



iamuque

instituto a mudança que **queremos**

w w w . i a m u q u e . o r g . b r





QUEM SOMOS

- > O Instituto a Mudança que Queremos - IAMUQUE, é uma Associação sem fins lucrativos com sede em Curitiba e certificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP)
- > A nossa função é a transformação de boas ideias (próprias ou não) em projetos sustentáveis



- > **Missão:** viabilizar ideias que visem a melhoria das condições de vida, transformando-as em projetos sustentáveis através de alianças e de práticas transparentes e confiáveis
- > **Visão:** ser um referencial nacional na elaboração e execução de projetos sustentáveis

Rede de Portais de acesso à Grande Reserva Mata Atlântica

14ª Reunião Ordinária

29-abr-2020



iamuque

instituto a mudança que queremos

www.iamuque.org.br



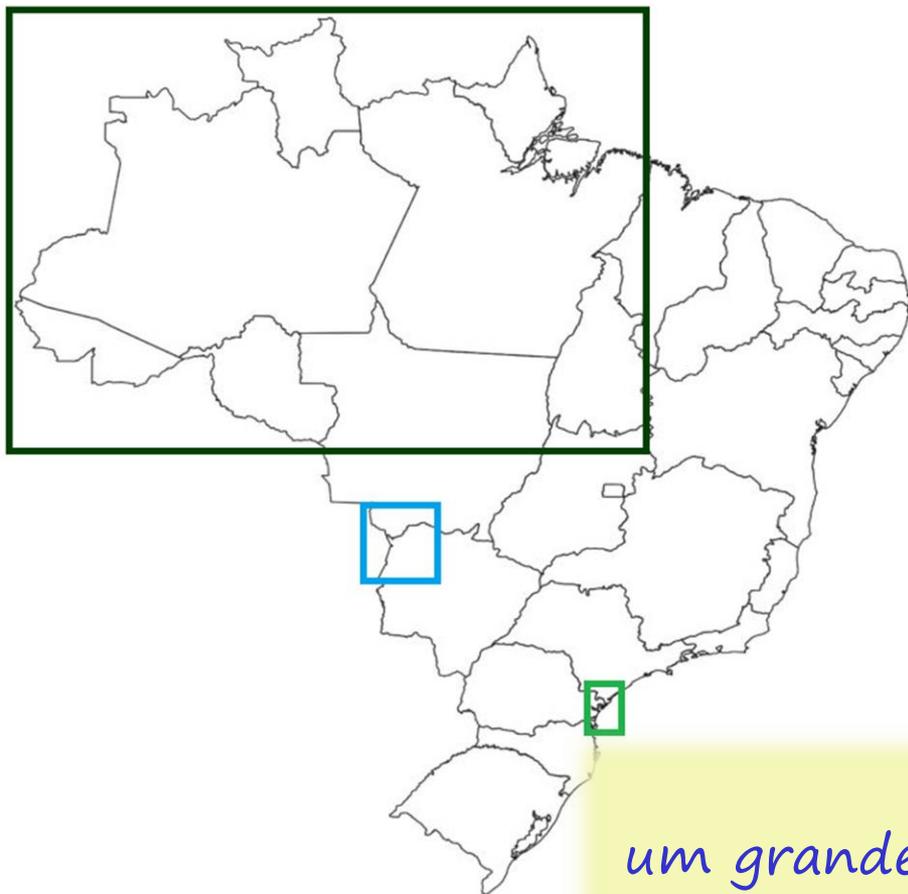
“Nós devemos ser a mudança que queremos ver no mundo” (Gandhi)

GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA (GRMA)





GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA (GRMA)



um grande **DESTINO TURÍSTICO**
tão importante quanto o Pantanal e a
Amazônia



POR QUE UMA REDE DE PORTAIS DA GRMA

➤ Possibilidade de atuação conjunta em defesa de interesses comuns e da promoção turística das cidades membros, através do desenvolvimento de produtos turísticos complementares que explorem a imagem do destino turístico *“Grande Reserva Mata Atlântica”*

➤ Benefícios

- ✓ Aumento da visibilidade e competitividade dos participantes
- ✓ Retenção de turistas por mais tempo na região
- ✓ Possibilidade de atração de fluxo internacional
- ✓ Geração de renda
- ✓ Preservação da Mata Atlântica através da prática de *“Produção de Natureza”*



REDE DE PORTAIS DA GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA

COMPOSIÇÃO ATUAL – SETOR SERRA DO MAR LAGAMAR

PORTAL	Cidade	Total
GRACIOSA	Antonina	11
	Morretes	15
GUARAGUAÇU	Paranaguá	6
	Pontal do Paraná	10
GUARAKESSABA	Guaraqueçaba	16
ILHAS	Paranaguá	6
	Pontal do Paraná	1
VALE DO GIGANTE	Antonina	11
PARCEIROS	Curitiba	12
	Paranaguá	1
		89

✓ A lista detalhada encontra-se no anexo I



Rede de Portais da

GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA



Logo, todos os cinco Setores da Grande Reserva Mata Atlântica estarão interligados numa grande rede colaborativa



Rede de Portais da Grande Reserva Mata Atlântica

Reunião de 29/04/2020 - 18:00

Videoconferência

Portal	Total do Portal	confirmou presença	não participará	talvez participe	não respondeu
GRACIOSA	26	13 50%	4	1	8
GUARAGUAÇU	16	9 56%		6	1
GUARAKESSABA	16	3 19%	1	5	7
ILHAS	7	2 29%			5
VALE DO GIGANTE	11	6 55%		1	4
PARCEIROS	13	7 54%	1	1	4
Total Geral	89	40 45%	6	14	29
CONVIDADOS	2	1 50%			1
Total Geral	91	41 45%	6	14	30



