



FERROUS

FERROUS RESOURCES DO BRASIL S.A.

**MINERODUTO VIGA – PRESIDENTE KENNEDY
MINAS GERAIS, RIO DE JANEIRO E ESPÍRITO SANTO**

Plano Básico Ambiental (PBA)

**Programa de Negociação Fundiária
PNF**

SETEMBRO DE 2011

FERROUS RESOURCES DO BRASIL S.A.

**MINERODUTO VIGA – PRESIDENTE KENNEDY
MINAS GERAIS, RIO DE JANEIRO E ESPÍRITO SANTO**

Plano Básico Ambiental (PBA)

**Programa de Negociação Fundiária
PNF**

SETEMBRO DE 2011

Programa de Negociação Fundiária - PNF

ÍNDICE

1- Identificação do empreendedor	4
2 – Responsabilidade	5
3- Considerações gerais.....	6
4 - Objetivos e justificativas	7
5 - Público-alvo.....	8
6 – Metodologia.....	9
6.1 Metodologia de Avaliação.....	9
6.1.1 Metodologia de Avaliação do Terreno	9
6.1.2 Metodologia de Avaliação de Benfeitorias Não Reprodutivas.....	9
6.1.3 Metodologia de Avaliação de Benfeitorias Reprodutivas	9
7 – Desenvolvimento do Programa.....	10
7.1 – Cadastro dos Superficiários.....	10
7.2 – Cadastro das áreas necessárias.....	11
7.3 – Dossiê Documental.....	11
7.4 – Avaliação	11
7.5 – Negociação.....	11
8 - Metas e indicadores	12
9 - Cronograma	13
ANEXOS	15
ANEXO 1 - CTFS	16

1- Identificação do empreendedor

EMPRESA RESPONSÁVEL PELO EMPREENDIMENTO	
Razão social	Ferrous Resources do Brasil S.A.
CNPJ	08.852.207 / 0003 - 68
Inscrição Estadual	001470536.00-36
Inscrição Municipal	9345
Endereço completo	Fazenda Coelho Espinheiros s/n - Plataforma Congonhas - MG - CEP 36.415-000
CTF da FRB	4875751

RESPONSÁVEL TÉCNICO PELO EMPREENDIMENTO	
Responsável Técnico	Ronan Pereira César
Registro Profissional	Engº Mecânico – CREA ES 009022/D
Telefones de contato	(31) 3515-8950 ou (31) 9284-0790
Endereço eletrônico	ronan.cezar@ferrous.com.br
CTF do RT	4949190

PESSOA PARA CONTATO	
Endereço	Av. Raja Gabaglia, nº 959 - 5º andar - Luxemburgo Belo Horizonte - MG - CEP: 30.380-403
Nome	Cristiano Monteiro Parreiras
Cargo / função	Gerente Geral de Meio Ambiente e Relações Institucionais
Telefone(s)	(31) 3503-8754 ou (31) 9194-8589
Endereço eletrônico	cristiano.parreiras@ferrous.com.br

2 – Responsabilidade

O presente documento tem foco na condicionante nº 2.4, da Licença Prévia nº 409/2011 concedida pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis - IBAMA ao empreendimento Mineroduto Viga – Presidente Kennedy, da Ferrous Resources do Brasil, e foi desenvolvido pela equipe interna da Ferrous sob a coordenação e responsabilidade do Advogado Cristiano Monteiro Parreiras, registrado na OAB MG sob o nº 96.152.

Equipe			
Nome	Formação / Registro Profissional	CTF no IBAMA	Responsabilidade no Relatório
Cristiano Monteiro Parreiras	Advogado OAB MG	4247667	Responsável

ENDEREÇO DO RESPONSÁVEL PELO PROGRAMA DE NEGOCIAÇÃO FUNDIÁRIA		
Responsável	E-mail	Endereço
Cristiano Monteiro Parreiras	cristiano.parreiras@ferrous.com.br	Av. Raja Gabaglia, 959 - 5º andar Belo Horizonte - MG CEP: 30.170-001 (31) 3515-8950 ou (31) 9284-0790

ASSINATURA E RUBRICA DO RESPONSÁVEL		
Responsável	Assinatura	Rubrica
Cristiano Monteiro Parreiras		

3- Considerações gerais

A construção do mineroduto da Ferrous ao longo de 22 municípios nos estados de Minas Gerais (17), Rio de Janeiro (3) e Espírito Santo (2) será uma importante e grande obra de infra-estrutura privada, a qual irá compor o sistema logístico responsável pelo transporte do minério produzido na Mina Viga. Logo, o mineroduto deve ser avaliado como uma estrutura de apoio fundamental às atividades de mineração do Grupo Ferrous.

