

Guia de rastreabilidade e prova de origem

Como ligar cada lote à área de produção e a cada passo até o comprador, com os registros que a due diligence de origem pede e os erros que derrubam a prova.



NESTE MATERIAL

- 01 Como usar
- 02 O que é rastreabilidade
- 03 O lote, unidade da prova
- 04 O que registrar em cada ponto
- 05 Georreferenciamento da área
- 06 Regras de alguns mercados
- 07 O que o comprador pede na due diligence
- 08 Como organizar os registros
- 09 Erros comuns

Como usar

Desenhe primeiro o caminho real do produto, da área ao comprador. Depois, crie o registro de cada ponto desse caminho. Use as listas para conferir o que já existe e o que falta, e teste o sistema num lote real antes de oferecer a prova a um comprador. As exigências mudam de um mercado para outro e com o tempo: confirme com o comprador o que vale na data da venda.

01 O que é rastreabilidade

Rastrear é poder responder, para qualquer lote, de que área ele veio, quando e como foi produzido, por onde passou e para quem foi vendido. A resposta precisa funcionar nos dois sentidos: do comprador até a área de origem e da área até todos os compradores.

Prova de origem é o conjunto de registros e documentos que sustenta essa resposta diante de terceiros. Ela junta a rastreabilidade do lote à situação da área: documentos do imóvel, Cadastro Ambiental Rural, mapas e licenças.

- ☐ A empresa sabe por que precisa da prova: exigência de um mercado, pedido de um comprador ou requisito de uma certificação?
- ☐ O caminho do produto está desenhado: quem produz, quem recebe, onde os lotes se juntam, onde ficam guardados e como saem?
- ☐ Cada ponto do caminho tem um responsável pelo registro?

● ATENÇÃO

A rastreabilidade não prova sozinha que a área está regular. Ela liga o lote à área; a situação da área se prova com os documentos e os estudos dela.

02 O lote, unidade da prova

- ☐ A regra de numeração dos lotes é a mesma do campo à venda?
- ☐ Cada lote de colheita identifica a área de origem, a data e o produtor?
- ☐ Quando lotes se juntam, na secagem, no beneficiamento, no armazém ou na cooperativa, o registro diz quais lotes formaram o novo e em que quantidades?
- ☐ As quantidades fecham em cada passo, com perdas e quebras anotadas? A saída não pode superar a entrada.
- ☐ Produto de origem comprovada não se mistura com produto de origem desconhecida? A mistura sem registro faz o lote inteiro perder a prova.
- ☐ O número do lote acompanha o produto em cada documento: romaneio, nota fiscal, ordem de carregamento e fatura?

● NA PRÁTICA

Quanto mais lotes se juntam sem registro, maior a área que o comprador precisa avaliar. Separar cedo custa menos do que provar tudo depois.

03 O que registrar em cada ponto

PONTO DO CAMINHO	O QUE REGISTRAR
Área de produção	Identificação e localização da área, cultura, produtor e responsável
Manejo	Insumos aplicados, com produto, dose e data, e práticas adotadas
Colheita	Data, área, quantidade e lote de colheita
Recebimento	Origem, data, quantidade, qualidade na entrada e lote atribuído
Beneficiamento	Lotes de entrada, processo, quantidades de entrada e de saída e lote final
Armazenagem	Local, lote, entradas e saídas
Expedição	Lote, quantidade, destino, transportador e documentos
Venda	Comprador, contrato, lote e documentos entregues

- ☐ Cada registro tem data, lote e o nome de quem registrou?
- ☐ O registro é feito no momento, e não reconstituído depois?

04 Georreferenciamento da área

Georreferenciar é delimitar a área por coordenadas geográficas. É a base dos mapas que mostram onde o produto foi colhido.

- ☐ Cada área de produção tem coordenadas registradas, em ponto ou em polígono, conforme o tamanho da área e a exigência do comprador?
- ☐ As coordenadas conferem com os documentos do imóvel e com o Cadastro Ambiental Rural?
- ☐ O levantamento que exige responsável técnico foi feito por profissional habilitado?
- ☐ Os arquivos de mapas estão guardados em formato digital padronizado, com a data do levantamento e o responsável?
- ☐ Cada lote de colheita está ligado à área georreferenciada de onde saiu?
- ☐ Há imagens ou registros que mostram o uso da área ao longo do tempo, para quando o comprador pedir a prova de que não houve desmatamento depois da data de corte da regra?

05 Regras de alguns mercados

Alguns mercados passaram a exigir prova de origem por área. O exemplo mais conhecido são as regras da União Europeia para produtos ligados ao desmatamento. Elas alcançam cacau, café, soja, dendê, borracha, madeira e gado bovino, além de derivados listados, como chocolate, couro e móveis.

Quem coloca esses produtos no mercado europeu precisa demonstrar, por due diligence, as condições abaixo.