AGENDA

Adiamento da Pauta Geral

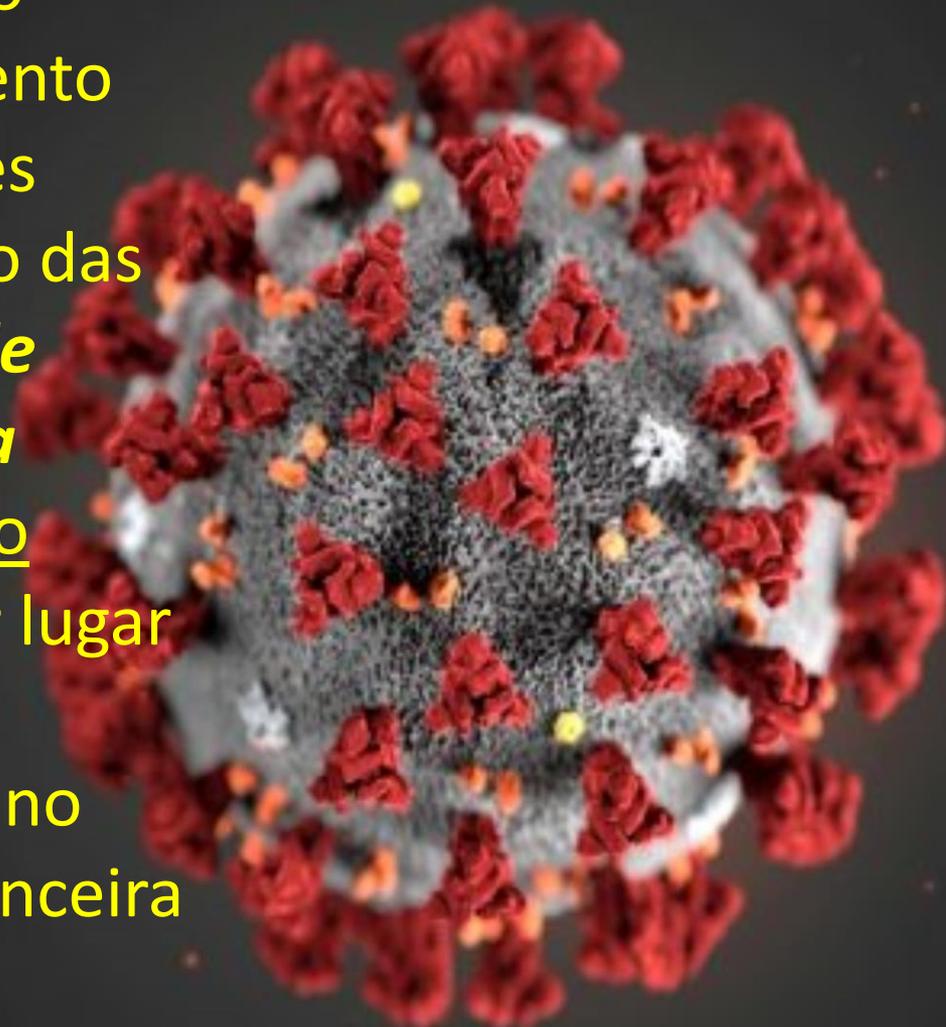
Pauta extraordinária

Assuntos emergentes ou extraordinários

Próximos passos



Em função da pandemia do COVID19, o acompanhamento das pendências de reuniões anteriores e do andamento das ações prioritárias à **Rede de Portais da Grande Reserva Mata Atlântica** será adiado temporariamente para dar lugar à discussão de medidas de apoio que possam auxiliar no enfrentamento à crise financeira causada pelo necessário isolamento social





- A jornada de recuperação da crise
- Pacotes de Medidas Econômicas - atualização
- Exemplos de Financiamento Coletivo
- Preparando a retomada das atividades
- Assuntos emergentes ou extraordinários
- Discussão dos próximos passos



Jornada de recuperação da crise

29-abr-2020

JORNADA DE RECUPERAÇÃO DA CRISE

Rede de Portais da

GRANDE RESERVA
MATA ATLÂNTICA

1

**Análise sua situação
financeira**

Revise seu fluxo de caixa

Negocie suas contas a pagar

Diminua seus custos fixos

Identifique sua necessidade
de crédito para os próximos
meses

2

**Análise as possibilidades
de crédito adicional**

Receita imediata

Novos modelos de negócio

Receita antecipada

Pacotes econômicos de apoio

Financiamento Coletivo

Venda direta antecipada

Venda antecipada via parceiros

Oferta de crédito tradicional

Outras fontes

3

**Planeje a cobertura
do crédito necessário**

Receita imediata

X% - Novos modelos de negócio

Receita antecipada

X% - Pacotes econômicos de apoio

X% - Financiamento Coletivo

X% - Venda direta antecipada

X% - Venda antecipada via parceiros

X% - Oferta de crédito tradicional

X% - Outras fontes

Total: 100% da necessidade de crédito

4

**Planeje a retomada
das atividades**

Revise o seu negócio

Invista tempo em treinamentos

Busque parcerias para oferta
conjunta

Busque parcerias para divulgação

Prepare-se: nada será como antes

Você não está só. Procure ajuda na Rede de Portais.



