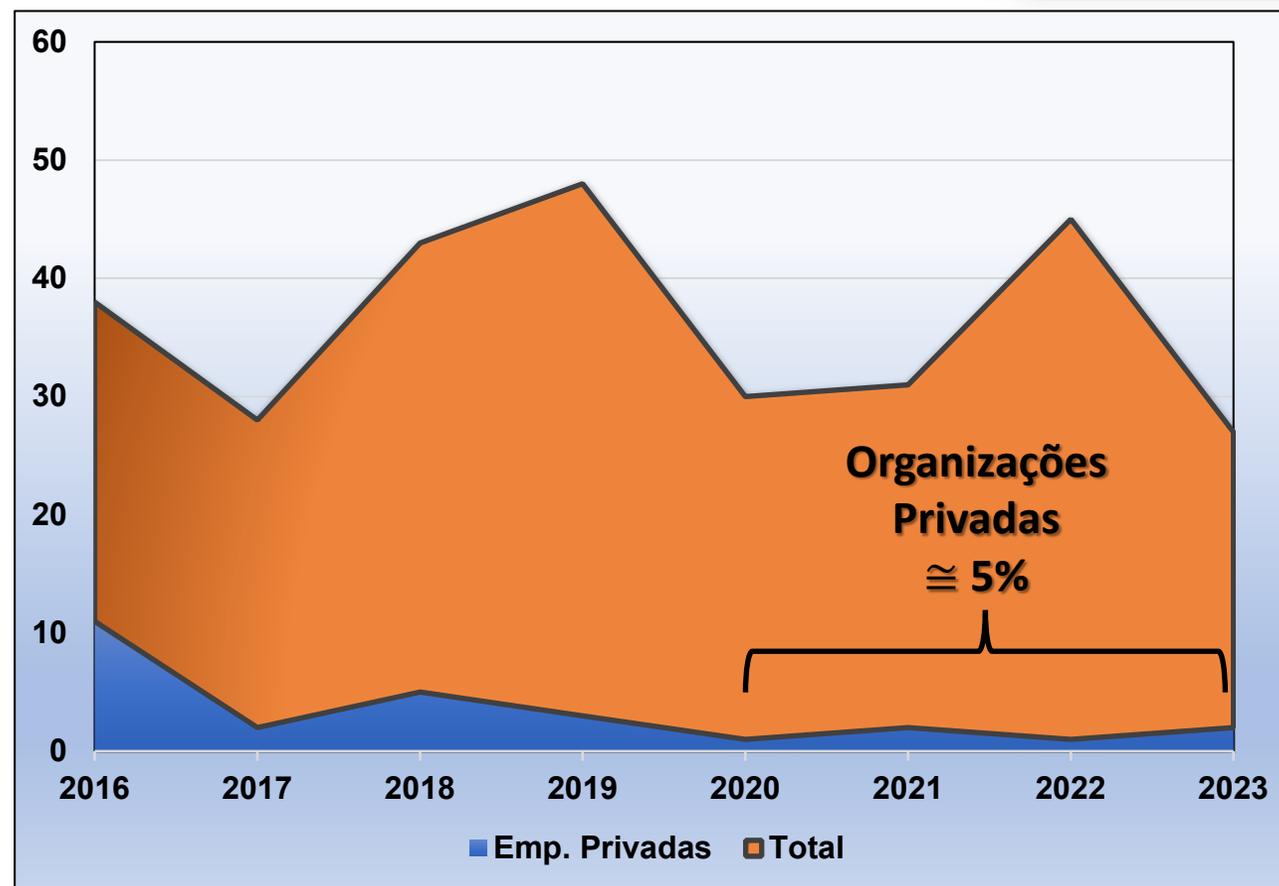
## Total Receita



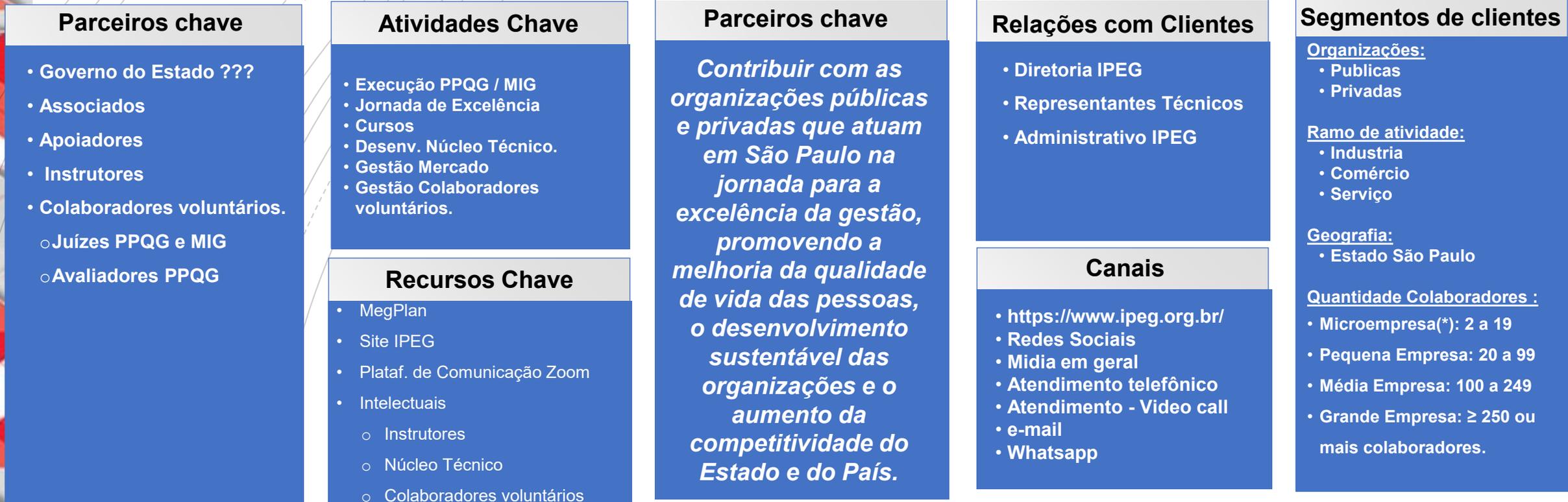
\*Nota: Dados Base R\$ 1.000,00

# Serviços

Ano	PPQG	MIG	JE	Total	Org. Privadas
2016	8	19	1	28	11
2017	8	17	1	26	2
2018	15	23	1	39	5
2019	13	32		44	3
2020	7	22		29	1
2021	7	22	1	30	2
2022	7	35	1	43	1
2023	6	18	1	25	2



**Existem 1.135.717 Empresas Privadas de Pequeno, Médio e Grande porte no Estado de São Paulo**



### Estrutura de custos

- Estrutura mínima Custos Fixos: Administrativo Terceirizado, Infraestrutura Física, Manut.do Site e divulgação).
- Estrutura mínima Custos Flexíveis no Delivery (PPQG/ MIG/ Jornada/ Consultoria/ Curso) incluindo Instrutores e Mentores.

### Fontes de Receita

- Associação / Anuidade
- Pacotes de Serviços (PPQG/ MIG/ Jornada/ Consultoria/ Curso).
- Aplicação Financeira

# Matriz Swot – *Fatores Internos*

## PONTOS FORTES (+)

- Lei nº 11.594, de 8 de dezembro de 2003
- Exclusividade da metodologia Avaliação/ Diagnostico MEGPlan.
- 22 anos de experiência em Excelência da Gestão.
- Núcleo Técnico / Conhecimento Técnico
- Inclusão do ESG aos Critérios da Gestão.
- Diretoria Coesa
- Estrutura Enxuta
- Adaptação a necessidades do cliente
- Reserva Financeira

## FRAQUEZAS (-)

- Falta de Plano Estratégico de Vendas.
- Maior parte Receita oriunda de poucos Clientes
- Baixa presença nas Redes Sociais.
- Baixo engajamento de novos clientes.
- Plano de sucessão da diretoria.
- Remuneração abaixo do mercado Instrutores e Representantes Técnicos.

# Matriz Swot – *Fatores Externos*

## OPORTUNIDADES (+)

- Ampliar Parcerias-chave com entidades ligadas ao mercado privado.
- Ampliar oferta de Treinamentos em Gestão
- Desenvolver campanhas de vendas ao longo do ano todo.
- Aumento do interesse das organizações por Jornada da Excelência.
- Remodelar o Programa de Representantes Técnicos.

