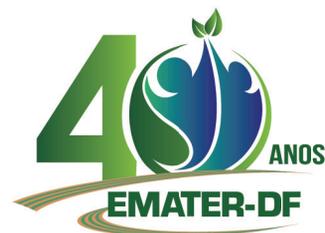


# AGRO

## INFORME



### 📄 Cotação de Preços

#### Grãos - Preço Coopa-DF

Feijão carioca - R\$ 120,00 / sc de 60 kg  
Milho - R\$ 28,00 / sc de 60 kg  
Soja - R\$ 65,00 / sc de 60 kg

#### Hortaliças - Preço Ceasa-DF

Alface - R\$ 14,00 / cx de 5kg  
Beterraba - R\$ 30,00/ cx 20 kg  
Cenoura - R\$ 35,00 / cx 20 kg  
Chuchu - R\$ 23,00 / cx 20 kg  
Couve Manteiga - R\$ 1,20 / (maço 500 g)  
Couve Flor - R\$ 32,00 / Dz  
Mandioca - R\$ 12,00 / cx 20 kg  
Morango - R\$ 5,75 / caixa (04 cumbucas de 350 g)  
Pimentão - Campo R\$ 14,00; Estufa R\$ 18,00 / cx 10 kg  
Quiabo - R\$ 30,00 / cx 15 kg  
Repolho - R\$ 25,00 / sc 20 kg  
Tomate - R\$ 70,00 / cx 20 kg

#### Fruticultura - Preço Ceasa-DF

Goiaba - R\$ 50,00/ cx 20 kg  
Maracujá - R\$ 2,50 / kg  
Limão Tahiti - R\$ 28,00 / cx 20 kg

#### Pecuária

##### Bovino

Arroba – R\$ 127,30  
Bezerro 8 a 12 meses (nelore) – R\$ 950,00 a 1.050,00  
(Fonte: Agrolink)

##### Leite

Tanque resfriado: R\$ 0,90/L  
Frete R\$ 0,14/L

(Fonte: Laticínio Araguaia)

##### Suíno - Vivo

Peso vivo – R\$ 3,85 / kg

(Fonte: SindiSuínos)

Data da cotação: 17/01/2017

### 📄 Recortes

#### Crédito Rural no Distrito Federal em 2017

Pode-se inferir que, qualquer setor produtivo ligado ao meio rural responde positivamente aos incentivos de fomento ligados ao crédito, e que isto o torna a ferramenta fundamental nas ações de Ater. Com a capilaridade que a Emater-DF possui na área rural do Distrito Federal, o Crédito Rural é uma política pública acessível à boa parte dos produtores do DF.

Em 2017 este trabalho se converteu em mais de 540 projetos de crédito elaborados pela Emater-DF, somando um total e mais de R\$ 21,5 milhões. Sendo contratados 411 projetos de crédito rural num montante de R\$ 12,6 milhões.

As principais linhas utilizadas foram o Pronaf com 101 projetos contratados e mais de R\$ 4,5 milhões aplicados; o Próspera com 255 projetos contratados e mais de R\$ 4,2 milhões aplicados, sendo destes 52 projetos para jovens produtores totalizando R\$ 810.371,17; e o FDR com 19 projetos contratados e mais de R\$ 2,4 milhões aplicados. (Fonte: Emater-DF)

#### O processo de sucessão familiar é uma das melhores formas de otimizar um negócio

Muitos jovens rurais não querem ficar no campo, preferindo mudar para a cidade. Os principais motivos são a busca de oportunidades de emprego, além da mudança no padrão de vida, com maior facilidade de acesso aos meios de comunicação e à vida social urbana. A faixa etária da população do campo é alta e, com o passar do tempo e o envelhecimento dos pais, a tendência é que as propriedades sejam vendidas ou haja a transição da pecuária leiteira ou para outra atividade que demande menos mão de obra.

A permanência do jovem no campo é também uma questão bastante complexa, pois envolve aspectos econômicos e sociais, já que é preciso que haja melhorias nos setores da saúde, educação e comunicação.

Sucessão não é sinônimo de herança, mas sim uma obra contínua de modernização do negócio da família. Então, nada mais natural do que planejar e organizar o formato no qual haverá uma transferência do comando do atual responsável para um dos possíveis sucessores. (Fonte: Milkpoint)

## A expansão do mercado de orgânicos no Distrito Federal

O mercado de produtos orgânicos vem ano a ano aumentando. Considerado como agricultura alternativa no início dos anos 80, quando havia somente uma feira de venda de produtos orgânicos no DF, hoje, é um dos segmentos que mais cresce no país, em especial no Distrito Federal, unidade da federação que se tornou referência na produção e consumo de orgânicos. Estima-se que anualmente sejam produzidas 8.200 toneladas de hortaliças e frutas por ano no DF, um aumento de 34% em relação a 2016. No DF, já são 200 propriedades certificadas como orgânicas e cerca de outras 200 em fase de transição.

Hoje, são 59 pontos de feiras orgânicas espalhadas por todo o Distrito Federal, que realizam a venda direta, do agricultor para o público. A importância dessa modalidade de comércio vai além da distribuição em si, buscando estreitar laços entre os consumidores de produtos orgânicos e os agricultores, fazendo com que a comunidade abrace a causa de uma agricultura sustentável e que gere saúde para todos os envolvidos nesse processo, do campo a mesa. Além da venda direta através de feiras, diversos mercados e supermercados realizam a venda desses produtos.

A agricultura familiar tem grande participação nesses resultados. Programas do governo como o PAA, o PNAE e PAPA tem proporcionado uma distribuição mais ampla desses produtos, principalmente para comunidades de baixa renda, e pagando preços justos para agricultores e agricultoras familiares participantes.

O mercado no atacado tem aumentado bastante, sendo possível hoje, para restaurantes e outros estabelecimentos adquirir quantidades maiores desses produtos. O Ceasa-DF conta com infraestrutura para isso desde junho do ano passado. A organização dos produtores orgânicos também merece destaque. Hoje, já atuam no DF varias organizações responsáveis por comercializar esses produtos, como associações e cooperativas. Como exemplo, podemos citar a AGE, Agrorgânica, a Cooperorg, entre outras.

É necessária a certificação dos produtos orgânicos para que estes possam ser comercializados com confiabilidade. Essa certificação pode ser por auditoria, processo realizado por empresa certificadora, ou de forma participativa, que é feita aqui no DF pela OPAC – Cerrado, entidade que organiza os grupos de agricultores para que estes se fiscalizem e controlem a produção de seus pares. O principal documento gerado é o plano de manejo orgânico, que reúne diversas informações sobre a propriedade a ser certificada. No caso de agricultores familiares que praticam somente a venda direta através de feiras, existe também a OCS – Organização de Controle Social -, que através de um comitê gestor fiscaliza os integrantes da mesma.

Há ainda gargalos que impedem a expansão da produção orgânica no DF. Se por um lado há um aumento na demanda por parte dos consumidores, muitos produtores perdem produção por falta de pontos de comercialização, ou seja, se faz necessário a criação de novos pontos de feiras, assim como o fortalecimento dos mercados institucionais e as compras governamentais. O planejamento da produção por parte dos agricultores ainda deve ser aprimorado. A redução de custos de produção é também de suma importância, e um melhor aproveitamento de insumos é chave para o sucesso na produção e posteriormente na comercialização.

*Rômulo Cabral de Araújo*  
*Engenheiro Agrônomo*  
*Assessor da Direção - Emater-DF*