Estabelecimentos que iniciaram discussão

Café Caiçara Dona Conceição

Camboa Hoteis

Casa do barreado

Hospedaria da Praça

Icatu Rafting & Boia Cross

KANOA Ecoaventuras

Pousada e Restaurante Treze Luas

Pousada Naturalis

Viva Guarará Outdoor



☐ Pacotes de Medidas Econômicas de apoio

Governo Federal

➤ Capital de Giro CEF & SEBRAE

- ✓ garantida pelo Sebrae por meio do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (**FAMPE**)
- ✓ pelo menos 12 meses de faturamento
- ✓ não haver nenhuma restrição nem de CPF nem de CNPJ
- ✓ **vídeo obrigatório** (5 min.) com informações necessárias para saber se é a melhor solução para o negócio
- ✓ procurar a CEF no máx. 48 horas depois de assistir ao vídeo



❑ Pacotes de Medidas Econômicas de apoio (cont.)

Governo Federal (cont.)

	Porte	Valor Máximo por CNPJ	Carência	Amortização após carência	Taxas de Juros
➤	MEI	R\$ 12,5 mil	9 meses	24 meses	1,59% a.m
➤	ME	R\$ 75 mil	12 meses	30 meses	1,39% a.m
➤	EPP	R\$ 125 mil	12 meses	36 meses	1,19% a.m

Exemplos de Financiamento Coletivo 29-abr-2020

kickante | EXPLORE | APRENDA | CRIE SUA CAMPANHA | | Cadastre-se | Entrar

PLATAFORMA DE CROWDFUNDING MAIS PREMIADA DO BRASIL

viva seus sonhos com a Kickante!

Lance agora e comece a captar **JÁ** [Lançar Campanha Agora!](#)

Com nosso crowdfunding e vaquinhas, você dá vida a ideias e projetos.

Contribua com as campanhas

- Colabore com artistas, atletas, empresários, ativistas e inovadores! Faça parte de um grupo seleto de pessoas que tiram projetos fantásticos do papel, tornando o mundo melhor e fazendo o bem.
- Recompensas de arrepiar! Para cada contribuição, receba uma recompensa relacionada. Tem jogos, CDs, arte e muito mais! Além de fazer o bem, você tem acesso a produtos e serviços exclusivos.
- Facilidades na sua contribuição Patrocine um projeto com boleto ou cartão de crédito (podendo parcelar em até 6x)! Na Kickante, finalize em segundos e sem precisar se cadastrar =)

Arrecade para suas necessidades

- Arrecadar fundos com a Kickante é muito mais fácil **Nós fazemos a primeira contribuição para sua campanha!** Campanhas "Tudo ou Nada" ou "Flexíveis" (leve o que arrecadar, independente da sua meta)!
- Fácil como usar o Facebook! Preencha nosso passo-a-passo online e lance sua campanha de crowdfunding em minutos! (Ou peça nossa assessoria gratuita)
- A gente só ganha se você ganhar Jamais cobramos pela sua postagem e ainda aceitamos contribuições parceladas (você recebe o valor à vista!)

[Quero kickar!](#) [Vamos lá!](#)



Exemplos de Financiamento Coletivo 29-abr-2020



PEQUENOS NEGÓCIOS

Jungle Bar Resiste

Brasília, DF

Pensando no momento delicado que nos encontramos e buscando novas alternativas para superar esse momento difícil, decidimos nos reinventar.

R\$11.555,00 10%



34 dias restantes 91 pessoas kickaram



PEQUENOS NEGÓCIOS

Brinde ao Gato Preto Bar

Brasília, DF

Temporariamente fechado pelas medidas de contenção do COVID-19, o Gato Preto Bar traz benefícios aos seus saudosos clientes (e para conseguir pagar os boletos).

R\$9.140,00 17%



12 dias restantes 56 pessoas kickaram



PEQUENOS NEGÓCIOS

Ajude um café da perifa superar a pandemia!

Campinas, SP

Somos o Hangar Café e queremos a sua ajuda para nos manter vivos e continuar juntando pessoas!

R\$7.558,00 59%



20 dias restantes 109 pessoas kickaram

Exemplos



EXPLORE

APRENDA

CRIE SUA CAMPANHA



Resumo da sua contribuição

Sua solidariedade incentivando artesãs mineiras

Somos o projeto Linha de Minas e queremos a sua ajuda para nos manter vivos e continuar levando autoestima para as mulheres artesãs!

Sua contribuição:

Sua recompensa:
Sem recompensa

1. Contribuição

2. Pagamento

3. Compartilhe

Endereço de email *

Tipo de contribuição

Você é

- Pessoa física
- Pessoa jurídica

Detalhes da contribuição

Como você quer exibir seu nome? *

- Exibir meu nome completo ()
- Exibir como Anônimo
- Esconder o valor da minha contribuição

Escolha a melhor forma de pagamento

Pagamento com cartões de crédito



Pagamento com boleto



PEQUENOS

Sua solidariedade incentivando artesãs mineiras

Juiz de Fora, MG

Somos o projeto Linha de Minas e queremos a sua ajuda para nos manter vivos e continuar levando autoestima para as mulheres artesãs!

R\$812,00

17%

20 dias restantes

14 pessoas kickaram



Exemplos de Financiamento Coletivo 29-abr-2020

Título da campanha:

coloque um título direto e criativo. Ele deverá resumir o objetivo de sua campanha, afinal, será a primeira informação que o usuário visualizará na página da campanha e nos sites e redes sociais em que a campanha for compartilhada.