Este Programa de Negociação Fundiária compõe o conjunto de atividades para mitigação os impactos decorrentes das negociações fundiárias para a implantação do Projeto Mineroduto Ferrous. O processo envolverá aproximadamente 1500 superficiários nas áreas necessárias para instalação das estruturas do empreendimento composta por: linha tronco, ADME's, pátios de tubo, canteiros de obra, estações de monitoramento, estações de válvula etc.

As negociações já vêm sendo realizadas desde 2010. Este Programa apresenta um breve histórico de como o processo negocial foi desenvolvido até o estágio atual, bem como as futuras ações.

Diante disso, a Ferrous entende a importância e a necessidade de se implementar o presente Programa de Negociação Fundiária (PNF), parte integrante do conjunto de programas de gestão e monitoramento do PBA do empreendimento.

Portanto, o PNF deverá minimizar os impactos decorrentes das negociações fundiárias, durante a etapa de pré-implantação, implantação e operação do mineroduto.

4 - Objetivos e justificativas

Para a implantação de quaisquer projetos lineares, como o do caso em análise, se faz necessária a liberação de áreas de terras, de maneira a permitir a execução das obras, implantação e operação do empreendimento, nas quais adquirem destaque especial os trabalhos cadastrais do superficiário e propriedade, avaliação de imóveis e negociação para instituir a servidão ou aquisição do imóvel.

Este programa relata as negociações fundiárias que já foram efetivadas e normatiza as ações e os procedimentos a serem adotados para a instituição da servidão ou aquisição das terras e pagamento das benfeitorias diretamente atingidas pelo empreendimento. Para tanto, este programa tem por objetivo tratar as negociações com os proprietários e detentores das propriedades.

O Programa de Negociação Fundiária – PNF, pretende que a maioria das negociações sejam feitas através de acordos estabelecidos de forma consensual, com indenização satisfatória à terra e às benfeitorias afetadas. Em casos que não forem possíveis os acordos consensuais, o empreendedor poderá instituir a servidão administrativa através de ações judiciais utilizando Decreto de Utilidade Pública – DUP, dos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Hoje o empreendedor possui Decretos de Utilidade Públicas nos Estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro e aguarda a publicação do Decreto do Estado do Espírito Santo.

Será feito um acompanhamento e a avaliação dos resultados do Programa de Negociação Fundiária - PNF, com especial atenção para os proprietários e detentores mais vulneráveis em termos sociais, culturais e econômicos.

Objetivo Geral:

O desenvolvimento do Programa de Negociação Fundiária – PNF, por parte da Ferrous, tem como objetivo principal executar todas as atividades necessárias à liberação das áreas para a implantação do empreendimento, privilegiando mecanismos de negociação, com base em critérios de avaliação regidos pela legislação em vigor e pelas normas específicas do Empreendedor para as indenizações da população e das atividades econômicas afetadas, pela implantação e operação do empreendimento.

Objetivos específicos:

No sentido de se atingir o objetivo geral, o Programa de Negociação Fundiária estabelecerá os seguintes objetivos específicos:

- cadastrar todos os superficiários com os quais a Ferrous terá que negociar a faixa de servidão do mineroduto e suas respectivas propriedades;
- cadastrar a faixa de servidão e as benfeitorias que serão atingidas;
- fazer dossiê documental do superficiário e do imóvel;
- fazer a avaliação conforme a ABNT nº 14.653-3;
- negociar com o proprietário ou detentor da área;
- celebrar instrumento para concretizar a negociação da faixa de servidão.

5 - Público-alvo

O público alvo do Programa de Negociação Fundiária será:

(i) proprietários e detentores das propriedades inseridos no Programa de Negociação Fundiária, portanto, aqueles que efetivamente estão em negociação ou já negociaram as áreas necessárias para implantação do mineroduto em sua propriedade (ii) as Prefeituras Municipais, órgãos administrativos de bens públicos ou privados sob concessão, tais como ferrovia, linha de transmissão de energia elétrica, dentre outros, visando obter a autorização de cruzamento do mineroduto.

6 – Metodologia

A metodologia que pautará o desenvolvimento das negociações das áreas necessárias se baseará em processos que envolvam o contato direto com superficiários através de empresas especializadas em negociação fundiária.

A metodologia para a execução do Programa de Negociação Fundiária consiste nas seguintes etapas/atividades:

- Cadastro dos Superficiários;
- Cadastro das áreas necessárias para o projeto;
- Dossiê Documental;
- Avaliação;
- Negociação;
- Regularização.

