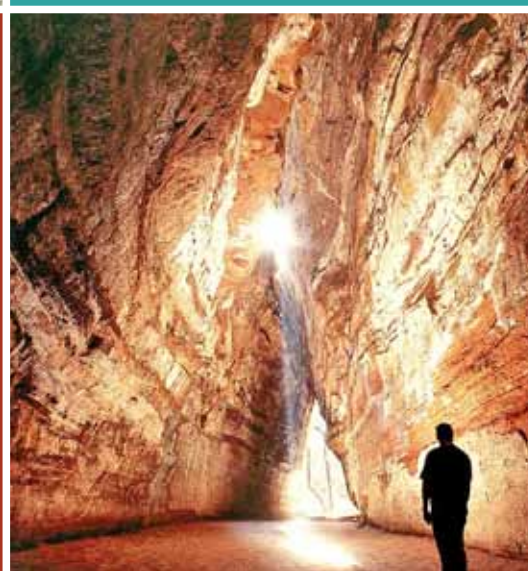




As Unidades  
de Conservação  
devem ser  
fonte de riqueza  
para o País



RELATÓRIO ANUAL  
2013





# SUMÁRIO

Mensagem do Conselho Deliberativo e da Diretoria Executiva	2
--	---

Apresentação	4
--------------	---

Estratégia de Atuação	5
-----------------------	---

## **Pilar Inovar**

Situação do Uso Público nas Unidades de Conservação Brasileiras	7
---	---

Olhando para outros países	10
----------------------------	----

Metas 2013   Impactos & Aprendizados	15
--------------------------------------	----

## **Pilar Engajar**

Programa de Bolsas de Estudos	17
-------------------------------	----

Evento Anual	20
--------------	----

Participação em Eventos	21
-------------------------	----

Metas 2013   Impactos & Aprendizados	22
--------------------------------------	----

## **Pilar Testar**

Articulação com o Setor Privado	23
---------------------------------	----

PPP da Rota Lund e Consulta Pública	25
-------------------------------------	----

Metas 2013   Impactos & Aprendizados	27
--------------------------------------	----

## **Pilar Institucional**

Resultados Econômico-Financeiros	28
----------------------------------	----

Parecer da Auditoria	29
----------------------	----

Expediente	30
------------	----

**ONLINE**

Acesse o site:

[www.semeia.org.br/relatorio](http://www.semeia.org.br/relatorio)

# Compromisso com

MANTER UM SISTEMA DE ÁREAS PROTEGIDAS É UM GRANDE DESAFIO – não apenas no Brasil, mas em todo o mundo.

A missão do Semeia está relacionada justamente a esse desafio: *transformar as áreas protegidas em motivo de orgulho para todos os brasileiros*, o que só acontecerá se os benefícios da conservação forem experimentados pelos indivíduos. São 150 milhões de hectares do precioso espaço que ocupamos no planeta, onde 1.824 Unidades de Conservação (UC<sup>1</sup>) federais, estaduais e municipais se dividem em 12 categorias, disponíveis para entregar a cada um de nós riquezas e oportunidades, como lazer, renda, emprego, além da conservação da biodiversidade.

Neste primeiro ciclo de atuação (2011-2014), temos nos concentrado prioritariamente nos parques, a segunda modalidade de UC com maior número de hectares protegidos – 33,5 milhões, representando 22% do total de hectares protegidos do País. Queremos contribuir para que modelos de gestão inovadores sejam implantados nessas áreas, integrando a sociedade civil organizada, parceiros do setor privado e representantes do poder público em relações virtuosas que garantam a conservação e o uso desses espaços pelo público. Sem oferecer educação, interpretação ambiental, pesquisa e turismo, os parques deixam de cumprir o papel social que justifica sua criação.

Assim, um dos desafios do nosso trabalho é fomentar arranjos que reduzam as inúmeras restrições existentes hoje para que o público em geral experimente tais espaços, identificando e por vezes até criando meios de transformar a riqueza dessas UC em bens palpáveis ao cidadão.

Em 2013, avançamos na estruturação do projeto de parceria público-privada (PPP) da Rota Lund, o primeiro do gênero em UC do Brasil. Juntamente com o governo de Minas Gerais, foram realizadas diversas consultas públicas com a comunidade e o setor privado, para apresentar o trabalho e ouvir esses atores. A iniciativa, que deve ser submetida à licitação ainda este ano, foi uma referência importante para ampliarmos nossos relacionamentos com outros estados e municípios, sempre com o objetivo de escalar o alcance da nossa atuação.

No último ano também iniciamos a estruturação de um pilar voltado à produção de conhecimento, criando, assim, as bases para diversos estudos que serão publicados em 2014. Realizamos, ainda, um estudo de melhores práticas internacionais para parcerias entre setor público, organizações da sociedade civil e setor privado. Acreditamos ser essencial compreender como outros países do mundo vêm encontrando soluções para a conservação aliadas ao uso público.

Para o pilar de engajamento, fortalecemos nossa equipe, motivados pelo desejo de ampliar a divulgação de nossos conteúdos e iniciativas e pela intenção de criar processos e ferramentas de transparência e troca de experiências com nossos públicos-alvo. Entre elas, destacamos o *webcast* que realizamos trimestralmente para reportar a evolução dos projetos e atividades em que estamos envolvidos.

Fechamos o ano de 2013 com a certeza de que nosso ideal não é apenas nosso e cada vez mais convencidos de que em 2014 precisamos engajar um maior número de pessoas e instituições nesse desafio que é estimular o uso público nos nossos parques.

Nesse contexto, consideramos essencial ampliar especialmente o envolvimento da sociedade civil organizada e do setor privado empresarial na administração desses espaços. Adotar modelos de gestão baseados na regulação feita pelo órgão responsável pelas UC, com execução descentralizada em parceria com parceiros privados, é o que vai permitir a geração de





# um Brasil melhor

valor e o que despertará o senso de pertencimento, contribuindo para transformar nossas UC em motivo de orgulho para todos os brasileiros.

Em vários países do mundo, inclusive em economias menos potentes que a nossa, a participação do setor privado empresarial e de organizações da sociedade civil na gestão dessas áreas tem contribuído para essa geração de valor, transformando a conservação em uma fonte palpável de riquezas, empregos e oportunidades. Por exemplo, estima-se que para cada dólar gerado pelo turismo de concessões do Parque Nacional de Tongariro, na Nova Zelândia, 43 centavos circulam como receita adicional na economia do entorno. Já as áreas que estão sob a gestão do tradicional *National Park Service (NPS)*, nos Estados Unidos, receberam em 2012 mais de 280 milhões de visitantes, que gastaram US\$14.7 bilhões nas regiões dos parques, gerando mais de 200 mil empregos diretos e indiretos.

A conservação das UC guarda ainda outras relações que impactam a qualidade de vida dos brasileiros. Uma delas é a influência direta que esses espaços têm em relação à integridade da matriz hidrelétrica brasileira. Atualmente, 72% da energia elétrica gerada no País advém de recursos hídricos e um terço dos empreendimentos em operação, construção ou outorgados realizam sua captação no interior das nossas UC ou em rios que possuem suas nascentes ou principais tributários próximos ou a jusante de uma. Apesar de menos da metade dos empreendimentos estarem relacionados diretamente com UC, aqueles que estão são responsáveis pela produção de 80% da energia elétrica que utilizamos<sup>2</sup>.

Adicionalmente, há diversos estudos que mostram que o contato com a natureza colabora para melhorar a saúde das pessoas, para a diminuição do estresse e da fadiga mental, para o aumento da coesão social dentro da vizinhança que abriga essas áreas e até mesmo para a redução em índices de criminalidade e violência.

Acreditamos fortemente nos imensos benefícios que os parques podem gerar para a sociedade e, por isso, apoiamos uma transformação no modo como essas áreas são geridas. Não podemos nos manter retraídos pelo medo de se reinventar e, com isso, deixar de repensar práticas e modelos adequados ao cenário de outrora mas que não mais refletem as demandas do mundo contemporâneo.

