

---

# Engajamento de fornecedores: trabalhando com fornecedores para implementar compromissos de compra responsável para a soja

---

Soy Toolkit  
Briefing Note 03.A



Version 1.2



Soy Toolkit foi desenvolvido pelo Proforest como parte do Projeto de Demanda Responsável da "Good Growth Partnership", graças ao apoio financeiro do Fundo Global para o Meio Ambiente (GEF) através do Fundo Mundial para a Natureza (WWF).



GOOD  
GROWTH  
PARTNERSHIP



proforest



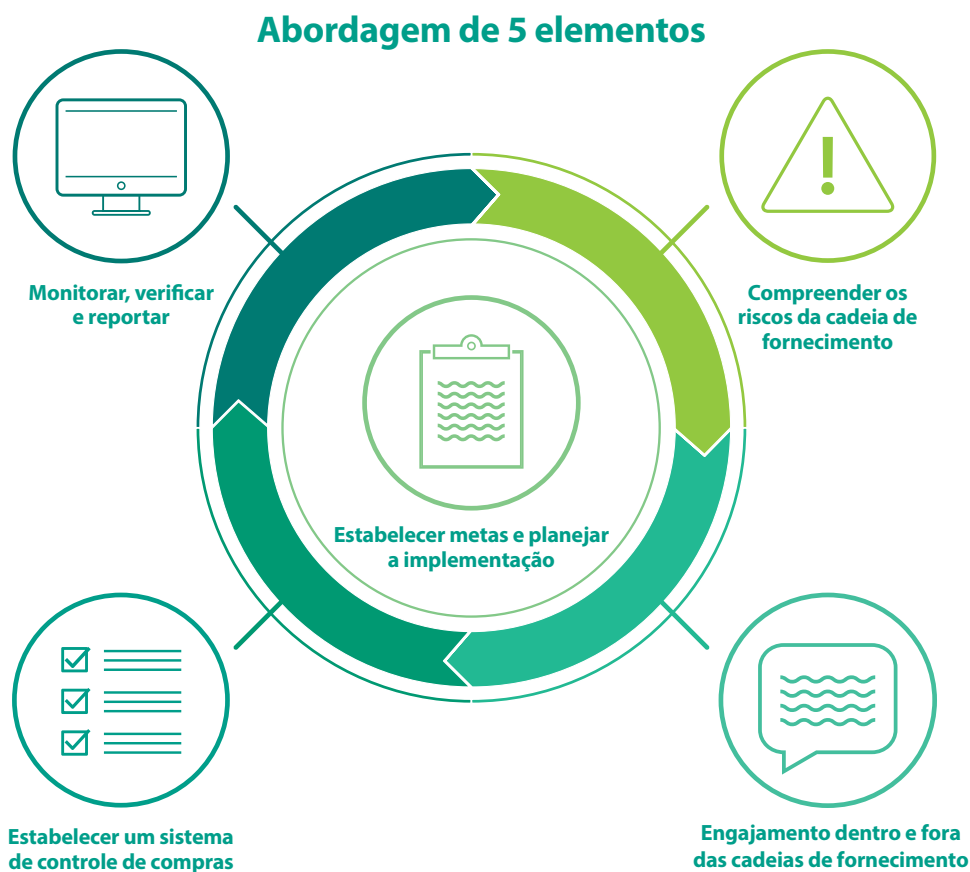


Figura 1: A abordagem de 5 elementos para a compra responsável de soja

## Pontos Principais

- As maneiras pelas quais as empresas podem engajar com seus fornecedores dependerão de uma variedade de fatores, incluindo: a posição da empresa na cadeia de fornecimento, o desempenho social e ambiental dos fornecedores, a influência que a empresa compradora tem sobre seus fornecedores, e a existência de iniciativas prévias na área de produção.
- Para alcançar uma mudança real, as empresas compradoras de soja devem garantir apoio prático adequado aos produtores e benefícios claros no cumprimento dos compromissos de compra responsável (por exemplo, contratos de longo prazo, acesso a financiamento, apoio para obter certificação).
- O envolvimento de fornecedores por si só dificilmente é suficiente para mudar práticas de produção de soja e promover a sustentabilidade ambiental e social. Deve-se, portanto, ser combinado com outras atividades, como apoiar e colaborar com outras iniciativas setoriais e/ou em escala de paisagem, bem como trabalhar em prol de certificação

## Objetivos deste briefing

Este briefing faz parte do "Soy Toolkit: Fornecimento Responsável"<sup>1</sup>. Relaciona-se com o elemento 3 (Engajar fornecedores) da abordagem de 5 elementos para compra ambientalmente e socialmente sustentável de soja (veja a **Figura 1**). Com o aumento das preocupações e notícias sobre os impactos ambientais e sociais negativos relacionados à produção e expansão de soja, as empresas com compromissos de compra responsável querem demonstrar que a soja ou os produtos à base de soja que compram são produzidos com responsabilidade. Isso exige que as empresas que compram soja, produtos à base de soja ou produtos animais com uso de soja na alimentação trabalhem com seus fornecedores e invistam recursos para melhorar as práticas de produção.