## AMEAÇAS (-)

- Mudança da Gestão SABESP.
- Produtos concorrentes.
- Baixa penetração no mercado organizações privadas.
- Marca pouco difundida no mercado.

# Matriz Ansoff

		Produtos	
		Existente	Novos
Mercados	Existente	<p><u><b>Penetração de mercado</b></u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produtos: PPQG ESG, MIG ESG, MIG TD, MIG Clássico, MIG EOS e Treinamentos. Ref. PPQG</li> <li>• Market share: <b>Basicamente Organizações Publicas</b> (SABESP e Policia Militar)</li> </ul>	<p><u><b>Desenvolvimento de produtos</b></u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MIG EOS</li> <li>• Jornada ao PPQG ESG IA</li> </ul>
	Novos	<p><u><b>Desenvolvimento de mercado</b></u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Não houve</b></li> </ul>	<p><u><b>Diversificação</b></u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Não houve.</b></li> </ul>

*Existem 1.135.717  
Empresas Privadas de  
Médio e Grande porte no  
Estado de São Paulo,  
movendo  
R\$ 38 Trilhões/ano,  
dados Econodata.*

# Estratégias de Crescimento

1

Desenvolver, aprovar e divulgar a nova marca do IPEG

- a. Desenvolver e aprovar até fev/2024
- b. Divulgar nova marca a partir de março/24 conforme plano
- c. Parceria com a FEA/USP para realizar congresso

2

Manter o equilíbrio econômico-financeiro do IPEG

- a. Ter saldo de caixa ao final de 2024 pelo menos o valor de 2023 acrescido em 3x o índice da inflação

3

Aumentar a abrangência/área de influência do IPEG

- a. Ter no portfólio do IPEG, associados com faturamento somados maior de 0,001% do PIB Paulista anual (base PIB paulista 2021 = R\$ 2,179,751.000.000,00 SEADE), ou seja R\$ 21.797.510,00
- b. Fazer 50/50 público e privadas

4

Ter nota acima de 9 nas avaliações de pesquisa para associados, clientes, e colaboradores das organizações