Foi a ousadia de Roosevelt, em 1933, que permitiu a reorganização do sistema americano de parques, transformando-o hoje em um grande atrativo para turistas do mundo todo. Na ocasião, Roosevelt atreveu-se a unificar em torno do NPS a gestão de parques e monumentos públicos de propriedade do governo federal, acreditando que a gestão integrada catalisaria o potencial desses espaços em atrair diferentes perfis de visitantes e maximizaria resultados ao governo, pela sinergia de propósitos. Em outros países, como Itália e Canadá, o mesmo movimento de integração ocorreu.

Lançamos, então, a pergunta: não é hora de olharmos para as mudanças que têm ocorrido no mundo contemporâneo, nos inspirarmos em acertos e erros de outros setores e países, e imprimirmos um caráter mais inovador ao nosso sistema de gestão de UC, que seja condizente com um Brasil “número um do mundo” em recursos naturais?

***Conselho Deliberativo e Diretoria Executiva***

<sup>1</sup> Unidade de Conservação é um tipo especial de área protegida, definida pela lei 9.985/2000 como “espaço territorial e seus recursos ambientais, incluindo as águas jurisdicionais, com características naturais relevantes, legalmente instituído pelo Poder Público, com objetivos de conservação e limites definidos, sob regime especial de administração, ao qual se aplicam garantias adequadas de proteção”.

<sup>2</sup> Contribuição das Unidades de Conservação Brasileiras para a Economia Nacional, de autoria de Rodrigo Medeiros e Carlos Eduardo Young.



## Missão

Transformar as áreas protegidas em motivo de orgulho para todos os brasileiros.

## Visão

Ser referência na articulação entre o setor público e privado para o desenvolvimento e aplicações de modelos de gestão inovadores e sustentáveis em áreas protegidas.

## Valores

- Integridade
- Ousadia
- Excelência
- Valorização da biodiversidade
- Valorização das pessoas

## Onde queremos chegar

Trabalhar de forma colaborativa para que as Unidades de Conservação (UC) gerem riqueza para o Brasil e para os brasileiros, conciliando conservação e desenvolvimento.

*Parque Nacional  
do Iguaçu,  
Paraná*





## Pilar Inovar

Produzir e sistematizar conhecimento nos temas centrais do Semeia

---

## Pilar Engajar

Ampliar o número de membros da Comunidade Semeia, disseminando conhecimento e estabelecendo relacionamentos relevantes com segmentos estratégicos

---

## Pilar Testar

Incentivar a participação do setor privado empresarial e da sociedade civil organizada na gestão de Unidades de Conservação (UC)

---

## Pilar Institucional

Desenhar e implementar um plano de sustentabilidade para o Semeia, que garanta sua longevidade

---

Diego Quevedo | <https://www.flickr.com/photos/ddq/2442495606>



## Pilar Inovar

Produzir e sistematizar conhecimento nos temas centrais do Semeia

No caso específico do Brasil, o primeiro desafio do Semeia é compreender em profundidade o funcionamento do Sistema Nacional de Unidades Conservação (SNUC) como um sistema que recebe insumos, possui suas engrenagens internas e que deveria entregar bens e serviços públicos para todos os brasileiros: conservação e desenvolvimento.

Queremos entender o funcionamento desse sistema para propor soluções e iniciativas, que o deixem cada vez mais forte e mais eficiente na entrega de riquezas para os brasileiros.

Que recursos alimentam o sistema, atualmente? Como se dá sua governança? Quais são suas entregas? O que afeta o seu bom funcionamento? Que pontos podem ser aprimorados para garantir que o SNUC gere valor para a sociedade e as UC cumpram os objetivos ambientais mas também socioeconômicos que justificam sua criação?

Esses são exemplos de perguntas para as quais buscamos respostas nas diversas iniciativas que foram realizadas neste Pilar.



*"A atuação do Semeia se destaca pela construção e desenvolvimento de conhecimento. Acho que não tem ninguém como o Semeia que esteja trabalhando essa questão de parcerias público-privadas, desenvolvimento de noções sobre o que é feito lá fora, benchmarks, que possa trazer para nós, brasileiros, uma ideia de que não é necessário reinventar a roda. Ela já foi inventada, ela já é muito bem trabalhada lá fora, e o que tudo isso nos mostra é o quanto estamos desperdiçando oportunidades. Por isso, acredito que o papel do Semeia seja o de alertar a sociedade, trazendo e indicando bons exemplos de como melhor gerir essas áreas nativas, essas áreas que estão dispostas à visita, de maneira que o Estado e a sociedade passem a reconhecer o seu valor".*

**Roberto Klabin, Fundação SOS Mata Atlântica**



## Situação do Uso Público nas Unidades de Conservação Brasileiras

Realizamos desde 2012 um estudo com gestores de UC para mapear e compreender a situação do uso público nas UC do Brasil, traçando uma espécie de diagnóstico que possa contribuir para a fundamentação de políticas públicas e estratégias desenhadas para aprimorar a gestão dessas áreas, a partir da percepção desses atores.

Na edição de 2013 a pesquisa envolveu unidades de proteção integral e de uso sustentável distribuídas por todo o País. Atingimos 201 gestores das cinco regiões geográficas, distribuídos entre 21 estados e o Distrito Federal.

O estudo foi estruturado a partir de quatro áreas centrais:

- Visitação
- Geração de Receita
- Políticas Públicas
- Condições de Trabalho

As dimensões “Visitação” e “Geração de Receita” abordaram a percepção do gestor sobre a imagem das UC brasileiras, volume de visitantes recebidos, eventual cobrança de ingressos, existência de serviços de uso público e geração de receitas dos mesmos em UC.

Já o eixo “Políticas Públicas” buscou avaliar a opinião dos gestores em relação às prioridades e desafios das UC para ampliação do uso público, assim como volume de recursos financeiros e instrumentos legais disponíveis para essa finalidade.

A visão dos gestores sobre a infraestrutura e o ambiente de trabalho que lhe são oferecidos, assim como perspectivas e oportunidades de crescimento profissional, foram compiladas pela dimensão “Condições de Trabalho”. Embora não esteja diretamente ligada ao uso público, consideramos que essa temática influencia a condução das atividades do dia a dia nas UC.

Nas páginas a seguir compartilhamos alguns dos resultados encontrados. Para uma melhor compreensão, recomendamos a leitura do relatório da pesquisa, que traz a íntegra das análises e está disponível no nosso site [ [www.semeia.org.br](http://www.semeia.org.br) ].

*Parque Nacional da  
Chapada dos Veadeiros,  
Goiás*



## Visitação

“As unidades de conservação apresentam uma imagem positiva perante a sociedade brasileira”. Essa é uma crença de 70% dos gestores entrevistados para o estudo.

Entretanto, essa percepção positiva não se reflete em um volume significativo de visitas a esses espaços:

*Os gestores informaram que 23% dos parques não receberam nenhum visitante em 2012.*

Embora 67% dos respondentes afirmem que a população do entorno não percebe benefícios da visitação, 41% dos gestores acreditam que há iniciativas modificando essa percepção.

## Geração de Receita

Esta dimensão identificou um panorama similar àquele encontrado na pesquisa anterior, realizada em 2012: 80% das UC respondentes afirmam que não houve geração de receita a partir da cobrança de ingressos nos 12 meses que antecederam a pesquisa. Apenas uma minoria das UC (11%, em 2013) faz cobrança de ingresso para visitação.

De acordo com os entrevistados, 60% dos parques relatam a não existência de serviços de apoio ao uso público, como alimentação, lojas, serviços de guia, atividades de aventura e aluguel de equipamentos.

## Políticas Públicas

O questionamento a respeito das prioridades das UC para ampliação do uso público em suas áreas teve uma grande concentração de respostas em três itens: estruturas e serviços de uso público, estruturação de atrativos e contratação/capacitação de recursos humanos. Essa tríade é, segundo os respondentes, de fundamental importância para que o uso público em uma UC seja viabilizado.