Meta da campanha:

Seja realista em sua meta e certifique-se de incluir todos os custos da campanha de financiamento coletivo: execução, recompensas, correios, taxa administrativa Kickante, e outros. Não se preocupe, você poderá ultrapassar a sua meta.

Categoria:

escolha qual categoria a sua campanha se encaixa (Educação, Meio Ambiente, ONGs, Esportes, Música, Pequenos Negócios, etc)

Tipo de Financiamento:

Tudo ou Nada: Você receberá o valor arrecadado somente se atingir ou ultrapassar a meta. Caso não atinja sua meta, devolvemos o valor aos contribuidores e ninguém paga nada.

Flexível: Você leva o valor arrecadado independente de atingir a meta.

Prazo da campanha:

Você poderá escolher entre 1 e 60 dias.

Dica: Campanhas de sucesso, geralmente, possuem entre 45 e 60 dias.



Exemplos de Financiamento Coletivo 29-abr-2020

Mostre a cara de sua campanha:

Na Kickante, você tem a opção de incluir um vídeo de apresentação ou uma imagem para sua campanha.

Dica: Campanhas com vídeos arrecadam mais!

Escreva aqui a história de sua campanha:

Essa é a hora de defender porque você merece receber a contribuição. O texto de sua campanha deve ser objetivo e convencer.

Fale sobre a campanha, o que ela pretende, qual o resultado final, em que o valor arrecadado será usado e sobre as recompensas.

Coloque texto, imagens, vídeos, tudo o que puder enriquecer a sua campanha.

Recompensas:

Esses incentivos variam de acordo com o valor da contribuição e, para começar, você pode adicionar até 6 recompensas (após lançada, você pode incluir mais recompensas). Projeto legal + recompensas incríveis = campanha de sucesso!

Para cada Recompensa deve ser informado o valor da contribuição que a receberá, seu título, descrição, quantidade (se houver limite de recompensas), data estimada da entrega e como a recompensa será entregue (correios, fedex ou outro meio)

Nota: Nem todos os projetos precisam dar uma recompensa em troca da contribuição. A motivação para contribuir nem sempre é a recompensa, pode ser simplesmente a causa da campanha.



Exemplos de Financiamento Coletivo 29-abr-2020

Recompensas:

Recompensas para Contribuições menores:

Ofereça recompensas simples e personalizadas, generosas e criativas, que não lhe farão gastar nada além do seu tempo. Algo que crie uma conexão pessoal com o contribuidor, e os faz se sentir ligado ao seu projeto ou orgulhoso de postar nas suas redes sociais que faz parte do seu sonho.

R\$10,00
Prêmio 1
Nome impresso nos agradecimentos do álbum + Agradecimento em rede social (cartum com a personagem Aú e o nome do apoiador em balão). O próprio Aú vai aparecer em sua página de rede social e te agradecer. Um reconhecimento público de sua participação.

 26 pessoas kickaram.

R\$20,00
1 Calendário
Faça uma doação para Médicos Sem Fronteiras de R\$20,00 e receba 1 Calendário 2014.

 549 pessoas kickaram.

Recompensas para Contribuições que são um pouco maiores:

Aqui, você pode oferecer o produto final com um bom desconto, um vídeo de agradecimento, uma clínica onde ensina o que faz, ou até mesmo créditos no produto final.

Recompensas para Contribuições maiores:

Aqui, lembre-se que o contribuidor foi muito generoso com você e está na hora de retribuir a atenção. Ofereça uma experiência personalizada com você, reconhecimento permanente em seu projeto completo ou até mesmo um convite para uma festa pós-projeto, dedicada apenas aos seus maiores contribuidores. Eternize a experiência oferecendo recompensas que o dinheiro simplesmente não pode comprar nas lojas ou shopping!



desconfiança
distanciamento

NOVO NORMAL

limitações
oportunidades - ecoturismo

ADEQUAÇÃO

- Legislação
- Boas práticas

**COMEÇAR
JÁ!!**

QUALIFICAÇÃO

- Uso da tecnologia
- Outros treinamentos

ALINHAMENTO

- Apoio mútuo e parcerias
- Produtos e serviços combinados
- Costuras entre Portais
- Turismo de quintal
- Esforço de vendas



1. ADEQUAÇÃO

➤ Legislação

- ✓ *Pontos ainda não atendidos (cadastur, ABNT, etc.)*
- ✓ *Alterações na legislação vigente (distanciamento, higienização&segurança, uso de EPIs, limitação de quantidade, etc.)*

➤ Boas Práticas

- ✓ *Protocolos de segurança sanitária*
- ✓ *Práticas adotadas que agreguem valor (transparência, compras, relacionamento com clientes, etc.)*



2. QUALIFICAÇÃO

➤ **Uso da tecnologia**

- ✓ *Aprender a realizar videoconferências e fazer cursos online*

➤ **Outros treinamentos**

- ✓ *Treinamentos necessários para atender à legislação e boas práticas*
- ✓ *Capacitações gratuitas disponíveis (Min.Tur., SEBRAE, etc.)*



3. ALINHAMENTO

➤ Apoio mútuo e parcerias

- ✓ *Para o levantamento das informações necessárias*
- ✓ *Para a realização de treinamentos, divulgação, etc.*

➤ Produtos e serviços combinados

- ✓ *Elaborar pacotes envolvendo mais de um parceiro da Rede de Portais*
- ✓ *Ao menos 2 pacotes por Portal*