- O produto não vem de área desmatada depois de uma data de corte fixada na regra, ainda que o desmatamento tenha sido autorizado no país de produção.
- A produção seguiu as regras do país de produção, como as de uso da terra, ambientais, trabalhistas e de direitos de terceiros e de povos indígenas.
- A declaração de due diligence foi apresentada, com a geolocalização das áreas de produção.

A regra também classifica os países por nível de risco, o que muda a profundidade da verificação. A obrigação é de quem coloca o produto no mercado europeu, mas os dados vêm do fornecedor: na prática, o comprador pede ao exportador brasileiro os registros deste guia. As regras passaram por adiamentos e ajustes, e outros mercados e compradores têm exigências próprias, em regra pública ou em contrato.

06 O que o comprador pede na due diligence

- ☐ Identificação do fornecedor e de cada produtor de origem, com a cadeia até o exportador?
- ☐ Geolocalização das áreas de produção?
- ☐ Data ou período de produção e de colheita de cada lote?
- ☐ Descrição e quantidade do produto, por lote?
- ☐ Prova de que a área não foi desmatada depois da data de corte: mapas, imagens e documentos ambientais?
- ☐ Prova de que a produção seguiu as regras do país: documentos do imóvel e da posse, Cadastro Ambiental Rural, licenças e relações de trabalho regulares?
- ☐ Declarações do fornecedor e, quando pedido, autorização para visita ou auditoria?
- ☐ Certificados que o produto já tem? Eles ajudam, mas não substituem os registros nem a verificação do comprador.
- ☐ Guarda dos registros por anos, porque o comprador pode pedi-los depois da venda?

● ATENÇÃO

Resposta incompleta ou contraditória costuma gerar pedido de mais prova ou a troca de fornecedor. Responda com documento, e só com o que o registro sustenta.

07 Como organizar os registros

- ☐ Uma pasta por área de produção: documentos do imóvel, Cadastro Ambiental Rural, mapa, coordenadas, licenças e fotos datadas.
- ☐ Um registro por lote, com a ligação entre os lotes de origem e o lote final.
- ☐ Modelos simples e iguais para todos que registram: caderno de campo, ficha de recebimento, controle de beneficiamento e ficha de expedição.
- ☐ Quem registra foi treinado e sabe o que fazer quando falta uma informação.
- ☐ Cópias de segurança feitas. Registro errado não se apaga: corrige-se com anotação, data e responsável.
- ☐ O suporte segue o volume. Cadernos e planilhas bem desenhados resolvem muitas operações; o sistema informatizado entra quando o volume pede.
- ☐ Dados pessoais de produtores e trabalhadores com acesso restrito, usados só para a finalidade informada.
- ☐ Teste de rastreio feito: um lote vendido é seguido até a área de origem, e uma área é seguida até todos os compradores. O que falhar é corrigido antes da oferta.

08 Erros comuns

- Registrar depois, de memória, para responder ao pedido do comprador.
- Misturar lotes sem anotar a origem e a quantidade de cada um.
- Usar coordenadas que não batem com o mapa do imóvel ou com o Cadastro Ambiental Rural.
- Comprar de terceiros sem saber de que área vem o produto.
- Numerar os lotes de um jeito no campo e de outro no armazém.
- Guardar só a nota fiscal, que prova a venda, mas não a origem.
- Tratar o certificado como substituto dos registros.
- Prometer ao comprador uma prova que o sistema ainda não testou.

● NA PRÁTICA

Comece pelo produto e pelo mercado que exigem a prova, com poucas áreas. Amplie depois do primeiro teste de rastreio bem-sucedido.

Pendências, responsáveis e datas: _____

Responsável e data: _____

Modelo de referência. Adapte à realidade da sua operação e confirme as exigências de cada comprador e mercado.

Como a Manhattan pode ajudar

Este material resolve a parte que dá para fazer sozinho. Quando a decisão pede leitura técnica, a equipe da Manhattan entra com os serviços abaixo.

SERVIÇOS RELACIONADOS

Rastreabilidade

Cada lote ligado à área de origem e a cada passo até a venda, com registros prontos para quando o comprador pedir.

manhattan.net.br/agro/rastreabilidade

Diagnóstico da propriedade

Um retrato da propriedade como ela está hoje, com o plano do que regularizar, do que ajustar e do que pode esperar.

manhattan.net.br/agro/diagnostico-da-propriedade

Preparação para certificação

Práticas e documentos ajustados ao padrão escolhido antes da visita da certificadora, que é quem decide e emite o certificado.

manhattan.net.br/agro/preparacao-para-certificacao

FALE COM A EQUIPE

Resposta ao primeiro contato em até 2 dias úteis, com a conversa de diagnóstico sem custo.

Iniciar atendimento: manhattan.net.br/atendimento · central@manhattan.net.br

Da importação ao contrato, com quem
conhece a contratação pública dos
dois lados do balcão.

manhattan.net.br

central@manhattan.net.br

Material gratuito: pode ser impresso e compartilhado, sempre com a fonte.