### Prioridades para se ampliar o uso público nas UC, segundo a percepção dos respondentes

Prioridade para ampliar uso público nas UC	Parques	Outras UC que permitem uso público	Total*
Criação e melhoria de estruturas e serviços de uso público (c/ exceção de atrativos)	48%	34%	42%
Estruturação dos atrativos	29%	24%	26%
Ações de contratação e capacitação de RH (inclusive do entorno da UC)	17%	12%	15%
Criação, revisão e adaptação do plano de manejo e de outros estudos da UC	8%	6%	7%
Divulgação da UC	5%	9%	7%
Criação e ampliação de parcerias/convênios/concessões com os setores público e privado	11%	0%	6%
Ações de ordenamento da visitação	2%	7%	4%
Fomento ao turismo no entorno da UC	3%	6%	4%
Ações de educação ambiental e de conscientização, dos visitantes e da população do entorno	0%	8%	4%
Melhoria dos acessos no entorno da UC	4%	1%	3%

Fonte: elaboração própria

\*Refere-se ao total de UC que mencionou a alternativa como um dos itens prioritários para a ampliação do uso público. Por se tratar de uma questão aberta e, assim, passível de múltiplas respostas, a soma dos percentuais da coluna "Total" não deve ser necessariamente igual a 100%.



## Percepção dos respondentes sobre os desafios para obtenção e utilização de recursos públicos e privados destinados ao fomento de uso público

Principal desafio	Menções*
Burocracia excessiva para acesso dos recursos destinados à UC (ingressos, compensação ambiental etc)	18%
Maior utilização das ferramentas existentes (ICMS Ecológico, compensação ambiental etc)	12%
Falta de prioridade/vontade política	11%
Falta de pessoal	8%
Falta de parcerias com o setor privado e de procedimentos para instituição dessas parcerias	5%
Burocracia do governo/setor público	5%
Implementação efetiva da UC (serviços de apoio ao visitante, instrumentos de controle etc)	5%
Simplificação da legislação e/ou dos instrumentos operacionais/Criação de uma legislação eficiente	5%
Necessidade de capacitação de pessoal para formulação de projetos que possam ser financiados e para captação de recursos	4%
Insuficiência de recursos disponíveis/falta de prioridade para definir utilização dos recursos disponíveis	4%
Deficiência na elaboração de projetos, planos de uso público, etc.	4%
Inexistência de políticas públicas eficientes	3%

Fonte: elaboração própria

\*Por se tratar de uma questão aberta e, assim, passível de múltiplas respostas, a soma dos percentuais não deve ser necessariamente igual a 100%.

## Condições de Trabalho

Um número considerável dos respondentes (70%) afirmou trabalhar há mais de dois anos na UC em que se encontra hoje, sendo que mais da metade deles trabalha no mesmo local há mais de cinco anos.

A maior parte dos gestores pesquisados, portanto, já está familiarizada com processos, procedimentos, oportunidades e desafios relacionados à UC e aos órgãos gestores a que elas estão associadas. Isso significa, entre outras coisas, que os gestores têm um bom nível de conhecimento sobre os problemas enfrentados.

A ideia de realização profissional é percebida pela grande maioria dos gestores: 84% afirmam que o trabalho lhes proporciona tal sensação. Por outro lado, o nível de satisfação com o volume de recursos financeiros disponíveis para realização de suas atividades é significativamente inferior. Ao questionarmos os gestores se "possuem os recursos necessários para a realização de suas atividades", 60% deles discordam parcial ou totalmente da afirmação.

O alto nível de realização reportado pelos respondentes, mesmo considerando os diversos desafios mencionados, deve ser encarado com seriedade pelos órgãos responsáveis pela gestão de UC no País. A valorização desses atores que atuam no dia a dia da gestão em cada UC significa o fortalecimento de importantes aliados para o desenvolvimento de ações estratégicas nesses espaços, incluindo o melhor aproveitamento do potencial de uso público das UC brasileiras, sempre que permitido e pertinente.

## Olhando para outros países

Gerar conhecimento passa também por conhecer experiências de outros países e entender quais ensinamentos podem ser trazidos ao Brasil.

Compartilhamos a seguir alguns dados de modelos de concessão norte-americanos, mapeados e compilados no estudo *"Exploring Concession Models in US National Parks"*, que foi produzido pelo Semeia em parceria com Deb Collins, consultora da empresa CSquared Company.

Há **575 CONTRATOS DE CONCESSÃO EM VIGOR** nos 401 parques e monumentos americanos. Todo ano, eles geram 1 bilhão de dólares em receita bruta. Os seis maiores concessionários controlam os 60 contratos que movimentam 85% dessa receita.

	Yosemite	Yellowstone	Grand Teton
Área do Parque	302.687 ha	899.117 ha	125.452 ha
Visitação em 2012	3.853.404	3.447.729	2.705.256
Wilderness*	94%	90%	nd**
Área dedicada ao uso público	Menos de 1%	Menos de 1%	Menos de 1%
Volume de receita de concessão no parque	~U\$140 milhões	~U\$230 milhões	~U\$25 milhões
Distribuição geográfica das concessões	Um destino primário (95% de visitação) com alguns poucos locais secundários remotos.  A maior parte das pessoas estacionam seus veículos no Yosemite Valley para conhecer as principais atrações (cachoeiras, Half Dome, El Cap).	Duas rotas circulares em formato de 8 com seis minidestinos diferentes. Este é um parque onde a maior parte dos visitantes usa veículo próprio para conhecer e explorar a área. Concessões muito dispersas.	Uma rota linear é a principal conexão entre Jackson, no estado de Wyoming, e o Parque Nacional Yellowstone. A entrada de Jackson é o segundo acesso mais popular ao Yellowstone. A visitação compreende basicamente contemplação de atrações à beira da estrada no Grand Teton e deslocamento até o Yellowstone.
Operações necessárias para viabilidade econômica	Serviços oferecidos durante todo o ano.  Rentabilidade com grande variação entre períodos de alta e baixa temporada. Algumas atividades e serviços não são rentáveis (Badger Pass, Mountaineering School, Free Shuttle Service), mas são compensados com a rentabilidade de outros muitos serviços.	Funcionamento sazonal, sem abertura ao público durante o ano todo.  Todas as atividades concessionadas são lucrativas durante a alta temporada.	Funcionamento sazonal, sem abertura ao público durante o ano todo.  Todas as atividades concessionadas são lucrativas durante a alta temporada.
Vantagens de haver concorrência	_____	Possibilita que múltiplos atores operem negócios.	Possibilita que múltiplos atores operem negócios.
Modelo de Concessão	Uma concessionária de grande porte	Duas concessionárias de grande porte em diferentes regiões do parque + múltiplas concessionárias de pequeno porte	Múltiplas concessionárias (pequeno e grande porte)
Número total de contratos de concessão no parque	3	58	26
Número de funcionários do NPS*** necessários para monitorar e gerir as concessionárias	5 (4 especialistas em concessão, 1 sanitarista)	nd**	nd**
Frequência das inspeções / vistorias	Instalações formalmente inspecionadas duas vezes por ano; vistorias informais contínuas.	Instalações formalmente inspecionadas duas vezes por ano; vistorias informais contínuas.	Instalações formalmente inspecionadas duas vezes por ano; vistorias informais contínuas.

\* O termo refere-se a grandes áreas que mantêm suas características naturais intactas, livres de habitações permanentes e com o mínimo de influência humana (*US Wilderness Act*, 1964).

\*\* Dado não disponível.

\*\*\* *National Park Service (NPS)*.