3. ALINHAMENTO *(cont.)*

➤ **Costuras entre Portais**

- ✓ *Combinar os pacotes criados de modo a envolver mais de um Portal*
- ✓ *Cada Portal envolvido em ao menos 1 “costura”*

➤ **Turismo de quintal**

- ✓ *O morador como turista*

➤ **Esforço de vendas**

- ✓ *Discutir internamente e junto aos parceiros da Rede de Portais alternativas para alavancar as vendas*



4. COMEÇAR JÁ

- Realizar um diagnóstico da Rede de Portais
 - ✓ *checklist por estabelecimento*
- Traçar um plano de adequação
- Traçar um plano de qualificação
- Iniciar as discussões
 - ✓ *para elaboração de produtos & serviços combinados, costuras entre Portais e esforços de vendas*

❖ **Não reinventar a roda, aproveitar o que já existe**



- Início de reuniões com outros Setores da Grande Reserva Mata Atlântica
- Mapas dos Portais Guaraguaçu e Graciosa
- Impressão de folders da GRMA pela Paraná Turismo
- Uso da logomarca da GRMA
- Envolvimento dos empreendimentos de São João da Graciosa



- Semana Internacional da Compostagem
- Data da Expo Turismo Paraná
- Vídeos da Grande Reserva Mata Atlântica
- Questionamento sobre o posicionamento do Ministério do Meio Ambiente em relação à Lei da Mata Atlântica
- E commerce no website da Grande Reserva Mata Atlântica



Inclusão de novos membros *(01abr2020 a 29abr2020)*

Portal	Estabelecimento	Nome
GRACIOSA	Cachaçaria Estação Antonina	Hamilton
	Pousada Porto Feliz	Patricia
	Restaurante Gusso	Tatiana Gusso
PARCEIROS	Fundação Grupo Boticário	Ike Weber
	SEBRAE	Catiane dos Santos



☐ Próxima reunião:

Data: **27/05/2020**

Hora: 18:00

Local: **Videoconferência**



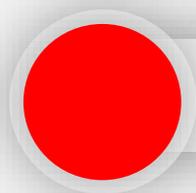
Ações pendentes

Tarefa	Responsável	Prazo Final
Preparar checklist sobre pontos da legislação e boas práticas a serem observados	Marcos Cruz, Catiane	15/mai
Aplicar o checklist junto aos estabelecimentos da Rede de Portais	Marcos Cruz	27/mai
Preparar uma proposta de plano de adequação à legislação e boas práticas	Marcos Cruz	27/mai
Preparar uma proposta de plano de qualificação e treinamentos	Marcos Cruz	27/mai
Elaborar 2 pacotes envolvendo mais de um parceiro por Portal	Marcos Cruz, Tiago, grupos de trabalho	a definir
Combinar os pacotes envolvendo mais de um Portal	Marcos Cruz, Tiago, grupos de trabalho	a definir
Contatar os membros da Rede de Portais para identificar interesse em vender pela página de vendas da GRMA e realizar os cadastramentos correspondentes	Tiago	a definir
Discutir modos de alavancar as vendas internamente e junto aos parceiros da Rede de Portais	Marion, Marcos Cruz, Tiago, Ricardo	27/mai



DÚVIDAS?





ANEXOS



ANEXO I - REDE DE PORTAIS DA GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA

Portal	Estabelecimento	Nome	Cidade
GRACIOSA	Ateliê Casa da Nega	Michelle Dalledone	Antonina
	Balas Bananina	Maristela Mendes	Antonina
	Cachaçaria Estação Antonina	Hamilton	Antonina
	Camboa Hoteis	Marcos Maranhão	Antonina
	Cantina Casa Verde	Andre Furlanetto	Antonina
	Hospedaria da Praça	Renato N Queiroz	Antonina
	Pousada Porto Feliz	Patricia	Antonina
	Restaurante Gusso	Tatiana Gusso	Antonina
	Secretaria de Comunicação de Antonina	Iran Silveira Macagnany	Antonina
	Secretaria de Turismo de Antonina	Allana C Araujo	Antonina
	Secretaria de Turismo de Antonina	Thiago Afonso de Souza	Antonina
	Calango Expedições	Celso Luis Maceno Filho	Morretes
	Capella Eventos	Marcela C. Bettega	Morretes
	Ekoa Park	Tatiana Perim	Morretes
	Empório do Largo	Luiz Guilherme Peralta	Morretes
	Jerivá da Serra	Guilherme	Morretes
	KANOA Ecoaventuras	Carlos Augusto Cornelsen (Pakho)	Morretes
	Marumbike	Jeferson Araujo	Morretes
	Montanhista	Leandro Pacheco	Morretes
	Porto Morretes	Bruna Gomes Lopes	Morretes
	Porto Morretes	Fulgencio Torres	Morretes
	Pousada Graciosa / Cervejaria Porto de Cima	Mirian Lovera Silva	Morretes
	Pousada Trilha da Serra	Ana Cláudia	Morretes
	Raízes Consultoria Socioambiental	Jandaira dos Santos Moscal	Morretes
	Santuário Nhundiaquara	Juliano Barreto Correia	Morretes
	Serra Verde	Tiago Caiçara Choinski	Morretes



ANEXO I - REDE DE PORTAIS DA GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA

Portal	Estabelecimento	Nome	Cidade
GUARAGUAÇU	Casa do barreado	Jose Reis de Freitas Neto (Juca)	Paranaguá
	Convention / Paranaguá Criativa	Cynthia Bresser	Paranaguá
	Guia de Turismo	Amauri Rodrigues	Paranaguá
	IFPR	Fernanda Sezerino	Paranaguá
	Pousada Naturalis	Francisco Carlos Machado	Paranaguá
	Rede Caiçara de Turismo Comunitário	Ytalo Augusto Rosa dos Santos	Paranaguá
	Café Caiçara Dona Conceição	Conceição Vieira Ramos Constant	Pontal do Paraná
	Diretora de Meio Ambiente de Pontal do Paraná	Flavia Caroline Deable Zacarias	Pontal do Paraná
	Guaraguaçu Caiçara	Francisca Kaminski	Pontal do Paraná
	IFPR	Antonio Haliski	Pontal do Paraná
	Hotel Mata Atlântica	Silvana	Pontal do Paraná
	Mar Brasil	Juliano	Pontal do Paraná
	Mar Brasil	Robin	Pontal do Paraná
	Recanto Eco Guaraguaçu	Sidnei Bonfim	Pontal do Paraná
	Secretaria de Desenvolvimento e Turismo de Pontal do Paraná	Jaime Luiz Cousseau	Pontal do Paraná
	Secretaria de Desenvolvimento e Turismo de Pontal do Paraná	Luciana	Pontal do Paraná
GUARAKESSABA		Joyce Guara	Guaraqueçaba
	Cantina da Mariza	Francelino Guilherme Grossi	Guaraqueçaba
	Carona 4x4	Marcelo Machado	Guaraqueçaba
	Fandanguará	Leandro Diéguez	Guaraqueçaba
	Fazenda Guyrá	Fernanda Macedo	Guaraqueçaba
	Fazenda Guyrá	Rachel Siviero	Guaraqueçaba
	Fundação Grupo Boticário / RN Salto Morato	Ginessa Correa	Guaraqueçaba
	Grupo Marista	Mauro Lovato	Guaraqueçaba
	Mercearia Rodrigues	Fabio Danilo Rodrigues	Guaraqueçaba
	Pousada Bambusa	Eliane Valenza	Guaraqueçaba
	Pousada Chauá	João Amadeu	Guaraqueçaba
	Pousada Ecologica Arariba	Janete	Guaraqueçaba
	Pousada Ecologica Arariba	Leticia	Guaraqueçaba
	Restaurante e Pousada do Ivory	Ivory/Tuta	Guaraqueçaba
	Restaurante Palhoça do Marinho	Marinho	Guaraqueçaba
	Viva Guará Outdoor	Andrea	Guaraqueçaba

ANEXO I - REDE DE PORTAIS DA GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA

Portal	Estabelecimento	Nome	Cidade
ILHAS	Contato do Portal	Raissa Fayet	Paranaguá
	Pousada das Gêmeas (Ilha do Mel)	Simone Britez Príncipe de Oliveira	Paranaguá
	Pousada das Meninas (Ilha do Mel)	Suzi	Paranaguá
	Pousada e Restaurante Treze Luas	Sol	Paranaguá
	Pousada e Restaurante Treze Luas	Fernando Ricardo	Paranaguá
	Pousada Ilha do Mel Café	Charles	Paranaguá
	Barca da Ilha	Daniel Abaline	Pontal do Paraná
VALE DO GIGANTE	Agência de Turismo Vale do Gigante PR	Diego Silva	Antonina
	Agência de Turismo Vale do Gigante PR	Ellen Cardoso	Antonina
	Chácara Colônia Cacatu	Marcia Ito	Antonina
	Icatu Rafting & Boia Cross	Valdir da Silva Gouveia	Antonina
	OFC Rafting	Julio Cezar Silva de Oliveira	Antonina
	Ornithos Birdwatching	Luciano Breves	Antonina
	Portal do Mangue	Tania Abrão	Antonina
	Santuário Vitória Regia	Tânia Lopes	Antonina
	Sítio dos Amigos	Lourdes / Fortunato	Antonina
	SPVS / Coopercriapa / RN das Águas / RN Guaricica	Sueli Alves dos Santos	Antonina
SPVS	Veronica L A Battezzini	Antonina	
PARCEIROS	Coezo Comunicacao, Cultura e Eventos	Marcos Andreoli	Curitiba
	Ekoways Turismo	Amanda	Curitiba
	Fundação Grupo Boticário	Ike Weber	Curitiba
	Fundação Grupo Boticário	Marion Letícia	Curitiba
	IAMUQUE	Marcos Cruz Alves	Curitiba
	IAMUQUE	Nilson Garcia	Curitiba
	Kelowna Consult-Consult. M. Amb. e Sustentabilidade	Antonio Fonseca dos Santos	Curitiba
	Observatório de Justiça e Conservação	André Dias	Curitiba
	Observatório de Justiça e Conservação	Claudia Guadagni	Curitiba
	SEBRAE	Catiane dos Santos	Paranaguá
	SPVS	Aline Martinhago	Curitiba
	SPVS	Ricardo Aguiar Borges	Curitiba
	SPVS	Samanta Carvalho	Curitiba



