

NEGOCIAÇÕES SOCIOAMBIENTAIS NA CEMIG

**Substitui a IS-48,
de 14/08/2012**

1. FINALIDADE

1.1 Estabelecer os procedimentos a serem adotados pelos órgãos da Companhia Energética de Minas Gerais – CEMIG, nos processos que envolvam negociações com partes interessadas (comunidades, Organizações do Terceiro Setor, órgãos públicos e outras) em questões relacionadas ao meio ambiente e ao reassentamento ou relocação de populações, para a implantação de novos empreendimentos ou operação de empreendimentos existentes, naqueles processos onde seja necessária a adoção desse procedimento.

2. CONCEITUAÇÃO

2.1 **Empreendimentos:** São estabelecimentos utilizadores de recursos ambientais, considerados efetiva ou potencialmente poluidores ou potencialmente capazes de causar degradação ambiental e que dependem de licenciamento ambiental para sua instalação e operação.

2.2 **Negociação:** “é um processo que se desenvolve num determinado ambiente, entre duas ou mais partes, que abordam uma dada situação (problema ou oportunidade) a partir de interesses comuns ou antagônicos. Para isso, segundo regras do jogo (cooperativas, integrativas, competitivas, distributivas, claras ou ocultas), as partes utilizam meios de comunicação, por intermédio dos quais manifestam comportamentos de influência, para confrontar e discutir propostas explícitas, com o objetivo de alcançarem um acordo”.

2.3 **Negociação Socioambiental:** para fins desta Instrução, entende-se como “negociação socioambiental” o processo relacionado a qualquer empreendimento em projeto, implantação ou operação, que os órgãos da CEMIG desenvolvem, envolvendo os públicos relacionados, quando da necessidade de ajustes de interesses de ambos os lados, visando o estabelecimento de acordo (soluções aceitáveis para todas as partes), nos aspectos em que a realização de uma negociação for necessária.

2.4 **Comunicação em negociação:** é o conjunto de informações apresentadas que se traduzem no objetivo principal de se chegar a uma decisão conjunta para satisfação das partes interessadas num processo de negociação.

2.5 **Diagnóstico socioeconômico:** é o levantamento realizado na região onde será desenvolvido ou onde está instalado o empreendimento, abrangendo os municípios e as áreas do entorno. Deve incluir as variáveis (sociais, culturais, econômicas e outras) significativas e próprias da região e de sua rotina, com vistas a subsidiar os contatos e as avaliações dentro do processo de negociação, apresentando um cenário atualizado da realidade local.

Nota: Quando o Diagnóstico socioeconômico for executado e estiver vinculado ao processo de licenciamento ambiental, deverá ser seguido do conteúdo do Termo de Referência, aprovado pelo respectivo órgão ambiental.

2.6 **Partes interessadas:** representam os grupos com qualquer tipo de interesse (positivo, negativo, reivindicatório) no empreendimento ou na instalação, podendo estar representados por Entes

Federativos, comunidades, Órgãos Públicos, Organizações do Terceiro Setor, comerciantes, proprietários de terras, moradores, movimentos sociais e outros.

2.7 Partes Interessadas de Alta Prioridade: são os principais agentes formadores de opinião que podem irradiar uma posição favorável ou contrária ao empreendimento junto às demais partes interessadas.

2.8 Termo de Acordo ou Termo de Compromisso: é o termo firmado entre as partes interessadas no empreendimento, que detalha as regras de conduta, as obrigações e limites de cada parte. Um acordo é o resultado de uma negociação ou de um debate. As partes envolvidas expõem os seus argumentos durante as negociações e procuram uma posição comum; ao encontrá-la, chegam a um acordo. O Termo de Acordo é o instrumento formal onde essas condições aceitas são explicitadas e registradas.

2.9 Termo de Ajustamento de Conduta - TAC: é um instrumento legal destinado a colher, do causador do dano ao consumidor coletivamente considerado, um título executivo extrajudicial de obrigação de fazer, não fazer ou de indenizar, mediante o qual o compromitente assume o dever (ou obrigação) de adequar sua conduta às exigências legais, sob pena de sanções fixadas no próprio termo de ajustamento de conduta.

O TAC é meio excepcional de transação, somente cabível nos casos expressamente autorizados pela lei, com o intuito de permitir ao potencial agressor de atender e se adequar ao interesse tutelado.

2.10 Termo de Referência - TR: tem como objetivo determinar a abrangência, os procedimentos e os critérios gerais para a elaboração de determinado estudo ambiental, devendo ser adequado às características específicas do projeto e do ambiente de sua inserção.