Concessionárias de pequeno, médio e grande porte podem desempenhar diferentes papéis e coexistirem em um mesmo parque. **OPORTUNIDADES PARA CONCESSÕES DE MENOR ESCOPO ENGAJAM DE MANEIRA MAIS ACENTUADA OS ATORES LOCAIS NA CADEIA DE VALOR DO TURISMO**, o que beneficia a comunidade do entorno. Já os concessionários de grande porte têm acesso a financiamentos mais robustos, o que implica mais recursos disponíveis para serem investidos na UC. Nesse caso, o engajamento da comunidade do entorno também ocorre a partir da empresa âncora.

### CONTRATOS DE MENOR ESCOPO

tendem a ser firmados com concessionárias de menor porte, os quais, em sua maioria, possuem apenas um contrato cada. Normalmente essas concessionárias são de propriedade de empresários locais, sendo geridas nas proximidades do parque onde operam. Há uma tendência também para a natureza dos serviços que oferecem. Geralmente envolvem atividades intensas, como serviços guiados de *hiking*, escalada, passeios a cavalo, entre outros.

### CONTRATOS DE MAIOR ESCOPO

demandam mais recursos financeiros para realizar investimentos e oferecer uma maior gama de serviços. Por isso esses contratos tendem a ser firmados com empresas que possuem vários contratos com o *National Park Service* (NPS) em múltiplos parques. Contratos com vigência superior a 10 anos normalmente possuem maior escopo e requerem um volume maior de capital financeiro. Por exemplo, a Xanterra recentemente venceu concorrência para um contrato de 20 anos voltado à prestação de serviços de hospedagem no Yellowstone, devido à demanda por aproximadamente 135 milhões de dólares para serem investidos na modernização de instalações.

**CLÁUSULAS CONTRATUAIS REDIGIDAS COM CLAREZA E PRECISÃO** são essenciais para garantir que as partes envolvidas na parceria tenham suas necessidades específicas atendidas e que juntas alcancem os objetivos idealizados para o parque:

#### SETOR PRIVADO

- Risco financeiro, segurança, estabilidade
- Escopo de serviços autorizados
- Precificação de produtos e serviços
- Reembolso/ressarcimento de investimentos no fim do contrato
- Prazo de vigência adequado para se alcançar retorno sobre o investimento

#### AGENTE PÚBLICO

- Conservação da biodiversidade
- Investimento esperado para melhorar e proteger as instalações
- Aluguel subsidiado para apoiar a atividade do governo
- Padrões do serviço
- Padrões de conservação e manutenção das instalações
- Prazo de vigência adequado para estimular o investimento

## A importância de associações cooperativas e da comunidade

O sucesso de qualquer modelo sustentável em uma área protegida extrapola a concessionária e o governo. Vários outros atores têm um papel fundamental, como, por exemplo, associações cooperativas, grupos de interesse e comunidade.

Muito comuns nos Estados Unidos, as associações cooperativas são operações não concessionadas que, com autorização do NPS, passam a vender produtos que são parte dos serviços da concessionária contratada. Essa prática tem causado cortes significativos na receita das concessionárias porque:

Essas cooperativas têm autorização para promover e divulgar seus produtos no interior do parque, utilizando publicações do NPS, ao passo que a concessionária não tem permissão para fazê-lo.

A intenção inicial era estabelecer um mecanismo de doações para o parque e ter uma instituição para ajudar a oferecer programas educativos aos visitantes. Contudo, a linguagem empregada na designação desses mecanismos e instituições não foi suficientemente clara e, atualmente, a interpretação sobre o que uma associação cooperativa tem permissão para realizar em um parque fica a critério do superintendente da unidade de conservação.

O dinheiro gerado por essas associações cooperativas vai diretamente para o parque que cada uma apoia. Assim, o superintendente do parque é estimulado a permitir que as cooperativas arrecadem mais e mais dinheiro.

O NPS, órgão do governo norte-americano responsável pela administração dos parques nacionais, **INVESTIU COMO AÇÃO PRIORITÁRIA NA CAPACITAÇÃO DE SEUS PROFISSIONAIS PARA QUE APRENDESSEM SOBRE MERCADO E NEGÓCIOS**, extrapolando a ideia de serem especialistas apenas em conservação da natureza. Vale ressaltar que o NPS trabalha com dois objetivos estatutários, de igual importância:

- proteger o meio ambiente e conservar os recursos naturais e culturais dos Estados Unidos;
- oferecer atividades de lazer para a população americana, por meio do turismo e da visitação nos parques nacionais.





**NÃO EXISTE UMA SOLUÇÃO “TAMANHO ÚNICO”** para a definição de modelos de concessão mais adequados. Cada parque, com suas especificidades, exige um olhar crítico sobre suas características e o contexto no qual está inserido. Por isso, devem ser considerados:

- O tamanho do parque;
- As características da população do entorno;
- A abrangência das operações da concessionária dentro do parque;
- A viabilidade econômico-financeira das operações necessárias;
- O valor e o benefício de se ter concorrência dentro do parque em si.

### Fatores que influenciam a eficácia de um programa de concessão:

- Elegor o modelo de concessão certo para a área protegida em questão;
- Elaborar contratos com alto grau de detalhamento e cujas cláusulas não contradigam necessidades específicas das partes envolvidas;
- Adotar critérios de avaliação bem definidos e aplicá-los de forma consistente;
- Prever e permitir a necessidade de ajustes de acordo com as necessidades dos visitantes.

O Semeia acredita que algumas premissas são muito importantes para se estruturar concessões nos locais de maior potencial turístico:

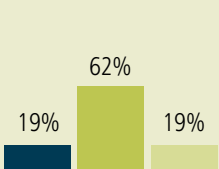
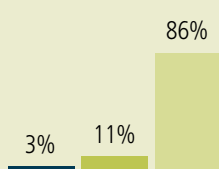
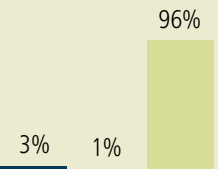
- fazer uma concessão com foco em conservação e desenvolvimento, onde o turismo é apenas uma ferramenta para auxiliar no fluxo de caixa do parceiro privado;
- conceder o espaço, e não atividades específicas, dando liberdade ao parceiro privado para que seja criativo e possa oferecer o que o consumidor demanda;
- garantir que a concessão do espaço deixe muito claro o que não pode ser feito e detalhe todas as limitações impostas pelo plano de manejo;
- dar liberdade ao parceiro privado para criar o pacote de bens e serviços que ele considerar mais adequado ao perfil dos visitantes;
- dar liberdade para o agente privado explorar a marca do parque durante o período de concessão, permitindo que sejam captados patrocínios para gerar receita adicional para o projeto.



Parque Nacional da Serra da Capivara, Piauí

No Brasil, os parques nacionais nunca foram tratados pelo Estado como estratégicos para o desenvolvimento sustentável do País.

Como resultado, o potencial econômico das nossas UC é subaproveitado:

	Estados Unidos*	Argentina	Brasil
<b>Número de parques nacionais</b>	58 parques 401 unidades federais (NPS)	34 parques	68 parques 886 unidades federais (ICMBio)
<b>Visitantes por ano</b>	46 milhões em parques 282 milhões no sistema federal	3 milhões em parques	5,4 milhões em parques 6 milhões no sistema federal
<b>% de parques por faixa de visitação</b>			
<b>Ano da primeira concessão em parque</b>	1981	1940	1998
<b>Número de concessões</b>	575	45 (2 em Iguaçu)	10 (7 em Iguaçu)

Dados referentes ao ano de 2012

■ Mais de 1 milhão de visitantes/ano     
 ■ Entre 1 milhão e 150 mil visitantes/ano     
 ■ Menos de 150 mil visitantes/ano

\*Números relacionados aos Estados Unidos referem-se somente às UC do *National Park Service* (NPS).

