

**HORTIFRUTIS** Pesquisa nos varejões mostraram aumento de até 90,5% em março

# Legumes sofrem alta e preço do quilo quase dobra em Piracicaba

**PAOLA RIBEIRO**  
paola@pjournal.com.br

**A** alta nos preços dos legumes atingiu 90,5% no acumulado do primeiro trimestre em Piracicaba. O principal vilão foi o tomate, cujo quilo, que era cotado em média a R\$ 3,16 em dezembro, saltou para R\$ 6,02 em março, de acordo com levantamento realizado pela Sema (Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento) nos varejões municipais. Anteriormente, porém, o JP já constatou o mesmo produto sendo comercializado a R\$ 7,49 o quilo nesse tipo de estabelecimento. No caso da vagem, a valorização foi de 77% nos três primeiros meses, com o quilo passando de R\$ 4,28 no fim de 2012 para R\$ 7,57 no mês passado. Segundo especia-

listas, a explicação para esses aumentos está principalmente na menor oferta, ocasionada por adversidades climáticas e pela diminuição da área cultivada.

A pesquisa da Sema apontou ainda aumentos de 76,5% no preço da cebola, com a média subindo de R\$ 2 o quilo em dezembro para R\$ 3,53 o quilo em março, e de 62% para a batata — de R\$ 1,79 o quilo para R\$ 2,90 o quilo. Na iniciativa privada, as cotações costumam ser entre 20% e 30% maiores que as registradas nos varejões, conforme o responsável pelo Departamento de Abastecimento da Pasta, Francisco Ernesto Guastalli.

Com o preço mais salgado, o consumidor acaba levando menos. “Nos últimos 15 dias, minhas vendas caíram 50%. Se antes

saíam dez caixas, hoje não passa de cinco”, contou a responsável por um dos boxes de verduras e legumes do Varejão da Paulista, Márcia Camolesi Domingues. Para amenizar o prejuízo, ela disse que oferta os produtos abaixo do preço de tabela. “O tomate, por exemplo, está tabelado em R\$ 7,84 (o quilo) e estou vendendo a R\$ 7,49 (o quilo). Mesmo assim, está difícil”, falou.

Fazer substituições é uma das dicas da economista Cristiane Feltre para quem quer gastar menos. “Além de substituir os pratos com alimentos de cores semelhantes, orientamos às pessoas usarem produtos prontos, entre eles molhos enlatados, que não sofrem efeitos como os do clima tão rapidamente nas cotações”, afirmou. A alternativa é adotada



M. Germano/UP

A administradora Juliana Soto procura alternativas aos produtos com a alta pelas variações do clima

pela administradora Juliana Soto, 26. “Seleciono o que está com preço melhor e substituo na lista de compras. De um modo geral, tudo subiu, e, para alguns produtos, a qualidade está inferior.”

**OFERTA** — Analista de mercado no Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq, João Paulo Bernardes Deleo explica que as hortali-

ças, diferente das commodities, estão sujeitas a variações repentinas de preços por serem culturas de ciclo curto. “O motivo é o aumento ou redução na oferta, já que a demanda por esses produtos tende a se manter estável, salvo variações acentuadas de preços.”

O tomate é um exemplo claro do impacto tanto da redução de área, em função de prejuízos de anos anteriores, quanto de adver-

sidades climáticas sobre a produtividade. “A menor área e a produtividade abaixo do potencial vêm resultando em oferta inferior à demanda e, por isso, os elevados patamares de preços”, acrescentou Deleo, apontando que, dada a sazonalidade da oferta, a tendência é que os preços caiam a partir de junho, quando as regiões que produzem no inverno passam a colher mais intensamente.