6.1 Metodologia de Avaliação

6.1.1 Metodologia de Avaliação do Terreno

A metodologia para definição do valor do terreno utiliza os métodos previstos nas normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT nº 14.653-3, em programa específico para Engenharia de Avaliações. Sendo assim, foram realizadas diversas pesquisas de mercado para cada um dos 22 municípios.

6.1.2 Metodologia de Avaliação de Benefícios Não Reprodutivos

A metodologia para definição do valor das Benefícios Não Reprodutivos utiliza o Método da Quantificação do Custo, seguindo os preceitos ABNT nº 14.653-3. Para se obter o custo de reprodução das benfeitorias, são utilizados preços por m² obtidos a partir de tabelas elaboradas pelo SINDUSCON – Sindicato da Indústria da Construção Civil de Minas Gerais, de orçamento de composição de custo unitários extraídos de revistas técnicas e de bancos de composição de custo das Empresas contratadas para elaborar as avaliações.

6.1.3 Metodologia de Avaliação de Benefícios Reprodutivos

A metodologia para definição do valor das Benefícios Reprodutivos utiliza o Método do Custo de Reprodução, ou seja, é aquele em que o valor do bem resulta de orçamento sumário ou detalhado, ou da comparação de custos de outros iguais aos que são objetos da avaliação (custo de reprodução) ou equivalentes (custo de substituição). Este método consiste em obtermos os custos para a formação das culturas utilizando como referência literatura especializada.

7 – Desenvolvimento do Programa

7.1 – Cadastro dos Superficiários

Após a liberação do projeto pela Gerência do Mineroduto, a equipe responsável pelo cadastro vai a campo fazer o primeiro contato com os superficiários. No primeiro contato é feita uma pequena apresentação do projeto, cadastro básico de superficiário e a solicitação de liberação dos estudos e serviços complementares do projeto: estudos ambientais, topografia, sondagem etc.

Cada propriedade recebe uma numeração que a acompanhará em todo o processo, que auxilia no controle e no histórico da negociação de todas as propriedades.

Para facilitar o controle foi desenvolvida uma metodologia para composição da numeração: 3 (três) letras para identificar o tipo de estrutura, 1 (um) número para identificar a revisão, 2 (dois) números para o município e 4 (quatro) números para identificar a propriedade (exemplo: MPK.3.14.0023).

Tipo de Estrutura:

MPK – Linha tronco do Mineroduto
ADM – ADME's (área para depósito de material excedente)
ESM – Estação de Monitoramento
ESV – Estação de Válvula
PAT – Pátio de Tubo
COB – Canteiro de Obra

Municípios:

Município	Número de identificação
Congonhas	04
Conselheiro Lafaiete	05
Itaverava	07
Catas altas da Noruega	08
Lamim	09
Piranga	10
Senhora de Oliveira	11
Presidente Bernardes	12
Paula Cândido	13
Viçosa	14
Coimbra	15
Cajuri	16
Ervália	17
São Sebastião da Vargem Alegre	18
Rosário da Limeira	19
Muriaé	20
Eugenópolis	21
Itaperuna	22
Natividade	23
Bom Jesus do Itabapoana	24
Mimoso do Sul	25
Presidente Kennedy	26

7.2 – Cadastro das áreas necessárias

Após ser realizado o cadastro do superficiário, inicia-se o cadastro da propriedade, que consiste na medição da área, das benfeitorias reprodutivas e não reprodutivas dentro da poligonal determinada pela engenharia.

São feitas medições com o maior nível de detalhes possíveis, para embasar da melhor forma o laudo de avaliação, minimizando o risco contestações pelo superficiário.

Finalizado o trabalho de campo, os dados são enviados para o escritório da contratada, onde são elaborados croquis com todas as benfeitorias e áreas necessárias ao Projeto.

7.3 – Dossiê Documental

Consiste na elaboração dos documentos necessários à efetivação das negociações e o acompanhamento das respectivas lavraturas nos cartórios de notas ou contratos particulares. Para isso, faz-se necessária uma busca cartorial, onde será identificado o real proprietário do imóvel atingido pelo empreendimento.