Fonte: Apresentação Roberto Klabin, Encontro LIIDE Sustentabilidade 2013

## Outros dados e informações que valem ser compartilhados:

Há estados que estão inovando para aprimorar o sistema estadual de UC, e o Rio de Janeiro merece destaque pelo Decreto N°43946. Publicado em 22/11/2012, ele regulamenta a contribuição financeira devida pelos serviços ecossistêmicos proporcionados por unidades de conservação estaduais, à qual estarão sujeitas concessionárias de serviço de energia elétrica responsáveis por dutos de plantas de geração de energia e linhas de transmissão que percorrem os limites de unidades de conservação estaduais.



## Metas 2013 | Impactos & Aprendizados

*Em 2013 a meta deste pilar era produzir e sistematizar conhecimento em torno de três temas centrais:*

- a. Políticas públicas e legislação para áreas protegidas (AP)
- b. Gestão do sistema de AP como um todo
- c. Casos práticos de parcerias entre governos e empresas em AP

Além disso, esperávamos fazer a pesquisa anual com gestores e transformar o conhecimento produzido em seis publicações.

**O ANO DE 2013 FOI UM ANO DE MUITA CONSTRUÇÃO DE CONHECIMENTO INTERNO**, mas as publicações decorrentes dessa produção serão editadas apenas em 2014.

*Com este conhecimento produzido conseguimos:*

- influenciar ou participar da construção de algumas peças de política pública ou projetos, tais como: política tarifária da Fundação Florestal de São Paulo, termo de referência para estruturação de uso público nas UC do estado do Rio de Janeiro, inserção da Rota Lund no portfolio de PPP do estado de Minas Gerais, projeto “Desenvolvimento de Alianças Ambientais Público-Privadas” do ICMBio com o Banco Interamericano de Desenvolvimento, entre outros;
- consolidar uma base de dados através da pesquisa de percepção dos gestores de UC, obtendo informações sobre visitação, geração de receita, políticas públicas e condições de trabalho, o que, a cada aprimoramento, ajudará na formulação de políticas públicas que possam fortalecer as nossas unidades de conservação.

Parque Estadual do Ibitipoca, Minas Gerais



## Pilar Engajar

Disseminar conhecimento e estabelecer relacionamentos relevantes com segmentos estratégicos

Queremos ser vistos como uma instituição que fomenta e amplia a discussão em torno de ideias de vanguarda na temática de gestão de UC para, assim, atrair e engajar nossos públicos de relevância.



*“O curso foi um marco divisor para a minha compreensão sobre o futuro das nossas UC, cujo modelo de gestão está equivocado e, portanto, precisa ser reestruturado. A iniciativa privada é indispensável nesse novo modelo onde os parques são transformados em verdadeiros empreendimentos públicos. Aprendi que benchmarking é crucial. Sem inventar a roda é possível buscar maneiras criativas, inovadoras e compartilhadas de fazer a coisa funcionar. Se fosse possível, eu diria que todos os gestores, equipes de uso público e técnicos da média e alta administração dos órgãos centrais que administram as UC do Brasil deveriam passar por experiências como o curso, fora de sua zona de conforto, onde a resistência e a cultura do “não” a novos modelos de gestão ainda imperam”.*

**Adriano Lopes de Melo,  
Rio de Janeiro (RJ)**





## Programa de Bolsas de Estudos

Oferecer acesso a conhecimentos e experiências que potencializem o desempenho de gestores e profissionais ligados às unidades de conservação é fundamental para fortalecermos o sistema.

Nosso programa de bolsas de estudos investe na formação de pessoas, enviando a cada ano pelo menos dois brasileiros para estudar na Colorado State University, nos Estados Unidos. Desde 2011 já foram sete profissionais beneficiados com cursos na área de gestão, planejamento e turismo em unidades de conservação.

A seguir, eles destacam os principais aprendizados adquiridos durante essa experiência.



*“Não sou gestora de unidades de conservação, mas gerencio projetos que têm como objetivo apoiar a implementação de UC. O curso foi importante para experimentar a vivência em áreas protegidas, conhecer os diferentes tipos de serviços e troca de experiência e conhecimentos com os demais participantes. Não tinha vivenciado um curso desse tipo até então. As minhas experiências anteriores eram mais acadêmicas e o curso proporcionou uma experiência que passou desde a sala de aula a inúmeros acampamentos, onde esforço físico também foi importante e saudável. O trabalho todo foi bem participativo e vivenciado por todos os participantes”.*

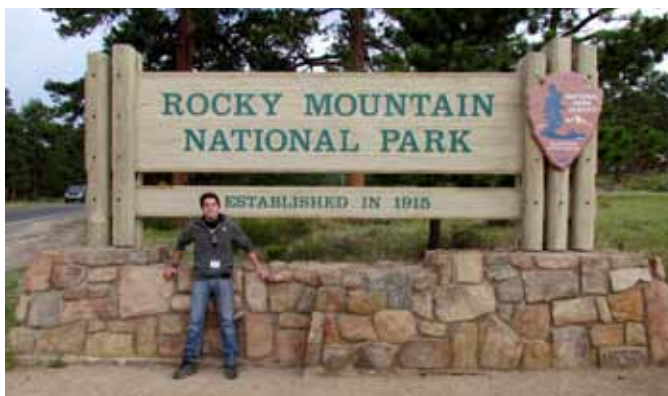
**Érika Polverari Farias, Rio de Janeiro (RJ)**



*“Desenvolvo projetos de criação e gestão de áreas protegidas e nos últimos anos tenho elaborado vários planos de manejo. Os conhecimentos adquiridos no curso permitiram ampliar meus conhecimentos sobre gestão de áreas protegidas e inserir em meus projetos princípios de gestão aprendidos durante o curso, principalmente aqueles relacionados ao uso público, monitoramento e integração UC X sociedade. O aprendizado foi muito intenso, especialmente sobre os temas de gestão do uso público nas UC, monitoramento e manejo de fauna e flora, capacitação dos funcionários de áreas protegidas, importância da aproximação da sociedade com as áreas protegidas, seja por programas de visitação ou educação ambiental e o funcionamento de parcerias público-privadas”.*

**Angela Pellin, Niterói (RJ)**





*“A oportunidade de conhecer modelos de gestão diversos, assim como mecanismos para redução de impactos negativos, diferentes tipos de estrutura, altos índices de visitação e turismo com qualidade, sempre alinhados às estratégias de conservação, me fez perceber que, se conseguirmos colocar o setor público, a iniciativa privada e a sociedade em sintonia, é possível sim abrir as nossas UC para visitação, conservar a natureza e transformar a cultura, colocando a sociedade muito mais próxima do meio ambiente. O turismo não é inimigo. Há vários atores e modelos de parcerias público-privadas que podemos envolver no processo de desenvolvimento sustentável de uma UC. Com bom planejamento e interesse, é possível encontrar soluções de infraestrutura, programas de turismo, bem-estar das comunidades do entorno e expansão dos números de visitação, aumentando a proteção desses patrimônios naturais e contribuindo para a sustentabilidade financeira da região e do País”.*

**Arthur Trauczynski, Curitiba (PR)**



*“Entendi a importância de se estabelecer no Brasil um processo democrático, participativo e dinâmico para a gestão das unidades de conservação. Nossa cultura burocrática na gestão pública também se reflete na gestão das UC, o que levou à constituição de uma estrutura hierárquica e engessada que tende à sacralização de áreas naturais, não por ideologia ou princípios, mas sim por incapacidade e ineficiência de gerir um sistema de uso público. Aprender com outros países não significa copiar modelos, mas sim conhecer novas possibilidades e adequá-las à realidade brasileira, de forma a viabilizar uma concepção inovadora de uso público e participação, que não se limite apenas ao lazer e contemplação, mas que possa transmitir valores e despertar o ímpeto de pertencimento”.*

