



CAPAL notícias

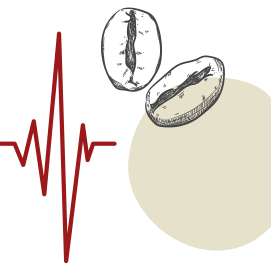
29 DE JULHO DE 2022 • EDIÇÃO 30

nesta edição

Pegue sua xícara e conheça os cooperados Vitorio Aguera, Antônio Rosolen e Hiroshi Yamashita, três dos mais de 300 associados à Capal que produzem café na região de Carlópolis. O que conecta histórias tão diferentes entre si é a paixão pela cafeicultura e a confiança no cooperativismo, tornando-os parte da trajetória da Capal.

Há 18 anos, incorporação reanimou cooperativismo no norte pioneiro do Paraná

Atualmente, Capal tem cerca de 300 associados no ramo da cafeicultura



Foi em 2004. Uma cooperativa com unidades em Wenceslau Braz e Carlópolis, no Paraná, estava em dificuldades financeiras graves. A Capal Cooperativa Agroindustrial, então, entrou em cena, com incorporação dos produtores ao seu quadro social, mudando os rumos do agronegócio e do cooperativismo na região.

A unidade de Wenceslau Braz apresentava potencial para o cultivo de grãos. Em Carlópolis, o cenário era diferente. A fruticultura, a avicultura e a cafeicultura eram as principais atividades na região, e esses segmentos não faziam parte das operações da cooperativa.

O que para muitos poderia ser um problema, devido ao desconhecimento das atividades e à Unidade ser pequena, foi visto pela Capal como uma oportunidade.

O trabalho dedicado da gestão e da equipe técnica transformou o panorama de incertezas em o desenvolvimento dos associados e da cooperativa. Ao longo do tempo, o crescimento no quadro de associados, a aber-

abertura das fronteiras para o café nos estados do Paraná e São Paulo levaram ao sucesso na cafeicultura. Hoje, a Capal tem uma cafeeira própria, com recebimento, beneficiamento, armazenagem, comercialização e torrefação, levando o produto cultivado lá na lavoura até a mesa do consumidor, com qualidade e excelência.

Os três produtores desta reportagem especial escolheram a cafeicultura como seu meio de sustento. Ou será que foi o café que os escolheu? Pegue sua xícara e conheça os cooperados Vitorio Aguera, Antônio Rosolen e Hiroshi Yamashita.



Aplicação de conhecimento técnico aumentou produtividade

A cafeicultura está no sangue de **Vitorio Aguera**: seu bisavô e avô já praticavam a atividade. Ele conta que o avô foi um dos pioneiros do cultivo de café em Carlópolis, na década de 1940.

Mas Vitorio teve de conquistar seu próprio lugar. O pai deixou a cafeicultura e ele fez carreira no ramo farmacêutico. Quando teve oportunidade de retornar, começou a cultivar seus primeiros oito hectares de café.

"Fiquei um tempo fora do café, mas assim que tive a chance, eu voltei. Sou pequeno produtor com muito amor. O café é uma paixão para mim. Gosto muito de ver uma lavoura bonita, bem tratada. E claro que o resultado também é importante", ele diz, com brio.

Para Vitorio, a produção de alimentos é o futuro. "Sem alimento não há como viver. Muitos países têm superpopulações e não têm mais onde produzir. O mundo tem fome e por isso a produção de alimentos é o futuro", sustenta. Ele aponta também que o consumidor está cada vez mais exigente, portanto, além de suprir a demanda, a produção tem de ser de qualidade. E, em sua opinião, o Brasil tem muito a crescer, com áreas agricultáveis que podem ser aproveitadas.

Além do aumento em área, o conhecimento e a tecnologia são aliados para mais produtividade e qualidade. Vitorio atesta a diferença que o suporte técnico fez em suas lavouras.

Quando retornou à cafeicultura, Aguera não tinha uma produção satisfatória e não conseguia

identificar o porquê. Embora seguisse recomendações que recebia de representantes técnicos, não obtinha boa produção e por isso estava a ponto de fazer o arranquio dos cafeeiros.

Após associar-se à Capal, o agrônomo José Ryoti Nakabayashi recomendou que se fizesse um estudo do solo, e percebeu-se que havia muito alumínio, o que impedia o desenvolvimento do sistema radicular e, conseqüentemente, a nutrição das plantas. "Nós fizemos correção do solo com gesso, eu nem sabia que isso existia. **Foi mudar da água para o vinho.** A média de produção atualmente é de 60 sacas por hectares por ano, quando antes não produzia nem 30", relata.