## Principais passos, ferramentas e abordagens para engajar fornecedores de sojat

Não existe um sistema pré-definido para o engajamento de fornecedores, mas sim um conjunto de boas práticas, algumas das quais são mencionadas neste briefing.

Boas práticas	Exemplos
<b>Sensibilização e treinamento</b>	Oficinas de sensibilização, materiais e/ou webinars para explicar aos fornecedores a importância da compra responsável e as expectativas envolvidas, bem com o treinamentos sobre como melhorar as práticas.
<b>Estabelecer sistemas de controle de compras</b>	Definindo procedimentos ou sistemas para verificação cruzada de cada compra de soja em relação a critérios legais, ambientais e sociais - ver <b>BN 4: estabelecer sistemas de controle de compras</b> , os quais provocarão ações específicas do comprador para apoiar melhorias nos fornecedores.
<b>Encorajar produtores a aderirem a programas de melhoria contínua</b>	A participação de produtores de soja em programas de melhoria contínua possibilita um processo gradual e contínuo de melhoria s das condições ambientais, sociais e econômicas de suas terras (por exemplo, <b>Soja Plus</b> ).
<b>Trabalhar para o cumprimento da lei</b>	Apoiar produtores de soja no cumprimento do Código Florestal Brasileiro. A partir de 01 de janeiro de 2019, toda a propriedade rural no Brasil deve estar registrada no <b>Cadastro Ambiental Rural (CAR)</b> , de outro modo passará a ser considerada ilegal. Os compradores de soja devem solicitar a informação do CAR validada pelo órgão ambiental e, para aqueles imóveis com passivo ambiental, também deverão ser solicitados a comprometer-se com o Programa de Regularização Ambiental (PRA).
<b>Apoiar a certificação</b>	Apoio aos produtores de soja na obtenção de padrões de certificação confiáveis, como: <b>Mesa Redonda da Soja Responsável (RTRS)</b> , <b>Proterra</b> , <b>International Sustainability and Carbon Certification (ISCC)</b> , <b>Rede de Agricultura Sustentável (SAN)</b> .
<b>Abordagens em escala de paisagem ou jurisdicional no Brasil</b>	Apoiar ou aderir à <b>Forest Positive Coalition</b> do CGF (Consumer Goods Forum), no qual compradores de soja trabalham em conjunto para promover mudança transformadora nessas paisagens prioritárias de commodities. Isto não apenas permite que as empresas compartilhem os custos, como também ajuda a construir um entendimento comum sobre as questões que precisam ser trabalhadas.

Esse conjunto de atividades pode contribuir para uma mudança efetiva na busca pela produção responsável de soja. Começar com uma avaliação inicial das lacunas e riscos dos fornecedores permite aos compradores: determinar onde priorizar o engajamento de fornecedores, como construir uma agenda positiva, bem como decidir sobre a suspensão (temporária) do fornecedor, se necessário, combinado a definição de um caminho claro para a reintegração do fornecedor<sup>2</sup>.

Para aumentar a escala e o impacto, abordagens setoriais focadas no envolvimento mais amplo de fornecedores em um setor específico (por exemplo, ração para porcos ou galinhas) podem ser uma maneira eficiente de levar os fornecedores a uma produção responsável. Isso pode incluir programas de assistência a produtores, capacitação e melhoria contínua no setor. Outra abordagem para alcançar escala é abordar questões ou riscos em nível de paisagem ou jurisdicional, concentrando-se em questões comuns em uma área geográfica específica (por exemplo, a região do Matopiba no Cerrado brasileiro).

**Na prática, esses métodos para cumprir compromissos de compra responsável estão interligados e são complementares, e as empresas precisam determinar como combiná-los para alcançar o maior impacto positivo.**

## INÍCIO DA CADEIA

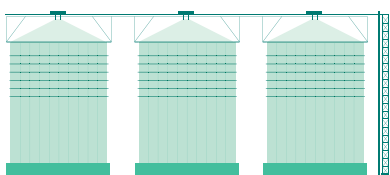
### Produtores



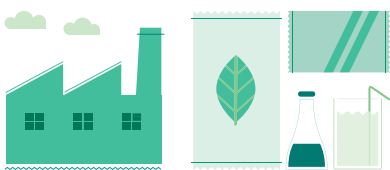
### Intermediários



### Trader/planta esmagadora



### Indústria/marcas



### Varejistas/restaurantes



## FINAL DA CADEIA

## 01 Determinar o nível de engajamento: Direto ou Indireto

A melhor forma para uma empresa influenciar as práticas em sua base de produção depende de sua posição na cadeia de fornecimento

As empresas do início da cadeia, incluindo as traders de soja e plantas esmagadoras, geralmente compram diretamente de produtores ou intermediários (por exemplo, proprietários de silos, armazéns de grãos, cooperativas) e, portanto, terão mais influência e capacidade de engajar diretamente o nível de produção de soja.

