



Centrais de Abastecimento (Ceasa) como ponto de venda de pequenos produtores



As centrais estaduais de abastecimento, ou Ceasas, são locais estratégicos para a comercialização e distribuição em grande escala de produtos da agropecuária e são muito importantes na cadeia de abastecimento alimentício do país. Elas conectam, em um único lugar, os produtores rurais aos atacadistas e varejistas, como supermercados, feiras livres, sacolões e restaurantes, ou diretamente às pessoas físicas (o consumidor final).

Nas Ceasas, são comercializados diversos tipos de produtos, como frutas, legumes, verduras, ovos, grãos, carnes, peixes e até flores. Elas têm uma infraestrutura adequada para armazenamento, conservação e comercialização dessas mercadorias, garantindo a qualidade e a segurança alimentar.

Além disso, as centrais também têm muitas vezes um papel na formação de preços, uma vez que funcionam como um ponto de referência inicial para os valores dos produtos agropecuários a serem revendidos nos próximos elos da cadeia. Sobre isso, as centrais disponibilizam diariamente painéis de cotação de preços dos produtos, confira exemplos nos sites da [Ceagesp](#), [Ceasa-PE](#) ou [Ceasa-SC](#).

As Ceasas podem contribuir também para a redução de intermediários na distribuição de alimentos a atacadistas e varejistas, ao possibilitar aos produtores a venda direta. Outra alternativa é enviar a produção a uma unidade da Ceasa, que realizará as vendas por meio das bancas, repassando o valor vendido ao produtor, após descontadas as comissões.

Potencial para os pequenos produtores

As Ceasas têm como aspecto relevante o fomento à agricultura familiar, às cooperativas e ao desenvolvimento regional. Muitas dessas centrais incentivam a participação de pequenos produtores rurais, promovendo a inclusão social e econômica no campo.

- Um exemplo disso é o [centro de comercialização da agricultura familiar \(Cecaf\), na Ceasa do Mato Grosso do Sul](#). Nelas, mais de 2.400 toneladas de alimentos produzidos por agricultores familiares foram comercializados em 2022, principalmente produtos da hortifruticultura, como abóbora, alface, mandioca e banana. Isso se deu devido a investimentos em infraestrutura, realizados para acomodar um espaço exclusivo para a agricultura familiar e as cooperativas agrícolas.

Os benefícios para os pequenos produtores que vendem em Ceasas são muitos:

- A possibilidade de contato com uma grande variedade de compradores em um único lugar, expandindo as chances de venda e a geração de renda.
- A negociação direta, pois, mesmo com boletins de cotações diárias, a Ceasa permite que o produtor dê o preço de venda que quiser, aumentando sua autonomia, agregação de valor e margem de lucro.
- Outro benefício é poder usufruir das estruturas já existentes da central, aumentando as alternativas de venda e renda, seja diretamente, por meio de cooperativas ou pelo envio para as bancas da Ceasa.

Onde estão as Ceasas no Brasil?

Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), há, ao todo, 70 centrais de abastecimento no Brasil, e estão geralmente próximas a grandes rodovias ou avenidas, que são pontos estratégicos de escoamento da produção agrícola e de encontro com comerciantes. O [site da Conab](#) disponibiliza o endereço, website e contato de cada uma das Ceasas. Elas estão distribuídas da seguinte forma:

Região	Total	Por UF (total)
Centro-Oeste	5	DF (1), GO (2), MS (1), MT (1)
Nordeste	16	AL (1), BA (3), CE (3), MA (1), PB (3), PE (2), PI (1), RN (1), SE (1)
Norte	3	AC (1), PA (1), TO (1)
Sudeste	36	ES (3), MG (12), RJ (6), SP (15)
Sul	10	PR (5), RS (2), SC (3)

As maiores Ceasas do país

Para ilustrar a importância dessas centrais, observamos a Ceagesp, no estado de São Paulo, que é o maior entreposto atacadista de alimentos da América Latina e um dos maiores do mundo. Em 2023, foram 3 milhões de toneladas comercializadas, sendo a maior parte delas (53,6%) frutas, e depois os legumes (23,4%). Em faturamento nesse período, a Ceagesp comercializou R\$13,7 bilhões. Além disso, o local foi uma opção de venda para produtores de quase todo o país, com mercadorias que vieram de mais de 1.400 municípios brasileiros, sendo 44% fora do estado paulista, como Minas Gerais e Bahia, ambos com 8% de participação.



