

economia

Preço do tomate sobe até 230% em um ano

Valores em relação a 2025 apresentam alta significativa em função dos efeitos do clima e compras de outros estados

/ CONSUMO

Sofia Paiva

sofiap@jcrs.com.br

O preço do quilo do tomate italiano nas Centrais de Abastecimento do Rio Grande do Sul (Ceasa-RS) alcançou a cotação máxima de R\$ 12,00 e de R\$ 12,50, no caso do tipo longa vida. Em outubro do ano passado, os mesmos produtos custavam, na máxima, R\$ 5,00 e R\$ 3,75, uma alta de 140% e 230%, respectivamente. A elevação significativa nos preços vem sendo justificada pelo inverno rigoroso no Rio Grande do Sul e as chuvas ocasionadas pelo fenômeno El Niño que atrasou o plantio no Estado.

Conforme o engenheiro agrônomo e coordenador técnico estadual de olericultura na Emater-RS, Gervásio Paulus, as chuvas acima da média, os dias ventosos, o frio

prolongado e a pouca luminosidade - fenômenos comuns no inverno gaúcho - sensibilizaram e impossibilitaram o plantio do tomate no Estado. Com uma baixa produção regional, o Rio Grande do Sul agora passa a depender de outros estados para abastecer seus mercados, fruteiras e restaurantes.

Apuração da Ceasa-RS para o Jornal do Comércio mostra que 50% do tomate italiano vendido no Estado vêm do Espírito Santo, e 31,25% de São Paulo. Já o longa vida, 44% são capixabas, 31% paulistas e 12% goianos. "A Ceasa tem dois tipos de comercialização. Tem o galpão do produtor, que é onde os produtores vendem, e tem as empresas atacadistas. Hoje, o mercado do tomate está ocorrendo nessas empresas atacadistas, o produtor é significativamente irrelevante. Se dependêssemos só dos nossos produtores nessa época do

ano, não teríamos tomate no mercado", explica Léo Omar Marques, também engenheiro agrônomo e gerente técnico da Ceasa-RS. No momento, além da baixa produção gaúcha, os demais estados passam por entressafra, o que também diminui a oferta.

Com dependência no mercado externo, outros fatores acabam influenciando o valor que chega ao consumidor final. Apesar do preço elevado no Sul, a alta do tomate é observada em todo o País, e, somado ao frete, a conta só aumenta. A Associação Gaúcha de Supermercados (Agas) aponta que a elevação tem sido observada em todo o Estado. E defende que, apesar de o consumidor estar atento aos preços, a venda tem caído nas últimas semanas. "Os supermercados sempre buscam alternativas para garantir competitividade. Hoje, o consumidor está mais aten-



FERNANDA CRANCIO/ESPECIAL/JC

Tomate tipo italiano registrou elevação expressiva nos supermercados

to do que nunca e a concorrência é muito forte, portanto, os maiores interessados em garantir um preço competitivo somos nós, supermercados. Mas a oferta do tomate caiu devido ao clima, e o preço acabou subindo", esclarece o presi-

dente da Associação, Lindonor Peruzzo Júnior.

Marques, da Ceasa-RS, e Paulus, da Emater-RS, concordam com uma previsão de queda nos preços do produto, o que deve acontecer na primeira semana de novembro.

Cisne Branco transforma eventos em experiências sobre o Guaíba

O espaço onde um evento acontece passou a desempenhar um papel tão importante quanto sua programação. Em um mercado que valoriza cada vez mais experiências, empresas e instituições buscam ambientes capazes de fortalecer relacionamentos, estimular conexões e criar momentos memoráveis para clientes, parceiros e colaboradores. Nesse contexto, o local deixa de ser apenas um cenário para assumir papel estratégico na experiência dos participantes.

Em Porto Alegre, o Cisne Branco consolidou esse posicionamento ao transformar a navegação pelo Guaíba em um diferencial para eventos corporativos e sociais. Tradicionalmente conhecido pelos passeios turísticos, o barco ampliou sua atuação e hoje oferece uma estrutura completa para receber encontros dos mais diversos formatos, reunindo gastronomia, atendimento especializado, sonorização, iluminação, recepção, DJ e toda a operação necessária para que o contratante tenha praticida-

de na organização e segurança na execução.

A mudança ocorreu de forma natural. Segundo a proprietária Adriane Hilbig, a procura por novas formas de utilizar a embarcação mostrou que havia espaço para ir além do turismo. "Percebemos que as pessoas queriam viver o Cisne Branco em diferentes ocasiões. Hoje recebemos desde eventos corporativos e lançamentos de produtos até casamentos, aniversários, confraternizações, festas privadas e formaturas. Nosso objetivo é oferecer uma experiência completa, em que o cliente encontre tudo o que precisa em um só lugar, com qualidade e tranquilidade para aproveitar o momento", afirma.

Além da infraestrutura, a navegação integra a própria experiência. Enquanto os convidados circulam pelos ambientes, o Guaíba, o horizonte e o pôr do sol passam a fazer parte do evento. "O cenário faz parte do encontro. A paisagem muda durante todo o percurso e torna cada

ocasião única. É uma vivência que envolve todos os sentidos", destaca Adriane.

Essa proposta acompanha uma mudança de comportamento observada também por quem organiza eventos. Para a CEO da Associação Gaúcha de Otorrinolaringologia e Cirurgia Cérvico Facial (ASSOGOT-CCF) e diretora regional da Associação Brasileira de Relações Institucionais e Governamentais (ABRIG-RS), Luciana Franco Goelzer, ambientes capazes de proporcionar conexões genuínas passaram a ser valorizados por empresas e entidades. Para ela, "relacionamentos são construídos por meio de experiências. O Cisne Branco oferece um ambiente acolhedor, representativo da identidade de Porto Alegre e capaz de gerar memórias positivas. Isso fortalece vínculos e valoriza o encontro muito além da pauta oficial".

Luciana também ressalta que o diferencial não está apenas na paisagem, mas na forma como toda a operação contribui para o sucesso do evento. "Quando o



CISNE BRANCO/DIVULGAÇÃO/JC

Estrutura, navegação e a paisagem do Guaíba transformam encontros corporativos e sociais em experiências diferenciadas

organizador encontra uma estrutura pronta, com equipe preparada, gastronomia, atendimento e suporte técnico, ele consegue focar nos convidados e nos objetivos do encontro. Essa tranquilidade faz toda a diferença e é um dos grandes atributos do Cisne Branco", finaliza.

A fidelização dos clientes é reflexo desse posicionamento. Empresas e famílias retornam porque encontram uma combinação entre atendimento qualificado, estrutura completa e um ambiente singular, onde cada detalhe contribui para transformar um evento em uma lembrança marcante.

Em um mercado no qual relacionamento, identidade e autenticidade ganharam protagonismo, o Cisne Branco demonstra que o diferencial de um evento não está apenas na programação, mas na experiência oferecida do início ao fim. Ao integrar hospitalidade, serviços completos de alta gastronomia, som e luz, além da navegação pelo Guaíba, a embarcação proporciona aos organizadores a praticidade de uma solução completa e aos convidados uma experiência difícil de ser reproduzida em espaços convencionais.

Conteúdo produzido pelo **Núcleo-i** para Cisne Branco
Conteúdo multimídia patrocinado