As empresas no final da cadeia, incluindo os fabricantes, varejistas internacionais e indústrias alimentícias, estão geralmente distantes da produção, e pode ser mais apropriado influenciar indiretamente as práticas de produção, levando seus requisitos mais para o início da cadeia de fornecimento e apoiando os programas de engajamento direto de seus fornecedores.<sup>3</sup>

## 02 Priorizar intervenções

Uma vez que estiver claro em que nível se engajar, a empresa necessita decidir quais fornecedores e áreas de produção serão priorizados. É fundamental identificar quais fornecedores devem ser priorizados para o engajamento (veja a **Figura 2**). Recomenda-se um processo inicial de avaliação prévia de todos os fornecedores diretos. Elementos específicos para este processo podem ser encontrados no **Briefing Note 2.B Análise de risco para a soja: Priorização para engajamento positivo**.

Para as **empresas do início da cadeia** que compram diretamente dos produtores de soja ou intermediários na região fornecedora, isso requer uma abordagem mais direta. Nesse caso, a empresa deve determinar a extensão e a forma de engajamento exigida a cada fornecedor, tendo por base o nível de risco do produtor ou da base de fornecimento do intermediário, bem como a influência sobre os produtores e a presença de iniciativas preexistentes na área ou setor.

Para as **empresas no final da cadeia**, que normalmente compram soja de comerciantes e plantas esmagadoras ou compram produtos de soja de fabricantes, o envolvimento de fornecedores deve ser baseado na colaboração com seus fornecedores diretos, junto aos quais possui maior influência. Seus programas de engajamento e colaboração se concentrariam em explicar o que eles esperam de fornecedores e em fornecer suporte para implementar programas de engajamento de produtores ou, se ainda não houver um programa de engajamento, apoiá-los a criar um.

A extensão do envolvimento e suporte fornecido aos fornecedores diretos dependerá do próprio programa de engajamento do fornecedor.

Para os varejistas, uma estratégia inicial também pode ser concentrar-se em produtos à base de soja com cadeias de fornecimento mais curtas (por exemplo, produtos que exigem menos processamento e, portanto, têm menos etapas entre a produção de soja e o produto final) permitindo ligações mais diretas ao nível de produção. Os varejistas também podem se concentrar em seus produtos de marca própria, o que pode dar a eles maior influência e controle na implementação de mudanças na cadeia de fornecimento.



**EMPRESA NO INÍCIO DA CADEIA TRABALHANDO COM:**

**Possíveis ações**

**Produtor de soja**

- Realizar uma avaliação de risco abrangente usando as informações coletadas da análise de risco inicial para classificar fornecedores por nível de risco.
- Analisar o poder de influência sobre os fornecedores e concentrar-se onde a empresa provavelmente terá mais influência. Isso geralmente depende dos volumes comprados e da força das relações comerciais.
- Analisar as iniciativas preexistentes que podem potencializar o engajamento para alcançar maior impacto nos fornecedores. Atenção: é importante realizar o engajamento em áreas de alto risco, mesmo que não existam outras iniciativas.

**Intermediário/ Agregador**

- Avaliar o desempenho e a capacidade do agregador em gerar impacto social e ambiental positivo nas práticas de produção, bem como o nível de influência que há sobre o agregador.
- Avaliar o risco social e ambiental na base de fornecimento da trader (produtores) e a quantidade de influência que o agregador tem sobre seus fornecedores.

**EMPRESA NO FINAL DA CADEIA**

**Possíveis ações**

**Empresa no início da cadeia com seu próprio programa de engajamento de fornecedores**

- Fornecer apoio, conforme necessário, de acordo com as etapas descritas pela empresa de início de cadeia.

**Empresa no início da cadeia sem programa de engajamento de fornecedores**

- Avaliar o fornecedor quanto ao risco de sua base de fornecimento e alcançar o nível da produção.
- Analisar o nível de influência que você e o fornecedor têm para efetuar as práticas de mudança.
- Identificar intervenções apropriadas a serem implementadas em colaboração com a empresa no início da cadeia ou diretamente com os produtores.