Constitui um documento de orientação, previamente acordado entre o órgão ambiental licenciador e o empreendedor para a elaboração de estudo ambiental específico.

2.11 Variável Chave: são as variáveis estratégicas consideradas nos aspectos principais da negociação.

2.12 Entes Federativos: União, Estados e Municípios.

2.13 Organizações do Terceiro Setor: associações da sociedade civil, que se declaram com finalidades públicas e sem fins lucrativos, que desenvolvem ações em diferentes áreas e que, geralmente, mobilizam a opinião pública e o apoio da população para suas causas. Estas organizações podem ainda complementar o trabalho do Estado, realizando ações onde ele não consegue chegar, podendo receber financiamentos e doações do mesmo, e também de entidades privadas, para tal fim.

3. REFERÊNCIAS

3.1 Legislação Federal

- Constituição da República Federativa do Brasil – Artigo 23 - incisos III, VI e VII, Artigo 24 - inciso XVI e Artigo 225;
- Lei Federal nº 6.938, de 31 de agosto de 1981 – Política Nacional de Meio Ambiente;
- Lei Federal nº 9.605, de 12 de fevereiro de 1998 – Lei de Crimes Ambientais;
- Lei Federal nº 9.433, de 8 de janeiro de 1997 – Política Nacional de Recursos Hídricos;
- Lei nº 12.651, de 25 de maio de 2012 – Código Florestal Federal;

- Decreto nº 7.830, de 17 de outubro de 2012, que estabelece normas de caráter geral aos Programas de Regularização Ambiental, de que trata a Lei nº 12.651;
- Resolução CNRH nº 5, de 10 de abril de 2000 que estabelece diretrizes para formação e/ou funcionamento de Comitês de Bacia Hidrográfica;
- Lei Federal nº 7.347, de 24 de julho de 1985 que disciplina a ação civil pública de responsabilidade por danos causados ao Meio Ambiente, ao consumidor, a bens e direitos de valor artístico, estético, histórico, turístico e paisagístico;
- Decreto nº 6.040, de 7 de fevereiro de 2007 que disciplina sobre comunidades tradicionais;
- Decreto nº 7.342, de 26 de outubro de 2010 - Institui o cadastro socioeconômico para identificação, qualificação e registro público da população atingida por empreendimentos de geração de energia hidrelétrica, cria o Comitê Interministerial de Cadastramento Socioeconômico, no âmbito do Ministério de Minas e Energia; e dá outras providências.

3.2 Legislação Estadual

- Lei Estadual nº 7.772, de 8 de setembro de 1980 – Dispõe sobre a proteção, conservação e melhoria do meio ambiente no Estado de Minas Gerais;
- Lei Estadual nº 13.199, de 29 de janeiro de 1999 – Política Estadual de Recursos Hídricos;
- Lei Estadual nº 14.181, de 17 de janeiro de 2002 – Dispõe sobre a Política de Proteção à Fauna e à Flora Aquáticas e de Desenvolvimento da Pesca e da Aquicultura no Estado de Minas Gerais;
- Lei nº 20.922, de 16 de outubro de 2013 - Dispõe sobre as políticas florestal e de proteção à biodiversidade no Estado - Código Florestal Estadual;
- Decreto Estadual nº 44.844, de 25 de junho de 2008 - Estabelece normas para licenciamento ambiental e autorização ambiental de funcionamento, tipifica e classifica infrações às normas de proteção ao meio ambiente e aos recursos hídricos e estabelece procedimentos administrativos de fiscalização e aplicação das penalidades;
- Decreto 46336, de 16/10/2013 - Dispõe sobre a autorização para o corte ou a supressão de vegetação no período e hipóteses que menciona.

3.3 Normas da CEMIG

- Política de Comunicação com a Comunidade - NO-02.15;
- Política Ambiental - Manual de Organização - NO-02.01;
- Instrução de Serviços – IS-62 – *Requisitos Mínimos de Adequação Ambiental*;
- Circular DPR-H-55-2008 – Relacionamento com os órgãos de licenciamento ambiental, federal, estaduais e municipais;
- Instrução de Serviços – IS-42 – *Licenciamento ambiental das instalações e atividades da Companhia Energética de Minas Gerais – CEMIG*.

4. PROCEDIMENTOS

4.1 Situações Rotineiras de comunicação e negociação.

São aquelas atividades usuais da Empresa, envolvendo suas relações com consumidores e órgãos públicos no âmbito das questões socioambientais. Para estes casos, as negociações devem ser conduzidas pelo órgão da Empresa, responsável pela atividade principal.