**Ana Flavia Peccatiello, Saquarema (RJ)**



*“Fato importante que aprendi durante o curso foi que alguns países da América Latina, como Chile, Argentina e Costa Rica, possuem sistemas de conservação da natureza eficientes e bem estruturados. Entretanto, como o Brasil, a maioria ainda tem um longo caminho a percorrer. A fragilidade dos órgãos ambientais na gestão pública, a falta de continuidade nos programas de gestão de UC e de um planejamento sistemático para a gestão, entre outros fatores, mantêm os parques fechados à população, susceptíveis às pressões de sua zona de amortecimento e com usos muitas vezes incompatíveis com seus propósitos de conservação. Destaco, ainda, que o material obtido durante o curso sobre o sistema ROVAP (Rango de Oportunidades para Visitantes em Áreas Protegidas) auxiliou o Instituto Estadual do Ambiente (INEA-RJ) no desenvolvimento e condução do projeto de fortalecimento do uso público nos parques estaduais”.*

**João Emilio Rodrigues, Rio Claro (RJ)**



*“É preciso desmitificar algumas ideias ainda em voga no Brasil. Ao contrário do que se imagina, as concessões e autorizações de serviços não cobrem os custos de operação nem financiam os parques nos Estados Unidos. Embora gere receita para as empresas, o objetivo principal para se realizar esse tipo de intervenção é prover serviços essenciais ou especializados para os usuários e, com isso, oferecer uma experiência positiva aos visitantes. A lógica do sistema é que, com a qualidade de produtos e serviços ofertados, aumente o número de visitantes e o volume de dinheiro gasto dentro das UC, movimentando, assim, toda uma cadeia produtiva no interior e no entorno desses parques. Os recursos oriundos dos impostos desses consumidores se tornam, então, receita para os órgãos federais, e são revertidos em investimentos para os parques”.*

**Philippe Fauguet, Brasília (DF)**



## Evento Anual Semeia

Reconhecer pessoas e compartilhar conhecimento sobre geração de valor em áreas protegidas. Com esse objetivo, realizamos mais uma edição do nosso Evento Anual, que contou com a participação de representantes de todos os setores da sociedade.

Acreditamos que a única forma possível para a nossa atuação é conquistando corações e pessoas, trabalhando de forma colaborativa. Para isso, é fundamental reunir atores estratégicos e fomentar o debate sobre modelos alternativos para a gestão das nossas unidades de conservação.



*Guilherme Passos, Semeia*



*Francisco Gaetani, Ministério do Meio Ambiente*



*Marcos Siqueira, Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais*

*Ana Luísa da Riva, Semeia*



*Roberto Trauczynski, Cataratas S.A.*



*Pedro Passos, Semeia*





## Adventure Travel World Summit

Em outubro de 2013, estivemos entre os 650 representantes de vários países do mundo que se reuniram na Namíbia para descobrir, aprender, inspirar-se e investir na criação de uma indústria de turismo de aventura mais sustentável.



ATTA/Garth Reckers



ATTA/Cameron L. Martindell



## Encontro LIDE Sustentabilidade

Também em outubro de 2013 participamos do Encontro LIDE Sustentabilidade. Por meio do compartilhamento de conhecimento sobre as unidades de conservação no Brasil e em alguns países do mundo, tivemos a oportunidade de colaborar com a produção do material apresentado por Roberto Klabin durante o Encontro.

Fundado em 2003, o LIDE (Grupo de Líderes Empresariais) é uma organização de caráter privado, que reúne empresários em onze países e quatro continentes. Atualmente tem 1.300 empresas filiadas (com as unidades nacionais e internacionais), que representam 49% do PIB privado brasileiro.

## Metas 2013| Impactos & Aprendizados

**NOSSA META EM 2013** era criar um CRM (*Customer Relationship Management*) que nos permitisse aprimorar o engajamento com nossos públicos-alvo. No mês de setembro optamos por acrescentar a esta meta o monitoramento mensal de métricas relacionadas à nossa página web, redes sociais, relatório anual e *newsletter*.

Lançamos no segundo semestre a nossa teleconferência trimestral de apresentação de resultados (*webcast*), processo criado para garantir a transparência de nossa atuação.

Também levamos os resultados de nossos projetos e o conhecimento acumulado internamente para fora do Brasil, ministrando aula no curso *International Mobile Seminar on Tourism and Protected Areas* da Colorado State University (CSU), o que confirmou a nossa percepção de que o tema de gestão das áreas protegidas é de relevância universal.

## Finalizamos o ano alcançando os resultados esperados:

atingimos uma boa taxa de abertura das nossas *newsletters* e um bom número de visitantes no site e de *downloads* do nosso Relatório Anual. Para 2014, precisamos aprimorar a duração média de visita das pessoas no site, diminuir a taxa de rejeição\* e aumentar a taxa de cliques.

Aprendemos muito com a contratação de novos profissionais, especialistas da área, que ajudaram a fortalecer a estrutura de métricas deste pilar, a serem aplicadas em 2014. Com a chegada dessa nova equipe, investiremos cada vez mais em engajamento com nossos públicos, criando rotinas e processos que vão muito além da comunicação.

\*Porcentagem de visitantes que acessam somente uma página antes de deixar um determinado site da web.

Parque  
Nacional de  
São Joaquim,  
Santa Catarina





## Pilar Testar

Incentivar a participação do setor privado empresarial e da sociedade civil organizada na gestão de UC

*Acreditamos que podemos e devemos desempenhar um papel que favoreça a realização de parcerias entre o setor público e privado (empresarial e não empresarial) na gestão de UC.*

## Articulação com o Setor Privado

Despertar o interesse de empreendedores e empresas do setor privado para participar de editais de concessão em parques é um grande desafio.

Temos ainda um mercado incipiente, quase inexistente, onde riscos e responsabilidades ainda carecem de definições claras.

Ao longo de 2013, nas rotinas de relacionamento com o setor privado, identificamos elementos essenciais para favorecer o estabelecimento de parcerias entre o setor público e privado (empresarial e não empresarial), que podem ajudar as UC a cumprirem seus objetivos de conservação e de desenvolvimento socioambiental.

*“O mercado de concessões em parques brasileiros pode e deve ser um importante fator de atração de investidores da iniciativa privada, inclusive de investidores internacionais. O número de unidades de conservação do País com potencial para o desenvolvimento de negócios nos setores de turismo e lazer é muito grande quando comparado a outros países. Essas atividades de lazer em contato com a natureza são uma tendência crescente e há diversos empreendimentos privados nesse setor em outros países do mundo, pois os investidores já perceberam que é compatível obter retorno para seus investimentos e promover o aumento da qualidade de vida e geração de renda para as comunidades do entorno.*

*O grande desafio no Brasil é criar um ambiente regulatório que dê previsibilidade e segurança tanto para investidores como para as comunidades que vivem nas regiões dos parques. A atração de investidores somente ocorrerá se os órgãos governamentais avançarem de maneira profissional nos seus respectivos programas de parceria público-privada, pois o setor privado poderá acelerar o uso eficiente dos parques brasileiros e torná-los efetivamente disponíveis para o lazer das comunidades, para a atração de turistas e para a geração de riqueza”.*

**Helmut Bossert e Valter Faria, Valor Partners**

*Parque Nacional dos Lençóis Maranhenses, Maranhão*





Uma boa parceria é aquela em que todos saem ganhando, onde os interesses das partes estão simultaneamente atendidos, da melhor maneira possível.

Confiança mútua entre as partes é imprescindível. O agente público precisa, assim, sinalizar compromissos e oferecer garantias com veemência. O agente privado, por sua vez, deve se comprometer com a conservação e com o engajamento do entorno.

É necessário antecipar riscos e definir responsabilidades vinculadas a cada um deles, assim como instituir mecanismos de garantias para as partes envolvidas.