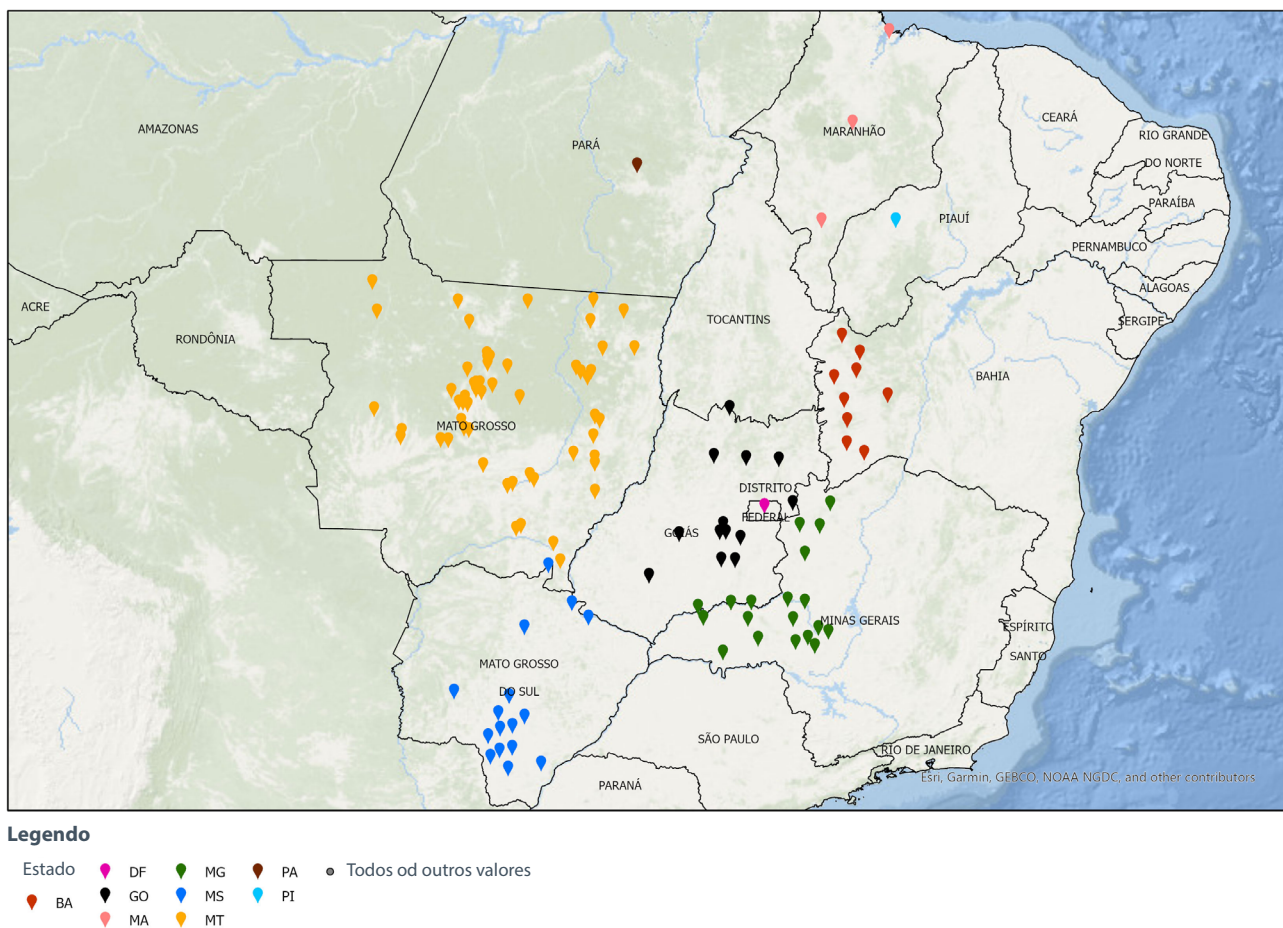
**Empresa do final da cadeia mais acima na cadeia de fornecimento (por exemplo, varejista comprando da indústria)**

- Avaliar o risco da base de fornecimento do fornecedor e a distância do nível de produção.
- Analisar alavancagem do nível de influência que você e o fornecedor têm para impulsionar a mudança na cadeia de fornecimento.
- Apoiar o programa de engajamento do próprio fornecedor para impulsionar os requisitos para a cadeia de fornecimento.

Figura 2. Principais opções de engajamento de fornecedores para empresas compradores<sup>4</sup>

### Engajamento de fornecedores: trabalhando com fornecedores para implementar compromissos de compra responsável para a soja

As empresas também podem analisar as iniciativas em andamento em suas regiões de compra e articulá-las com seus projetos de engajamento de fornecedores. Existem iniciativas públicas e privadas trabalhando no monitoramento e fiscalização do desmatamento em certas regiões do Brasil (ver **Figura 3**). As empresas podem sobrepor as informações da sua base de fornecimento no tipo de mapa abaixo a fim de identificar iniciativas que possam ajudá-las a se engajar com os fornecedores, bem como avaliar o nível de risco em uma determinada área<sup>5</sup>.



**Figura 3: Mapa das iniciativas relativas à soja no Brasil**

## Iniciativas de soja no Brasil



### Estado da Bahia (BA)

- 01 Soja Plus - Bahia (Baianópolis)
- 02 "" (Barreiras)
- 03 "" (Cocos)
- 04 "" (Correntina)
- 05 "" (Formosa do Rio Preto)
- 06 "" (Jaborandi)
- 07 "" (Luís Eduardo Magalhães)
- 08 "" (Riachão das Neves)
- 09 "" (São Desidério)



### Distrito Federal (DF)

- 01 Soja Plus - Goiás (Brasília)



### Estado de Goiás (GO)

- 01 Soja Plus - Goiás (Anápolis)
- 02 "" (Bonfinópolis)
- 03 "" (Cabeceiras)
- 04 "" (Leopoldo de Bulhões)
- 05 "" (Montividiu do Norte)
- 06 "" (Niquelândia)
- 07 "" (Piracanjuba)
- 08 "" (Santa Cruz)
- 09 "" (São João D'aliança)
- 10 "" (Uruaçu)
- 11 "" (Vianópolis)
- 12 Produzindo Certo (Rio Verde)
- 13 Projeto Reverte (Estado de Goiás)