Dentre outras, são consideradas atividades usuais:

4.1.1 Aquelas decorrentes de demandas socioambientais institucionais.

4.1.2 Aquelas decorrentes de demandas de comunicação institucionais.

4.1.3 Aquelas decorrentes de demandas de Assinatura de Termos de Acordos e Termos de Compromisso.

4.1.4 Aquelas decorrentes das diversas fases de estudos ambientais preliminares (fase de inventário) ou do processo de licenciamento ambiental (fases de elaboração de estudos de viabilidade ambiental, de licenciamento prévio, de instalação, de operação e de cumprimento das condicionantes da licença de operação, bem como das revalidações de licenças).

4.1.5 Relações e reclamações de consumidores.

4.1.6 Aquisição de imóveis.

4.1.7 Acidentes de pequena magnitude, denúncias etc.

4.1.8 Reassentamentos.

Nota: As situações contempladas neste subitem (4.1.) podem ou não requerer aplicação total ou parcial dos procedimentos detalhados no item 5, conforme análise das Superintendências responsáveis.

4.2 **Situações não rotineiras de comunicação e negociação.**

São aquelas decorrentes de processos complexos, imprevistos e com alto grau de risco econômico, administrativo, legal, Ambiental, social e de imagem da Empresa, não contempladas no subitem 4.1 ou nele descritos, porém com impactos significativos. Nestes casos, deve-se adotar os procedimentos específicos, detalhados no item 5.

Para estas situações, deverão ser criados Grupos de Trabalho de Negociação, por meio de circular específica, aprovada pelo Diretor Presidente.

Na composição destes Grupos, recomenda-se o envolvimento de, pelo menos, os seguintes órgãos: JE, CE, SE, GA e/ou OM e do órgão gestor do empreendimento.

5. PROCEDIMENTOS DE NEGOCIAÇÃO

5.1 **Preparação para Negociação**

5.1.1 **Definição da Finalidade e Objetivos do Processo de Negociação**

O Grupo de Trabalho constituído deve definir a finalidade e objetivos do processo de negociação, bem como elaborar metas e indicadores que possam mensurar o sucesso ou não da negociação.

5.1.2 **Diagnóstico das Partes Interessadas**

a) Análise das partes interessadas

Deve ser realizada a identificação e a análise das partes interessadas no empreendimento, conforme procedimento exemplificado no *Anexo 2*.

b) Diagnóstico e cadastro socioeconômico das populações diretamente envolvidas

O Diagnóstico socioeconômico é imprescindível para diagnosticar a realidade local anterior à realização da negociação. Quanto mais detalhado for o diagnóstico, melhor será a possibilidade de conduzir a negociação de forma adequada, assegurando a veracidade das informações.

Quando o Diagnóstico socioeconômico for executado e estiver vinculado ao processo de licenciamento ambiental, deverá ser seguido do conteúdo do Termo de Referência, aprovado pelo respectivo órgão ambiental.

O detalhamento dessa etapa está contido no *Anexo 3*.

5.1.3 **Elaboração do Plano de Negociação**

De posse dos resultados da Análise das Partes Interessadas e do Diagnóstico realizado, o órgão gestor do empreendimento deve preparar os dados básicos do empreendimento para a elaboração do Plano de Negociação permitindo, assim, que todos os representantes da CEMIG envolvidos possam conduzir o processo de uma forma organizada.

O Plano de Negociação deve funcionar como instrumento antecipatório e deve prever uma estratégia que possa permitir a administração adequada de eventuais conflitos entre as partes envolvidas e resultar em ações socialmente viáveis para ambas as partes – considerando um tratamento que contemple também hipóteses de análise e de encaminhamento de soluções para eventuais casos especiais.

O detalhamento do Plano de Negociação está contido no *Anexo 4*.

a) Dimensionamento da equipe de negociação e de suas necessidades de treinamento

O dimensionamento da equipe depende de cada empreendimento. O treinamento para a equipe responsável pelas negociações deverá incluir, além dos aspectos técnicos e operacionais, conteúdos de relacionamento com os públicos envolvidos, orientações sobre comunicação e técnicas de negociação.

Nota: O treinamento deverá ser anterior ao início do empreendimento. O órgão gestor deverá estruturar e planejar os treinamentos, com suporte da Superintendência de Relações e Recursos Humanos (RH), quando necessário.

b) Aprovação do Plano de Negociação

O Plano de Negociação deve ser aprovado pela Diretoria Executiva da CEMIG ou pelo Superintendente do órgão gestor do empreendimento, dependendo do porte do empreendimento em que a negociação estará envolvida.