Com o cadastro documental do imóvel completo, é realizada uma solicitação pelo número da matrícula apresentada pelo superficiário, junto ao Cartório de Registro de Imóveis de cada comarca por onde o empreendimento está passando. Caso o superficiário não apresente documentos que comprove a titularidade do imóvel, é realizada junto ao Cartório de Registro de Imóveis uma busca por nome, informando-se o máximo de dados obtidos no cadastro do superficiário para a solicitação da certidão. Caso o superficiário não possuir nenhum imóvel registrado em seu nome, o Cartório emite uma certidão negativa de registro em nome do superficiário.

7.4 – Avaliação

Com base no croquis desenvolvido no cadastro das áreas necessárias e utilizando as metodologias de Avaliação item 6.1, são realizadas os laudos de avaliação.

7.5 – Negociação

As negociações são conduzidas por empresas especializadas em negociação fundiária e supervisionadas por colaboradores da Ferrous. Os laudos de avaliação são utilizados como parâmetro para oferta de valor.

Os negociadores utilizam linguagem simples e acessível para explicar com clareza como será a utilização da faixa de servidão na época de implantação e operação, dirimindo as dúvidas dos superficiários quanto à forma de pagamento e regularização, de forma a conduzir uma negociação transparente sem omissão de informação.

Na oportunidade, serão determinados os prazos para remoção das benfeitorias, culturas, vegetação e/ou pastagem contidas na faixa da servidão, que poderão variar dependendo da complexidade das mesmas e do cronograma de obra. Havendo

aprovação dos valores apresentados, o superficiário será orientado sobre quais os documentos serão necessários para a formalização do instrumento que irá efetivar a servidão da faixa, preferencialmente por meio de escritura averbada na matrícula do imóvel.

Caso não haja acordo com o superficiário, por discrepância de valores ou quantificações, o processo será encaminhado para reavaliação, de maneira a viabilizar a renegociação.

Em caso de discordância com o proprietário por questões que não sejam técnicas, o processo será encaminhado à Gerência Jurídica da Ferrous, que tomará as medidas cabíveis.

8 - Metas e indicadores

A principal meta do Programa de Negociação Fundiária pertinente ao mineroduto da Ferrous é:

- Negociar as áreas necessárias para implantação do empreendimento;

Para avaliar o desempenho do Programa de Negociação Fundiária com relação às metas que o mesmo visa atingir, a Ferrous irá adotar algumas ferramentas de monitoramento, bem como, estipulará indicadores específicos. São eles:

- Índice de acessos por negociações amigáveis;
- Índice de acessos por ações judiciais;

9 - Cronograma

O Programa de Negociação Fundiária possui uma grande importância estratégica para a Ferrous, uma vez que define quais são as áreas liberadas para início da obra após a Licença de Instalação.

Cabe salientar que a Ferrous já vem desenvolvendo as negociações desde Abril de 2010 e o cadastro dos superficiários desde julho 2009.

Portanto, o cronograma que segue demonstra de maneira sucinta as principais atividades que envolvem a consolidação do Programa de Negociação Fundiária, as quais deverá estar concluído em um prazo máximo de 30 meses e ocorrerá ao longo dos 22 municípios interceptados pelo mineroduto. Ressalta-se que o aspecto linear do empreendimento determina a necessidade de que o Programa se estabeleça no menor tempo possível em cada município que for implementado. Por este motivo, torna-se necessário realizar todas as ações do Programa num prazo máximo de 30 meses, já que o mesmo estará sempre se iniciando em um determinado ponto do mineroduto e sendo concluído em outro.

Atividades	Meses																													
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Cadastro de Superficiência																														
Cadastro das propriedades																														
Busca Cartorial																														
Avaliação																														
Negociação																														
Regularização																														

Resultados Esperados

Os resultados esperados pelo Programa foram estipulados pelas metas que norteiam o seu desenvolvimento. Portanto, se espera que o Programa alcance o seguinte resultado:

- Liberação (servidão, aquisição ou liminar) de 100% das áreas necessárias para início das obras, logo após a obtenção da LI.

Situação atual do processo de negociação fundiária

A situação atual das negociações fundiárias para o projeto do mineroduto, está resumida na tabela abaixo:

	Minas Gerais	Rio de Janeiro	Espirito Santo	Total
Total de MPKs	925	159	134	1218
Negociações amigáveis	502	116	120	738
Liminares concedidas	372	37	-	409
TOTAL DE ACESSOS	874	153	120	1147
Ações Propostas aguardando Liminar	6	6	-	12
Aguardando ajuizamento	10	-	-	10
Em negociação	35	-	14	49

Obs.: 372 liminares em MG válidas e 2 liminares com agravo efeito suspensivo; (378 liminares obtidas sendo que 4 estão fora do novo traçado)

ANEXOS

ANEXO 1 - CTFS