### Estado do Maranhão (MA)

- 01 Fundação de Apoio à Pesquisa do Corredor Norte de Exportação (FAPCEN) (Balsas)
- 02 RTRS Maranhão (São Luís)
- 03 Projeto Reverte (Estado do Maranhão)



### Estado de Minas Gerais (MG)

- 01 Soja Plus - Minas Gerais (Araguari)
- 02 "" (Araxá)
- 03 "" (Arimos)
- 04 "" (Bonfinópolis de Minas)
- 05 "" (Capinópolis)
- 06 "" (Coromandel)
- 07 "" (Frutal)
- 08 "" (Ibiá)
- 09 "" (Ituiutaba)
- 10 "" (Paracatu)
- 11 "" (Patos de Minas)
- 12 "" (Patrocínio)
- 13 "" (Pratinha)
- 14 "" (Rio Paranaíba)
- 15 "" (São Gotardo)
- 16 "" (Tupaciguara)
- 17 "" (Uberaba)
- 18 "" (Uberlândia)
- 19 "" (Unai)



### Estado do Mato Grosso do Sul (MS)

- 01 Soja Plus - Mato Grosso do Sul (Amambai)
- 02 "" (Aral Moreira)
- 03 "" (Bonito)
- 04 "" (Caarapó)
- 05 "" (Chapadão do Sul)
- 06 "" (Costa Rica)
- 07 "" (Dourados)
- 08 "" (Itaporã)
- 09 "" (Laguna Carapã)
- 10 "" (Maracaju)
- 11 "" (Navirai)
- 12 "" (Ponta Porã)
- 13 "" (Rio Brillhante)
- 14 "" (São Gabriel do Oeste)
- 15 "" (Sidrolândia)
- 16 "" (Sonora)



### Estado do Mato Grosso (MT)

- 01 Soja Plus - Mato Grosso (Confresa)
- 02 "" (Querência)
- 03 "" (Canarana)
- 04 "" (Nova Xavantina)
- 05 "" (Rondonópolis)
- 06 "" (Campo Verde)
- 07 "" (Nova Mutum)
- 08 "" (Lucas do Rio Verde)
- 09 "" (Sorriso)
- 10 "" (Sinop)
- 11 "" (Matupá)
- 12 "" (Campo Novo do Parecis)
- 13 "" (Sapezal)
- 14 Verified Sourcing Areas (Juruena)
- 15 Verified Sourcing Areas (Cotriguaçu)
- 16 IDH e Associação Clube de Amigos da Terra (CAT) (Sorriso)
- 17 Querência + (PCI) (Querência)
- 18 Projeto Guardiã das Águas (Tapurah)
- 19 "" (Diamantino)
- 20 "" (Nova Mutum)
- 21 "" (Primavera do Leste)
- 22 "" (Sorriso)
- 23 "" (Ipiranga do Norte)
- 24 "" (Sinop)
- 25 "" (Vera)
- 26 "" (Lucas do Rio Verde)
- 27 Rede ILPF (Alta Floresta)
- 28 "" (Nova Canaã do Norte)
- 29 "" (Querência)
- 30 "" (Santa Carmem)
- 31 "" (Barra do Garças)
- 32 Rede de sementes do Xingu (PCI) (Canarana)
- 33 "" (Água Boa)
- 34 "" (Nova Xavantina)
- 35 "" (Querência)
- 36 "" (São Felix do Araguaia)
- 37 "" (Santa Cruz do Xingú)
- 38 "" (São José do Xingú)

- 39 "" (Campinápolis)
- 40 Produzindo Certo (PCI) (Primavera do leste)
- 41 "" (Campo Verde)
- 42 "" (Rondonópolis)
- 43 "" (Sorriso)
- 44 "" (Lucas do Rio Verde)
- 45 "" (Nova Mutum)
- 46 "" (Diamantino)
- 47 "" (São Felix do Araguaia)
- 48 "" (Alto Araguaia)
- 49 "" (Alto Garças)
- 50 "" (Campo Novo do Parecis)
- 51 "" (Sinop)
- 52 RTRS no Mato Grosso (PCI) (Sorriso)
- 53 "" (Sinop)
- 54 "" (Lucas do Rio Verde)
- 55 Produzir, Conservar e Incluir (Mato Grosso state)
- 56 Reverte Project (Mato Grosso state)
- 57 Estratégia Produzir, Conservar e Incluir (PCI)
- 58 Projeto Reverte (Mato Grosso state)



### Estado do Pará (PA)

- 01 Programa Municípios Verdes



### Estado do Piauí (PI)

- 01 RTRS Piauí (Sebastião Leal)

### Bioma Cerrado

- 01 Grupo de Trabalho do Cerrado (GTC)
- 02 Cerrado funding coalition

### Região MATOPIBA

- 01 Programa Fazenda Inteligente
- 02 Projeto Good Growth Partnership
- 03 Eliminando o Desmatamento da Cadeia de Fornecimento da Soja

## 03 Compreendendo as práticas e lacunas presentes

Visitas a produtores individuais ou múltiplos são importantes para entender as práticas e lacunas presentes. Elas geralmente são realizadas por empresas do início da cadeia que têm contatos estreitos com os produtores e algum conhecimento da situação dos mesmos. No entanto, as visitas ao local não são a única forma de coletar as informações necessárias e podem ser complementadas ou substituídas por outros métodos, por exemplo: questionários, pesquisas de dados secundários, novas tecnologias como aplicativos móveis, consultas a outros compradores e outras partes interessadas (por exemplo, cooperativas) e através do envolvimento com outras iniciativas que trabalham na área.