*“Um desafio a ser enfrentado é a criação de mecanismos facilitadores para que as parcerias em parques possam desabrochar no Brasil. Entre os mecanismos facilitadores, incluem-se fundos de apoio à estruturação de projetos, fundos de investimento em participação para apoiar novas operadoras, linhas de crédito atrativas que permitam alavancar os projetos, entre outros. Junto ao BNDES, BID e IFC possuem um fundo para apoiar a estruturação de projetos de PPP no Brasil. Esse fundo não tem como foco estruturar projetos de PPP em parques, mas ter algo similar para alavancar esta agenda no Brasil seria fantástico”.*

**Ana Luisa da Riva, Semeia**

*“A busca por uma parceria com a iniciativa privada é uma tentativa de aumentar a capacidade institucional do governo de gerar inclusão social e, ao mesmo tempo, proteção ambiental. A atração de investimentos privados e a consolidação disso, por meio do mecanismo de parceria público-privada, vão gerar resultados incríveis para a conservação ambiental e para o desenvolvimento socioeconômico na região da Rota Lund”.*

**Marcos Siqueira, Unidade de PPP da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais**

## PPP da Rota Lund e Consulta Pública

Após um ano e meio de trabalho junto ao governo do Estado de Minas Gerais, o Edital da Rota Lund finalmente foi submetido à consulta pública, de agosto a novembro de 2013.

### Consulta Pública Rota Lund

Lançada em agosto de 2013, a consulta pública para o projeto da Rota das Grutas Peter Lund alcançou altos níveis de mobilização da sociedade. Mais de 200 pessoas participaram das reuniões presenciais realizadas em Cordisburgo, Lagoa Santa e Sete Lagoas durante o período em que a consulta esteve aberta.

O empreendimento prevê a exploração, mediante concessão administrativa, de um território total de 2.428 hectares, composto por três UC de Minas Gerais: Parque Estadual do Sumidouro, Monumento Natural Gruta Rei do Mato e Monumento Natural Peter Lund.



### Sobre a Rota Lund

As três UC que integram a Rota Lund têm como principais atrativos para os turistas as mais importantes e visitadas grutas nacionais – Gruta da Lapinha, Gruta de Maquiné e Gruta Rei do Mato. Além disso, o Parque Estadual do Sumidouro abrange 52 cavernas e cerca de 170 sítios arqueológicos históricos e pré-históricos. Destaca-se neste parque também o Poço Azul, uma surgência às margens do rio das Velhas que forma um poço de coloração azulada magnífica e encanta os olhos dos visitantes.

Em 2012, as UC da Rota das Grutas Peter Lund receberam 98 mil visitantes, número que cresceu a uma taxa anual média de 4% entre os anos de 2005 a 2011. Estimativas apontam que, com a atuação em parceria com o setor privado, os destinos conseguirão receber 210 mil visitantes em 2018, considerando-se um crescimento anual conservador de 5%.

*Gruta do Maquiné -  
Rota das Grutas Peter  
Lund, Minas Gerais*

Marcos Amend





Também foi realizado em São Paulo um dia de consulta pública envolvendo a participação do setor privado. Na ocasião, cinco representantes de empresas de grande porte e um professor de um centro universitário tiveram a oportunidade de conhecer e opinar sobre o edital.

O Semeia e o pioneirismo do projeto Rota Lund foram tema de um estudo de caso realizado pelo Insper (Instituto de Ensino e Pesquisa) no 2º semestre de 2013. Com isso, passamos a fazer parte do conteúdo programático do curso e das discussões sobre investimento de impacto promovidos pela mesma instituição.

*“No contexto da iniciativa de investimentos de impacto do Insper, tivemos a oportunidade de travar contato com o Instituto Semeia e analisar em detalhes o projeto de parceria público-privada (PPP) da Rota Lund. O nosso objetivo era examinar uma PPP inovadora que estivesse alinhada à nossa busca de encontrar oportunidades de atuação para investidores de impacto – isto é, investidores que se preocupam em resultado socioambiental além de lucro. O projeto da Rota Lund se encaixou perfeitamente nesse contexto. Trata-se de uma PPP com um arranjo contratual bastante pioneiro, onde a compensação do concessionário é dependente, dentre outros fatores, do seu desempenho quanto a diversos indicadores socioambientais. Nesse sentido, tivemos a oportunidade de visitar o local do projeto e elaboramos um estudo de caso, que foi aplicado em uma aula do curso de investimentos de impacto no Insper e que tem sido frequentemente citado em nossas apresentações como um exemplo inovador de PPP. Destacamos a atuação do Instituto Semeia não somente em viabilizar esse projeto, como também em possibilitar ao nosso grupo a análise de um caso de grande relevância para o País”.*

**Sérgio Lazzarini, Insper**

O Semeia pretende, em 2014, investir na criação de um *baseline* para o projeto e na estruturação de um arcabouço de monitoramento e avaliação dos impactos ambientais e socioeconômicos da PPP que permita comparar a evolução da Rota Lund com um grupo controle, para que seja possível captar o impacto em desenvolvimento e conservação que um modelo inovador pode trazer para a Rota e para os municípios do entorno.

Monumento  
Estadual Rei do  
Mato, Minas Gerais

Foto: Arquivo Governo de Minas Gerais





“O homem ainda é visto como ameaça e, como essa ideia se generaliza, a sociedade passa a ser ameaça também. Por essa razão, não se percebe bem-vinda ou mesmo como detentora de direito sobre esse patrimônio. Acredito que o orgulho de ter o país que temos, de ser parte de uma nação com tamanho patrimônio, passa por integrar a sociedade à equação ambiental, ressignificar as UC para a sociedade, e sem dúvida, aquelas definidas como parques.

A Ecomotion vive de promover experiências esportivas em meio à natureza. Acreditamos que o mundo será melhor quando mais gente passar a viver uma vida mais saudável e integrada à natureza. Os desdobramentos a partir dessa visão são inúmeros. Em nossos projetos buscamos sempre locais ricos em beleza natural e cultura brasileira. Trazemos a oportunidade de gerar impacto econômico em uma economia local mais amiga da natureza: turismo, gastronomia e produção de conteúdo”.

**Tiago Guimarães, Ecomotion**

### Metas 2013| Impactos & Aprendizados

**NOSSA META PARA ESTE PILAR EM 2013** era finalizar a construção do edital da Rota Lund e incentivar a participação de grupos privados na fase de consulta pública.

As metas deste pilar foram integralmente atingidas. Conseguimos finalizar um edital marcado pelo seu caráter inovador. Nesse sentido, o nosso principal aprendizado é que, se houver comprometimento político do estado ou município e dos servidores envolvidos na construção de editais, é possível alcançar grande inovação e construir propostas de parcerias que gerem conservação e, ao mesmo tempo, sejam atrativas ao parceiro privado.

Através da Valor Partners, conseguimos engajar o setor privado na avaliação das premissas do edital da PPP da Rota Lund. A Valor Partners foi responsável por um *road show*, onde cerca de 35 empresários foram mobilizados para opinar e contribuir para o aprimoramento do edital.

Parque  
Nacional  
Marinho de  
Fernando de  
Noronha,  
Pernambuco



## Pilar Institucional

Desenhar e implementar um plano de sustentabilidade para o Semeia, que garanta sua longevidade

*Acreditamos na busca da sustentabilidade financeira como fator de fortalecimento institucional. Para tanto, o Semeia vem investindo no aprimoramento de sua governança e tem discutido como trazer mais apoiadores para esta causa, mobilizando mais recursos para os projetos que desenvolve.*

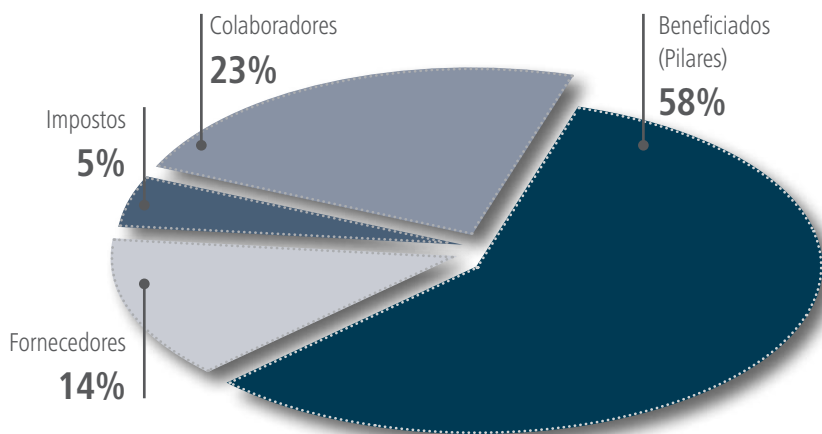
## Resultados Econômico-Financeiros

A fim de oferecer maior compreensão e transparência sobre como nossos recursos financeiros são distribuídos entre públicos interessados, apresentamos os gráficos abaixo, do Demonstrativo de Valor Adicionado (DVA).