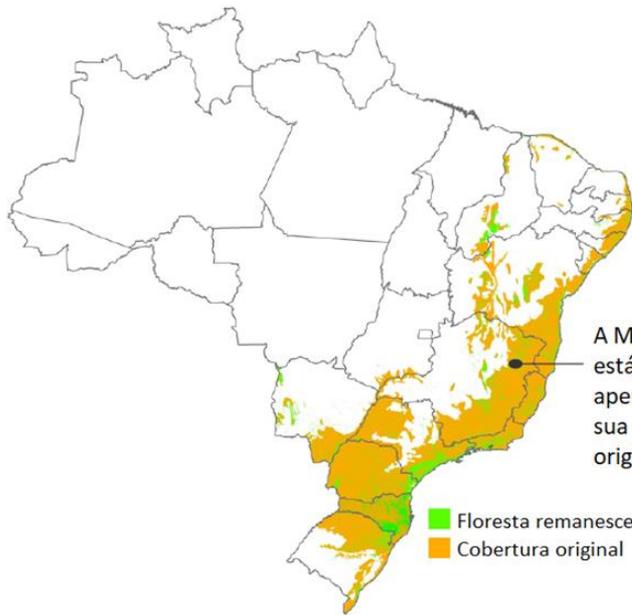
ANEXO II - PLANO DE DESENVOLVIMENTO TURÍSTICO DE ANTONINA

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATÉGIAS PRIORIZADAS	AÇÕES
Conscientizar a cidade para o Turismo	Estabelecer um programa de conscientização turística no município (OS01)	6
Manter a informação da oferta turística disseminada pela cidade	Incentivar o estabelecimento de postos de informação turística na cidade (OW02)	1
	Incentivar a atualização e divulgação do calendário de eventos permanentes da cidade (OW 24)	1
Ampliar a exploração das opções de ecoturismo, turismo cultural e de aventura	Incentivar o desenvolvimento do ecoturismo e turismo de aventura na área rural e Baía de Antonina (OS03)	5
	Incentivar o aprimoramento do turismo cultural no setor histórico (OS04)	6
	Incentivar a consolidação das informações das Unidades de Conservação locais (OS09)	1
Otimizar a sintonia entre turismo e infraestrutura urbana	Incentivar a manutenção da limpeza das vias de acesso ao porto (OW 13)	1
	Incentivar o tratamento de esgoto em áreas de interesse turístico (OW14)	2
	Incentivar a limpeza urbana em áreas de interesse turístico (OW17)	2
Garantir a continuidade do planejamento turístico na cidade	Incentivar a estruturação de processos que garantam a continuidade de ações de planejamento (TS08)	2
Profissionalizar o turismo na cidade	Incentivar a qualificação das diversas atividades econômicas relacionadas ao turismo (OS18)	4
TOTAL DE AÇÕES DO PLANO:		31



ações simples e de baixo custo, mas que demandam alto nível de engajamento e comunicação entre as partes interessadas

ANEXO III - GRANDE RESERVA MATA ATLÂNTICA





ANEXO IV – ESCOPO INICIAL

Antonina

- Portal “*Vale do Gigante*”

Responsável: Tania



Guaraqueçaba

- Portal “**Guaraqueçaba**”
- Portal “**Superagui**”

Responsável: Pakho

Morretes

- Portal “**Graciosa**”

Responsável: Celso

Paranaguá

- Portal “**Ilha do Mel**”

Responsável: Raissa



ANEXO V– CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

ATIVIDADE

QUANDO

dez-18

jan-19

fev-19

mar-19

abr-19

mai-19

jun-19

jul-19

ago-19

set-19

out-19

nov-19

dez-19

Mapeamento das partes potencialmente interessadas em compor a rede

Identificação de interesses comuns dos participantes e sua união estratégica

Estabelecimento de planos de ação conjunta para a estruturação e divulgação da rede

Execução e monitoramento dos planos de ação conjunta para a estruturação e divulgação da rede

Expansão para inclusão de novos portais na rede



ANEXO VI - DETALHAMENTO DAS AÇÕES PROPOSTAS

Perspectiva Estratégica	Estratégia Sugerida	#	AÇÃO			PRAZO Curto: até 6 meses Médio: 6 meses a 1 ano Longo: 1 a 3 anos	
Estruturação e diversificação da oferta	OS04 - Incentivar o aprimoramento do turismo cultural no setor histórico	OS04.06	Articular uma rede de portais de acesso à Grande Reserva Mata Atlântica			LONGO	DEZ/2019
JUSTIFICATIVA	COMO SERA FEITO <small>(NOTA: o progresso de cada passo deve ser acompanhado em projeto específico)</small>		indicador de conclusão	ONDE OCORRERÁ A AÇÃO	QUANTO CUSTARÁ FAZER		
<p>Existe potencial para o estabelecimento de uma Rede de portais de acesso à Grande Reserva Mata Atlântica visando a atuação de forma conjunta na defesa dos interesses comuns e da promoção turística das cidades membros, através do desenvolvimento de produtos turísticos semelhantes nestes destinos, que possam remeter ao destino “Grande Reserva Mata Atlântica”, melhorando suas competitividades no âmbito turístico.</p> <p>Entre os benefícios obtidos por essa rede está a preservação cultural, o aspecto econômico, melhores condições de vida obtidas para a população e principalmente uma gestão conjunta para o desenvolvimento regional, no qual se busca melhorar a qualidade de vida, através do turismo, unindo os recursos naturais, culturais e tradicionais.</p>	<p>Atividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mapeamento das partes potencialmente interessadas em compor a rede de portais de acesso à Grande Reserva Mata Atlântica 2) Identificação de interesses comuns que possibilitem a integração entre os participantes e sua união estratégica 3) Estabelecimento de planos de ação conjunta para a estruturação da rede conforme regras de funcionamento a serem acordadas <p>Instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - reuniões / seminários - mapa dos portais participantes da rede - plano de estruturação da rede <p>Participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Secretarias de Turismo das cidades envolvidas - Conselhos Municipais e demais organismos de Turismo das cidades envolvidas - Empresários do trade turístico - SPVS - IAMUQUE 		<ul style="list-style-type: none"> . Planos de ação estabelecidos, acordados e divulgados . Rede estabelecida e divulgada 	<ul style="list-style-type: none"> . Antonina . Guaraqueçaba . Morretes 	200 Horas de contrapartida IAMUQUE		
Comentários adicionais	Responsável por executar a atividade	Autoridade quem responde pela atividade, o dono	Nome da Autoridade	Consultado quem deve ser consultado	Informado quem recebe a informação sobre a atividade		
<p>A contrapartida do IAMUQUE diz respeito à redução de 100% (integral) do custo de hora de trabalho a fim de viabilizar o desenvolvimento inicial da ação.</p> <p>Note-se que os prazos sugeridos referem-se à primeira rodada de realização das atividades propostas, e que novas rodadas devem ser incorporadas como desdobramento de eventuais planos de ação para endereçar as necessidades a serem identificadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Secretarias de Turismo e Cultura dos municípios de Antonina, Guaraqueçaba, Morretes . Conselhos de Turismo dos municípios de Antonina, Guaraqueçaba, Morretes . Escritório de outras entidades ligadas ao Turismo nos municípios de Antonina, Guaraqueçaba, Morretes . Empresários do trade . SPVS . IAMUQUE 	<ul style="list-style-type: none"> . Secretaria de Turismo e Cultura 	Carolina de Souza Freire	<ul style="list-style-type: none"> . Paraná Turismo . ADETUR Litoral . SPVS 	<ul style="list-style-type: none"> . Todos os participantes dos grupos criados na rede social whatsapp para discussão do desenvolvimento do turismo local . COMTUR Antonina . secretarias de turismo, dos conselhos de turismo, convention bureaus, etc., dos demais municípios envolvidos 		