**As empresas do início da cadeia** que compram de intermediários, como silos de soja, armazéns de grãos ou cooperativas, podem trabalhar com eles para obter uma visão mais ampla de como a soja é cultivada em uma área específica. Esses agregadores podem ter relações mais próximas com os agricultores e, portanto, podem ajudar a facilitar o compartilhamento de informações, bem como a implementação de práticas aprimoradas descritas na etapa 4 abaixo.

**As empresas do final da cadeia** podem começar por olhar para as práticas dos fornecedores diretos para identificar as lacunas e avaliar as formas em que podem apoiar o fornecedor na tarefa de conhecer melhor as práticas e lacunas nos produtores. Isto pode ser complementado pela própria empresa no final da cadeia, através de pesquisas ou visitas aos produtores para obter uma melhor compreensão de que tipo de intervenção é necessária.

**As empresas do final da cadeia** podem considerar os seguintes indicadores ao analisar seus programas de fornecedores diretos.

### Indicadores para avaliar os programas de engajamento dos fornecedores

Tópico	Indicador
<b>1. Compromissos políticos</b>	Os compromissos de compra responsável do fornecedor são consistentes com os requisitos da empresa e se aplicam a toda a sua base de fornecimento.
<b>2. Rastreabilidade da cadeia de fornecimento</b>	Os compromissos do fornecedor e o progresso na rastreabilidade são consistentes com os requisitos da empresa e prevêem o compartilhamento de informações sobre a base de produção (por exemplo, localização da fábrica ou origem da compra).
<b>3. Plano de ação para a implementação</b>	O fornecedor tem um plano de ação robusto para implementar seus compromissos, em prazos aceitáveis, incluindo mecanismos de certificação, legalidade e engajamento do fornecedor.
<b>4. Mecanismo para queixas/denúncias</b>	Para complementar outras atividades, o fornecedor também implementa um mecanismo para queixas/denúncias para toda a sua base de fornecimento, que inclui a divulgação pública de queixas/denúncias registradas e ações tomadas.
<b>5. Relatório de progresso</b>	O fornecedor informa regularmente e publicamente sobre o progresso na implementação de seus compromissos.

O resultado para as empresas da cadeia de fornecimento deveria ser um entendimento comum sobre as práticas presentes e das lacunas existentes entre tais práticas e os requisitos das políticas de fornecimento responsável.



## 04 Agindo

Não existe um método padrão para indicar formas de apoiar mudanças positivas, pois elas dependem da natureza e extensão dos problemas identificados; do tipo e tamanho dos fornecedores e dos recursos disponíveis; da influência que o ator da cadeia de fornecimento pode exercer; da presença ou ausência de apoio e incentivos; bem como de circunstâncias locais.

Empresas no início da cadeia podem utilizar as seguintes etapas para tomar ações concretas que podem ser tomadas com fornecedores priorizados para melhorar suas práticas de produção e implementar compromissos de compra responsável:

- **Planejamento de ação:** Desenvolver um plano de ação com prazo definido para abordar os riscos e lacunas identificados nas práticas atuais do fornecedor. Isso pode ser conduzido pelo próprio produtor, pela empresa que implementa os compromissos de compra responsável, ou por um terceiro ator contratado pela empresa ou como parte de uma iniciativa existente mais ampla.
- O Programa Produzindo Certo<sup>6</sup> e o Soja Plus<sup>7</sup> fornecem aos produtores uma análise no nível da fazenda que pode ajudá-los a planejar como atingir as metas de sustentabilidade. Vincular fornecedores a esses programas pode ser mais objetivo para as empresas de início da cadeia, mas as empresas de final de cadeia podem explorar articulações entre fornecedores diretos (por exemplo, traders) para promover atividades no local.



Liderado pela ABIOVE (Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais) e organizações locais, o Soja Plus concentra-se na melhoria contínua das práticas dos produtores com o objetivo de atingir à conformidade legal. Atua em nível subnacional (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Goiás e Bahia) e está aberto à participação de outras empresas. Isso tem a vantagem de compartilhar custos e, ao mesmo tempo, reduzir o risco de não conformidade com a lei nas principais regiões de fornecimento.