Outro estado com centrais expressivas é Goiás, com a quinta maior Ceasa do Brasil. Em 2023, ela movimentou mais de 950 mil toneladas de alimentos, gerando R\$ 3,5 bilhões. Além disso, o estado lançou o [estudo Caminhos para o Fortalecimento da Ceasa Goiás](#), do Sebrae, em parceria com o Instituto para o Fortalecimento da Agropecuária de Goiás (Ifag), para fortalecer os pequenos produtores na central de abastecimento do estado.

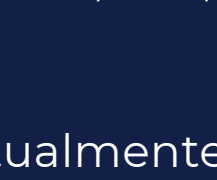
COMO VENDER NA CEASA?

No geral, existem duas formas para se vender ativamente nas centrais de abastecimento:



Ser um produtor rural e conseguir uma pedra (espaço aberto ou fechado designado para a comercialização temporária de produtos dentro da Ceasa). Neste caso, é necessário comprovar à Ceasa que exerce atividade rural, com:

- Documentos pessoais e comprovante de residência.
- Cartão de produtor rural ([saiba o que é e como obter](#)).
- [Cadastro Nacional da Agricultura Familiar \(CAF\)](#), para identificar agricultores familiares que podem solicitar crédito rural e acessar programas.
- Quaisquer outros documentos que a administração de cada Ceasa possa requerer para permitir a comercialização, por exemplo, Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR) ou bloco de notas fiscais do produto.
- A Ceasa pode cobrar uma taxa de uso diário da pedra.



Participar de um processo de licitação para conseguir um box (estrutura delimitada e fechada, fixa, semelhante a uma pequena loja):

- As centrais vão eventualmente abrir processos licitatórios, seja ao expirarem as licenças já existentes ou por ocasião de se abrirem novos espaços de comercialização na Ceasa. No edital deste processo, será explicado como e quem pode pleitear a licitação.

Em ambos os casos, é recomendado [acessar o site da Ceasa de interesse](#) para obter conhecimento dos processos para ingresso e comercialização.

Venda em parceria

Outra alternativa para o produtor rural é comercializar seus produtos por meio de parcerias com quem já tenha uma pedra ou um box na Ceasa, mediante uma comissão. Essa modalidade se torna vantajosa quando o produtor não consegue acessar o número limitado de pedras ou não deseja esperar pela abertura de uma licitação de um box. A desvantagem, porém, é que o produtor entrega geralmente o produto sem preço acordado, pois este será definido com base na cotação do dia; o valor de venda é recebido quando o mercado do dia fechar, descontando-se comissão e possíveis custos (carga e descarga, por exemplo).

Uma forma de encontrar possíveis parcerias é por meio das visitas à própria Ceasa, para conhecer vendedores que trabalham com os produtos de interesse e fazer negociações.