ANEXO VII - QUANTO CUSTARÁ FAZER – ESFORÇO INICIAL NECESSÁRIO

ATIVIDADE	PASSO A PASSO	ESFORÇO ESTIMADO (horas)											O QUE É ESPERADO	
		Antonina			Guaraqueçaba			Morretes			Paranaguá			
		IAMUQUE	Tania	Empresários	IAMUQUE	Pakho	Empresários	IAMUQUE	Celso	Empresários	IAMUQUE	A confirmar		Empresários
Mapeamento das partes potencialmente interessadas em compor a rede	Reunião de apresentação às pessoas que serão os pontos de contato dos portais	2	2	-	2	2	-	2	2	-	2	2	-	IAMUQUE e Tania apresentarão a proposta da rede às pessoas que serão os pontos de contato dos portais
	Identificação e articulação da participação dos parceiros potenciais	1	2	-	1	4	-	1	4	-	2	2	-	IAMUQUE, Tania e pessoas ponto de contato de cada portal identificarão as partes interessadas a convidar para a reunião de apresentação
	Reunião de apresentação aos parceiros potenciais e levantamento dos interessados	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	IAMUQUE, Tania e pessoas ponto de contato apresentarão a proposta da rede às pessoas que serão o ponto de contato do portal
	Criação de grupo com propósito específico	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	IAMUQUE criará um grupo de discussão no Whatsapp com as pessoas interessadas
Identificação de interesses comuns dos participantes e sua união estratégica	Discussão dos interesses comuns aos participantes do grupo	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	O grupo estabelecerá o que se espera das diretrizes de cooperação (ex. competitividade, conhecimento, contato, comunicação, confiança, etc.), bem como do uso da Tecnologia de Informação para suporte
	Acordar regras básicas de funcionamento do grupo	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	O grupo estabelecerá o que se espera de cada um dos participantes (ex. quem pode falar em nome do grupo; como o grupo se reunirá; como se comunicará, como funcionará o processo de escolha, etc.)
Estabelecimento de planos de ação conjunta para a estruturação e divulgação da rede	Identificação dos produtos a serem ofertados pela rede	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	O grupo identificará quais produtos comporão a lista de ofertas a ser divulgada por portal de acesso
	Identificação dos canais de divulgação e procedimentos	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	O grupo decidirá onde a rede de portais de acesso será divulgada e respectivos procedimentos de viabilização (custos, materiais, articulações necessárias, etc.)
	Elaboração dos planos de ação conjunta para divulgação da rede	80	4	4	-	4	4	-	4	4	-	4	4	O grupo elaborará um plano de divulgação da rede, estabelecendo as ações necessárias, responsáveis e cronograma de execução
Execução e monitoramento dos planos de ação conjunta para a estruturação e divulgação da rede	Execução das ações do(s) plano(s) estabelecido(s)	a definir, em função da quantidade das ações											Os responsáveis realizarão as ações conforme acordado	
	Monitoramento e reporte das ações do(s) plano(s) estabelecido(s)	80											O IAMUQUE fará o monitoramento e reporte mensal do plano, numa estimativa de 8 horas/mês	
Expansão para inclusão de novos portais na rede	Discussão da expansão do grupo de portais de acesso													O grupo discutirá a expansão da rede e respectiva inclusão de novos portais de acesso

Rede de Portais de acesso à Grande Reserva Mata Atlântica

14ª Reunião Ordinária

29-abr-2020



Viabilizando projetos sustentáveis

Marcos Cruz Alves
marcos@iamuque.org.br
(41) 9975-0876

www.iamuque.org.br



“Nós devemos ser a mudança que queremos ver no mundo” (Gandhi)