- **Apoiar a implementação do plano de ação:** Criar condições para o entendimento do fornecedor sobre o que é necessário para alcançar a conformidade com os requisitos de sustentabilidade por meio de atividades como treinamentos e oficinas. Isso pode ser feito individualmente para cada produtor ou para um conjunto de produtores ao mesmo tempo em parceria com outras empresas, associações de produtores e/ou ONGs locais.
- **Fornecer apoio e incentivos:** Possivelmente, o passo mais crucial para alcançar uma mudança real com os fornecedores, especialmente com os produtores, é garantir que o apoio prático adequado seja fornecido e que haja benefícios claros para o produtor. Isso é especialmente importante no setor de soja, onde há falta de incentivos monetários para que os produtores implementem critérios de sustentabilidade. No entanto, esses incentivos para o cumprimento não necessariamente têm que ser monetários (por exemplo, pagamento de prêmios) e podem incluir apoio para obter certificação, contratos de longo prazo, acesso a empréstimos, redução de custos financeiros, insumos agrícolas e oficinas de capacitação e treinamento. As empresas também devem garantir que os benefícios e resultados da melhoria das práticas sejam comunicados aos seus fornecedores e ao longo de toda sua cadeia de fornecimento.

**Empresas do final da cadeia** terão que determinar até que ponto elas se envolvem nessas atividades, dependendo da avaliação dos programas de seus fornecedores descrita na etapa 2. Se o fornecedor tiver um programa adequado, a empresa pode simplesmente monitorar a eficácia das ações tomadas e apoiar quando necessário; ao passo que, para os fornecedores com desempenho inferior, pode ser necessário o apoio na organização e execução dessas atividades. Os varejistas podem ter que começar apoiando seus fornecedores diretos a desenvolver ou aprimorar seus planos de engajamento de fornecedores para garantir que essas atividades sejam implementadas no nível de produção.

- **Envolvimento com outras iniciativas:** O papel mais apropriado para uma empresa da cadeia de fornecimento varia, dependendo do tipo de atividades necessárias. Para algumas atividades, particularmente aquelas relacionadas diretamente à produção, as empresas estão bem posicionadas para desempenhar um papel de liderança, sozinhas ou com parceiros, usando sua infraestrutura e expertise existentes para acelerar o progresso. Outras atividades, especialmente aquelas relacionadas ao cenário social ou ambiental mais amplo, são melhor atendidas por meio de parcerias com comunidades, governos ou organizações da sociedade civil. Existem também algumas atividades relacionadas a direitos e leis que são essenciais para criar um ambiente favorável para a sustentabilidade na cadeia. No entanto, estes precisam ser liderados pelo governo, comunidades locais ou outros atores, e as empresas participam apenas quando convidadas.



### Quadro 1. Como abordagens em escala de paisagem/jurisdicional podem apoiar o engajamento de fornecedores

O desmatamento e o respeito aos direitos humanos nas cadeias de fornecimento são questões complexas que não podem ser resolvidas por um único ator. É por isso que há um foco crescente no desenvolvimento de abordagens em escala de paisagem e jurisdicional que reúnem uma ampla gama de interessados. Embora não haja uma definição formal para essa abordagem e muitos termos tenham sido usados para descrevê-la, **as abordagens em escala de paisagem/jurisdicional envolvem o desenvolvimento de uma iniciativa colaborativa entre empresas, governo nacional e local, sociedade civil e população local para abordar questões em um contexto geográfico ou área administrativa específicos.**

#### Alguns benefícios de iniciativas em escala de paisagem/jurisdicional:

- Ajudam a elevar o padrão geral de produção e a **reduzir a lacuna entre fornecedores de alto e baixo desempenho (por exemplo, operações certificadas e não certificadas), ou seja, tornam menos custoso melhorar as práticas de produtores de baixo desempenho.**
- Elas podem **fortalecer a estrutura legal e melhorar a governança**, tornando mais fácil para o governo e as empresas estabelecer padrões de sustentabilidade.
- Elas podem fornecer uma **plataforma para concentrar recursos e articular a cadeia de fornecimento da empresa e incentivos do governo** (por exemplo, acesso a financiamento e assessoria técnica) para melhor apoiar os produtores e ampliar o impacto.
- Elas podem **incluir pequenos produtores mais efetivamente** articulando programas de apoio e monitoramento.
- Os compradores de soja podem ser mais eficazes colaborando para a realização de visitas de engajamento ou compartilhando informações pré-competitivas sobre os níveis de desempenho de sustentabilidade em uma determinada paisagem/jurisdicção.
- As empresas compradoras de soja podem compartilhar custos e também construir uma compreensão compartilhada das questões que devem ser abordadas em uma determinada paisagem/jurisdicção.
- As empresas do setor de soja devem identificar onde iniciativas preexistem nas regiões fornecedoras, avaliar se estão alinhadas com os compromissos da empresa e qual o potencial em contribuir para o alcance de tais compromissos.

Para mais informação, veja o “Documento para Discussão 03.B trabalhando em escala para implementação de políticas de compra de soja 3.B”: <https://www.soytoolkit.net/questoes-transversais>

Em todos os casos, o engajamento do fornecedor deve ser complementado pela implementação de mecanismos de monitoramento e relatórios para garantir progresso em longo prazo.