Os resultados indicam que o Semeia tem aumentado sua contribuição tributária e também aumentou expressivamente o montante de recursos destinados a projetos finalísticos, implementados pelo próprio Semeia, com o apoio de consultores especializados.

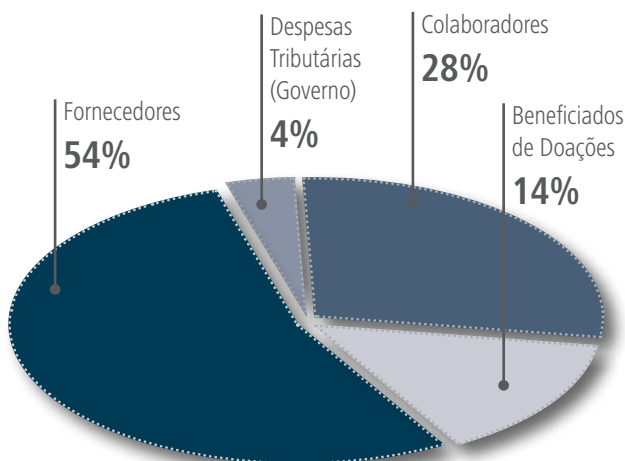
### Demonstrativo de Valor Adicionado

**2013**

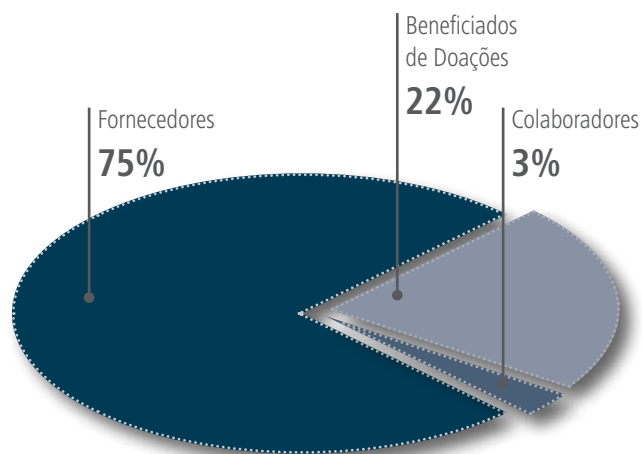


### Demonstrativo de Valor Adicionado

**2012**



**2011**





## Parecer da Auditoria

Examinamos as demonstrações Financeiras do Instituto Semeia, (“Entidade”) inscrita no CNPJ sob nº 10.621.023/0001-77, que compreendem o balanço patrimonial em 31 de dezembro de 2013 e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, assim como o resumo das principais práticas contábeis e demais notas explicativas.

### Responsabilidade da administração sobre as demonstrações financeiras:

A Administração da Entidade é responsável pela elaboração e adequada apresentação dessas demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações financeiras livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro.

### Responsabilidade dos Auditores Independentes

Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras com base em nossa auditoria, conduzida de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Essas normas requerem o cumprimento de exigências éticas pelos auditores e que a auditoria seja planejada e executada com o objetivo de obter segurança razoável de que as demonstrações financeiras estão livres de distorção relevante.

Uma auditoria envolve a execução de procedimentos selecionados para obtenção de evidência a respeito dos valores e divulgações apresentadas nas demonstrações financeiras.

Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor, incluindo a avaliação dos riscos e de distorção relevante nas demonstrações financeiras, independentemente se causada por fraude ou erro. Nessa avaliação de riscos o auditor considera os controles internos relevantes para a elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras da Entidade para planejar os procedimentos de auditoria que são apropriados nas circunstâncias, mas não para fins de expressar uma opinião sobre a eficácia desses controles internos da Entidade.

Uma auditoria inclui, também, a avaliação da adequação das práticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis feitas pela administração, bem como a avaliação da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião.

### Opinião

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da Entidade em 31 de dezembro de 2013, o desempenho de suas operações e os fluxos de caixa para o exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.



Carminato Associados Auditoria Contab Ltda.  
CRC 2SP 021740/O-7  
Edson Funes Carminato  
Sócio Contador CRC 1SP 137.295/O-4

## Conselho Deliberativo

**Pedro Luiz Barreiros Passos**  
*Presidente*

**Guilherme Ruggiero Passos**

**Lucilene Silva Prado**

## Diretoria Executiva

**Ana Luisa da Riva**

## Administrativo-Financeiro

**Lorena Assis**

**Eletheia Mendes**

Gestão e Produção  
de Conhecimento

**Fernanda Aidar**

**Caio Dias**

## Comunicação

**Edilaine de Abreu**

**Joice Tolentino**





## Agradecimentos Especiais

**Akiko Okusighe**

**Claudio Gastal**

**Diogo Canteras**

**Francisco Gaetani**

**Ike Gevaerd**

**Oliver Hillel**

**Renata Loew Weiss**

**Roberto Trauczynski**

**Valmir Ortega**

**Vinicius Lummertz**

Projeto Gráfico, Diagramação  
e Produção Gráfica

**TemArt Comunicação**

Impressão

**Leograf**

**Tiragem: 500 exemplares**

*Parque Estadual  
do Cristalino,  
Mato Grosso*



Carol Da Riva

## Créditos

- 1 Parque Nacional da Tijuca  
André Sá  
[https://www.flickr.com/photos/andre\\_sa/4322932376/](https://www.flickr.com/photos/andre_sa/4322932376/)
- 2 Parque Nacional do Iguaçu  
Diego Quevedo  
<https://www.flickr.com/photos/ddq/2442495606>
- 3 Parque Estadual do Ibitipoca  
Ricardo Cabral  
<https://www.flickr.com/photos/ncabral/5724154385>
- 4 Parque Nacional da Serra do Cipó  
Heitor Motta  
<https://www.flickr.com/photos/heitormotta/6136339322>
- 5 Parque Nacional da Serra das Confusões  
Ambiental Turismo  
<https://www.flickr.com/photos/ambientalturismo/6020309210>
- 6 Parque Nacional da Serra da Capivara  
Otávio Nogueira  
<https://www.flickr.com/photos/55953988@N00/8015028104>
- 7 Parque Nacional da Serra da Capivara  
Ambiental Turismo  
<https://www.flickr.com/photos/ambientalturismo/6019753291>
- 8 Parque Nacional da Chapada das Mesas  
Otávio Nogueira  
<https://www.flickr.com/photos/55953988@N00/3931333659>
- 9 Parque Nacional da Serra da Capivara  
Otávio Nogueira  
<https://www.flickr.com/photos/55953988@N00/8059142642>
- 10 Parque Nacional de Itatiaia  
Fred Schinke  
<https://www.flickr.com/photos/fredfoto/7236895438>
- 11 Parque Nacional da Chapada Diamantina  
Turismo Bahia (BAHIATURSA)  
<https://www.flickr.com/photos/turismobahia/4454914424>
- 12 Parque Nacional da Chapada Diamantina  
Turismo Bahia (BAHIATURSA)  
[https://www.flickr.com/photos/turismobal/4454914424](https://www.flickr.com/photos/turismobahia/4454914424)











**SEMEIA**

R. Viradouro, 63 – conj. 122

Itaim Bibi – São Paulo – SP

CEP: 04538-110

+55 (11) 5180.0265

[www.semeia.org.br](http://www.semeia.org.br)