5.1.4 **Implementação do Plano de Comunicação**

A partir da análise das partes interessadas e do diagnóstico socioeconômico, deve ser preparado o Plano de Comunicação, com os seguintes objetivos:

criar percepção favorável quanto ao empreendimento para as partes interessadas da área de influência;

- transmitir para as partes interessadas as necessidades e limites da CEMIG, respeitando a Missão, Visão e Valores da Empresa;
- criar e manter canais de relacionamento com as lideranças locais e da região;
- fortalecer a credibilidade das informações oficiais da CEMIG;
- antecipar-se a possíveis boatos/distorções que poderão interferir na condução dos trabalhos;
- potencializar as manifestações de apoio;
- neutralizar possíveis oposições não identificadas inicialmente, e
- respeitar os valores sociais, culturais e morais existentes na região.

O detalhamento do Plano de Comunicação está contido no *Anexo 5*.

5.1.5 Estrutura de Negociação

Devem ser formalizadas as delegações de responsabilidades para a realização da negociação, considerando as gerências ou empregados responsáveis por cada aspecto da negociação.

a) Estrutura de decisão

O responsável pela condução da negociação deverá ser:

- Formal: indicado formalmente pelo Presidente, Diretor ou Superintendente responsável;
- Local: de preferência, estar efetivamente no local do empreendimento, ou estar disponível sempre que necessário, para o estabelecimento de um “canal direto” com os interlocutores da negociação na região e com as partes interessadas;
- Reconhecido: com posição de negociador claramente reconhecida na Empresa.
- Isento: destituído de interesses ou vínculos de qualquer natureza com o objeto da negociação.

b) Estrutura de análise

É recomendável a formação das seguintes equipes:

- Equipe de negociação: equipe destacada pela gestão do empreendimento, para conduzir os processos de negociação;
- Equipe técnica: responsável pelos aspectos técnicos do empreendimento;
- Equipe de orçamento: responsável pela elaboração e atualização do orçamento referente às ações definidas no processo de negociação como de obrigação da CEMIG;
- Equipe de comunicação: responsável pelos aspectos de comunicação do empreendimento.

O detalhamento do Processo de Negociação está contido no *Anexo 6*.

5.2 Realização da Negociação

A negociação será conduzida por equipe designada, que emitirá Ata e Lista de Presença ao término de cada rodada de negociação.

5.3 Conclusão da Negociação

5.3.1 Avaliação do Processo de Negociação

Ao término do processo de negociação, o Grupo de Trabalho deverá analisar se a finalidade e os objetivos da negociação, propostos no subitem 5.1.1., foram alcançados, através da mensuração dos indicadores e verificação das metas definidas anteriormente.

5.3.2 Documentação

Deve ser preparado um relatório, contendo:

- finalidade e objetivos do Processo de Negociação;
- metodologia utilizada;
- data de início e término;
- um resumo das percepções e expectativas das partes interessadas;
- um resumo das principais discussões e intervenções;
- resultados (consultas, propostas, recomendações, decisões, etc);
- lições aprendidas.

O relatório também deverá conter os principais documentos formais e informais, tais como: atas, relatórios, correspondências, cartas, bilhetes, tabelas, quadros demonstrativos, lista de presença em reuniões, contas e recibos. Também deverá fornecer sugestões de indicadores qualitativos e quantitativos de avaliação do processo a médio e longo prazo.

Esse relatório tem o objetivo de documentar, resguardar a Empresa para os casos de questionamentos futuros e recidivas de negociação e propiciar melhoria através do compartilhamento das lições aprendidas.

6. NEGOCIAÇÕES SOCIOAMBIENTAIS EM CONSÓRCIOS OU ASSOCIAÇÕES COM OUTRAS EMPRESAS

Para os empreendimentos nos quais a CEMIG possua participação minoritária e a responsabilidade da condução das negociações socioambientais for do Consórcio ou Associações com outras empresas, caberá à Superintendência responsável pela gestão da participação da CEMIG estabelecer sistemas de gestão e controle das atividades de negociações socioambientais em nível de comitês, cujos representantes da CEMIG validarão seus critérios junto às áreas responsáveis da CEMIG.

Original assinado por:
MAURO BORGES LEMOS
Diretor Presidente

Anexos:

1. Plano e Cronograma de Negociação
2. Identificação e Análise das Partes Interessadas
3. Diagnóstico e Cadastro Socioeconômico das Populações
4. Plano de Negociação
5. Plano de Comunicação
6. Processo de Negociação
7. Controle de Resultados

CABE À SUPERINTENDÊNCIA DE SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL (SE) MANTER PERMANENTE CORRESPONDÊNCIA ENTRE OS TERMOS DESTA INSTRUÇÃO E OS PROCEDIMENTOS VIGENTES.