## Principais desafios e possíveis soluções

### Fornecedores que não colaboram

Mesmo com um programa de engajamento efetivo, alguns fornecedores podem ainda não estar dispostos a cumprir os compromissos de compra responsável.

Isso pode ser especialmente desafiador no setor de soja, considerando o alto nível de competitividade no mercado, que permite aos agricultores escolher entre os compradores e reduzir a influência que as empresas do início e final da cadeia têm sobre eles. No entanto, as empresas do setor de soja devem abordar esses fornecedores ou produtores se quiserem evitar danos à reputação e custos operacionais potencialmente mais elevados nos casos em que as violações causem greves, multas regulatórias ou mudanças súbitas no fornecedor em reação à pressão do consumidor e público<sup>8</sup>.

### Possíveis soluções:

- Fornecer incentivos adequados para os produtores e sensibilizá-los sobre as vantagens no ambiente de negócios (business case) em se cumprir as políticas de sustentabilidade. Isso pode incluir: garantia de demanda, rendimentos em longo prazo e redução do risco de multas ou processos judiciais.
- Ter um processo claro para interromper as relações como último recurso, se o fornecedor continuar recusando a se comprometer ou não mostrar evidências de melhoria.
- Articular-se com outras empresas, tanto no início como no final da cadeia, através de programas de engajamento de múltiplos atores. Isso não somente amplia a probabilidade dos compromissos serem incorporados pelos fornecedores de soja, mas também proporciona maior influência sobre os fornecedores, já que eles terão menos oportunidades de mudar de comprador.





## Aprenda mais e nos ajude a melhorart

Mais informação é fornecida nas referências a seguir e em <https://www.soytoolkit.net/>

Favor compartilhar informação que poderá melhorar este *Briefing Note* através do contato [soytoolkit@proforest.net](mailto:soytoolkit@proforest.net).

## Agradecimentos

O Proforest gostaria de agradecer as seguintes pessoas por suas sugestões e comentários feitos em versões preliminares deste documento:

Joel Risso (**Agrosatelite**), Camille Arnaud, Sarah Sato, Susy Yoshimura (**GPA**)

Lisandro (**Imaflora**)

## Referências

- 1** Para uma visão geral do Soy Toolkit e outros documentos, visite: [www.soytoolkit.net](http://www.soytoolkit.net)
- 2** É importante notar que as empresas devem continuar a engajar fornecedores suspensos a melhorarem suas práticas com o objetivo de voltar a entrar na cadeia de fornecimento. Veja **BN 4: Incorporando Políticas de Compra Responsável em Sistemas de Controle de Compras**.
- 3** Ver Proforest BN 1: Como garantir a compra responsável na prática: uma abordagem integrada, disponível em: [https://proforest.net/proforest/en/bn01\\_rsp\\_portuguese\\_final\\_mid-res.pdf](https://proforest.net/proforest/en/bn01_rsp_portuguese_final_mid-res.pdf)
- 4** Ver Briefing Note 2.B sobre “Análise de risco para a soja: priorização para o engajamento positivo” e Proforest Briefing Note 8: Compra responsável na prática: engajamento do fornecedor, disponíveis respectivamente em: [https://static1.squarespace.com/static/5b48c2572487fdd7f1f29d1c/t/5fa93f1db874e907d3fbfc35/1604927305614/POR\\_BN02.B\\_RiskAnalysis\\_V1.1+4Nov20.pdf](https://static1.squarespace.com/static/5b48c2572487fdd7f1f29d1c/t/5fa93f1db874e907d3fbfc35/1604927305614/POR_BN02.B_RiskAnalysis_V1.1+4Nov20.pdf) and <https://proforest.net/en/publications/responsible-sourcing-and-production-briefings/responsible-sourcing-in-practice-supplier-engagement>
- 5** Favor se referir à publicação do Proforest “Cumprimento legal e eliminação do desmatamento na produção de commodities no Brasil”: [https://proforest.net/en/publications/forest-code-reports-pdfs/iniciativas\\_cumprimento\\_legal\\_eliminao\\_desmatamento\\_brazil.pdf](https://proforest.net/en/publications/forest-code-reports-pdfs/iniciativas_cumprimento_legal_eliminao_desmatamento_brazil.pdf) para mais mapas sobre iniciativas relevantes.
- 6** <https://www.produzindocerto.com.br/>
- 7** [www.sojaplus.com.br/](http://www.sojaplus.com.br/)
- 8** Para orientação mais detalhada sobre como gerenciar não conformidade de fornecedores, veja o Accountability Framework: <https://accountability-framework.org/>.

## Créditos das fotos

- P.1** Proforest  
**P.10** Alf Ribeiro  
**P.12** Bildagentur Zoonar GmbH





GOOD  
GROWTH  
PARTNERSHIP



proforest



 **BY-NC-SA**

Este trabalho foi criado pelo Proforest e está licenciado sob licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-Compartilhalgal 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0). Para ver uma cópia desta licença, visite: [https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.pt\\_BR](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.pt_BR)