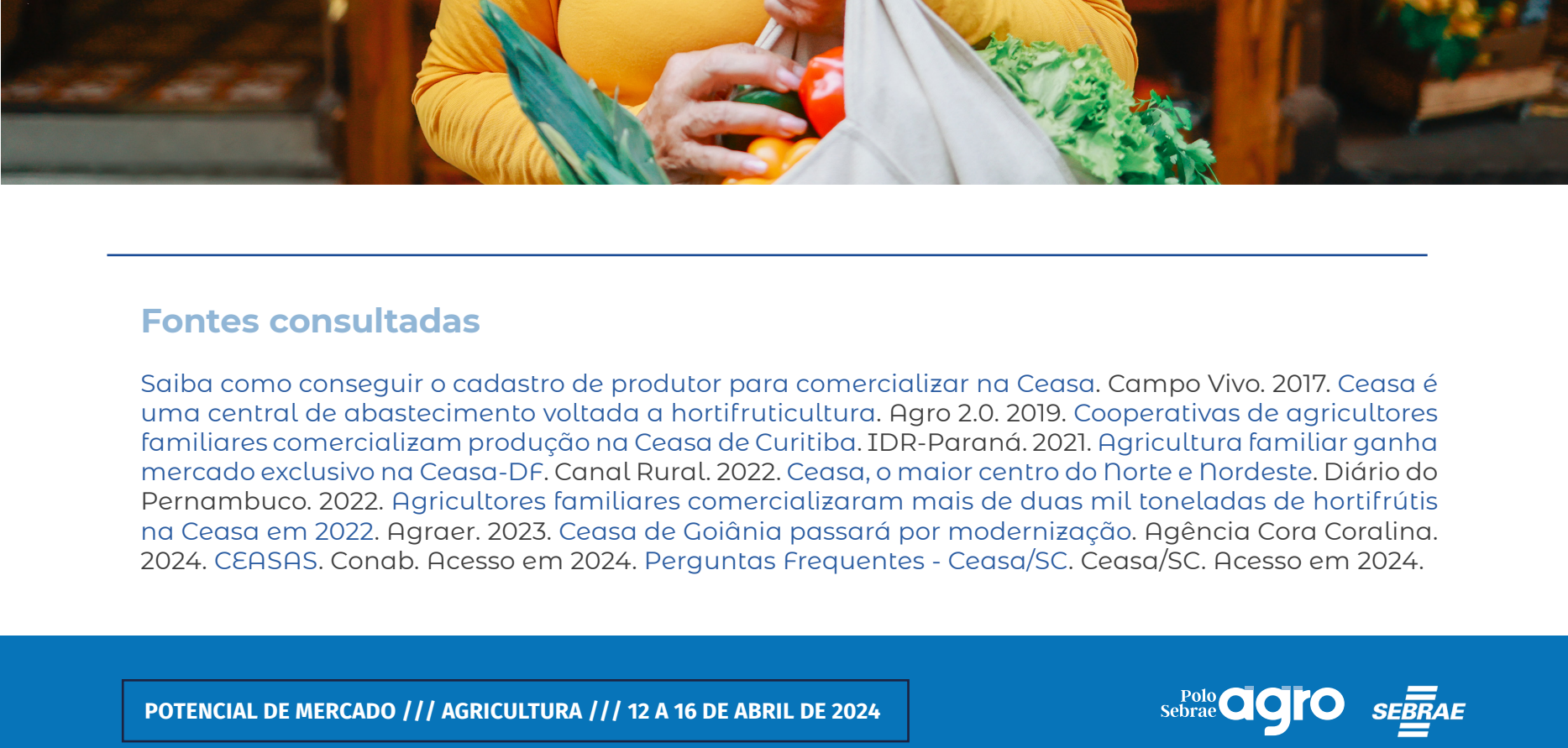
EXEMPLOS PELO BRASIL

As Ceasas oferecem espaços exclusivos para produtos da agricultura familiar. Em alguns casos, de cooperativas e associações agrícolas têm sido uma alternativa facilitadora ao acesso de agricultores na Ceasa, desde que sejam cooperados. Confira:

A Ceasa de Curitiba/PR tem um espaço exclusivo para cooperativas e produtores da agricultura familiar. Ali, cerca de 800 famílias se beneficiam dessa oportunidade, oferecendo uma variedade de produtos, desde cana-de-açúcar até verduras, frutas e ovos, por meio de cooperativas que movimentam 35 toneladas de produtos semanalmente na central. A Cooperativa Mista dos Agricultores Familiares de Rebouças, por exemplo, começou a vender ovos na pedra e se juntou a outras oito organizações ali presentes. A iniciativa da central de ceder espaço para as cooperativas simplificou o processo para os agricultores, que agora têm suas produções organizadas e comercializadas por elas. Isso também exigiu que essas cooperativas planejassem melhor a produção e investissem na seleção e na apresentação dos produtos, melhorando sua gestão. A pedra recebe produtos de outras regiões do estado paranaense além da Região Metropolitana de Curitiba, como o centro e o litoral.

Na Ceasa-DF, os produtores familiares ganharam um espaço exclusivo no Mercado da Agricultura Familiar (MAF). Cerca de 20 organizações locais fornecem frutas, verduras, legumes, produtos típicos do cerrado e algumas variedades de proteína animal, distribuídos em 60 bancas divididas em quatro setores. No MAF, existem alimentos difíceis de encontrar em outros lugares, como farinha de baru e murici, o que atrai também um público interessado em produtos locais e saudáveis.

Para vender no MAF, é necessário estar cadastrado no Pronaf e seguir regras que limitam a área de produção, o faturamento e o número de funcionários. Além disso, o agricultor deve ser filiado a alguma associação ou cooperativa.



Fontes consultadas

Soiba como conseguir o cadastro de produtor para comercializar na Ceasa. Campo Vivo. 2017. Ceasa é uma central de abastecimento voltada a hortifruticultura. Agro 2.0. 2019. Cooperativas de agricultores familiares comercializam produção na Ceasa de Curitiba. IDR-Paraná. 2021. Agricultura familiar ganha mercado exclusivo na Ceasa-DF. Canal Rural. 2022. Ceasa, o maior centro do Norte e Nordeste. Diário do Pernambuco. 2022. Agricultores familiares comercializaram mais de duas mil toneladas de hortifrúts na Ceasa em 2022. Agraer. 2023. Ceasa de Goiânia passará por modernização. Agência Cora Coralina. 2024. CERASAS, Conab. Acesso em 2024. Perguntas Frequentes - Ceasa/SC. Ceasa/SC. Acesso em 2024.