Vitorio Aguera, que é nascido em Carlópolis, diz que há uma grande diferença entre o café da região antes da Capal e após a chegada da cooperativa.

A técnica do **esqueletamento**, introduzida pela equipe do Departamento de Assistência Técnica (DAT), é apontada por ele como uma das razões da melhoria expressiva no manejo e na produtividade.

Esqueletamento: Logo após uma boa produção, podar os ramos laterais (plagiotrópico) e decote (poda do ramo ortotrópico, que é o ponteiro) nos meses de julho a setembro. O cafeeiro fica sem produção por um ano (período vegetativo). Em setembro do ano seguinte, o café floresce e será colhido no próximo mês de maio. Ou seja, no sistema Safra Zero, o cafeeiro produz a cada 2 anos

E o produtor olha para o futuro cheio de boas perspectivas. "Hoje estou com 60 mil pés, minha meta é **chegar aos 100 mil pés**", planeja com entusiasmo.



Confiança no cooperativismo que gera desenvolvimento

Antonio Aparecido Rosolen tinha 26 anos quando saiu da casa dos pais em busca de um futuro. Naturais do estado de São Paulo, ele e os quatro irmãos mais novos escolheram Carlópolis, no Paraná, como a cidade para plantar seus primeiros cafeeiros.



Os irmãos decidiram dedicar-se à atividade também praticada pelo avô, mas o início não foi fácil. Eles compraram o primeiro pedaço de terra e mantiveram-se sozinhos, crescendo pouco a pouco.

"O café é uma coisa que vicia. Você planta a mudinha, vê crescer... Se vejo alguém derrubando, quebrando um pé de café, é como bater em um filho meu", brinca o produtor.

A paixão pela atividade, porém, não é brincadeira. Está estampada no rosto e é percebida por quem quer que converse com Rosolen, que em 2022 completa 40 anos de dedicação à cafeicultura.



Das quatro décadas, 15 anos são como associado à Capal. Ele não esteve entre os primeiros cooperados na região, pois levou algum tempo até resolver associar-se. A equipe precisou convencê-lo de que a cooperativa seguia mesmo os princípios do modelo de gestão cooperativista defendida por ela. "Tivemos duas experiências com cooperativas que foram muito desagradáveis, porque deixaram prejuízo. É como diz o ditado, cachorro mordido de cobra tem medo de linguça. Então, quando a Capal chegou, nós tivemos uma resistência muito grande", recorda o produtor.

Um dos fatores que o levou a decidir por tornar-se cooperado foi a confiança transmitida nas visitas da equipe técnica e administrativa, principalmente quando percebeu que o objetivo não era vender produtos. Confiança que se mantém até hoje.

O preço dos insumos, aliado à disponibilidade por conta da programação de safra, é um dos diferenciais apontados por ele. "Passei a comprar 100% na Capal, nem procuro outro lugar, porque sei que vou perder tempo", afirma.

Além da disponibilidade de insumos, Rosolen também cita o trabalho do Departamento de Assistência Técnica (DAT) como um elemento fundamental para o sucesso na atividade. "Sem o agrônomo em campo, não tem jeito", ele afirma, irredutível.

Assim como na história de Vitorio, o estudo das características do solo apareceu como uma inovação, que ele ainda não conhecia.

Também foi o engenheiro agrônomo José Ryoti Nakabayashi quem apresentou para ele a possibilidade de se analisar o solo para identificar quais eram deficiências de nutrientes e as correções que realmente precisam ser feitas. Rosolen aponta que, desde então, percebeu uma grande economia na compra de insumos, além do aumento da produtividade.

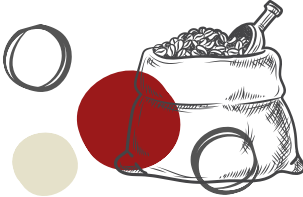


Hoje, os primeiros cafeeiros de Antônio Aparecido Rosolen se tornaram 202 hectares, que continuam sendo administrados pelos irmãos e suas famílias. Infelizmente, um dos irmãos já faleceu, mas sua memória é honrada pelo **trabalho dedicado da família na gestão da propriedade**. Cada um tem sua função e os resultados são distribuídos de forma equitativa entre todos.

Cooperando se vai mais longe

O produtor Hiroshi Yamashita deixou outros segmentos para dedicar-se apenas ao café. “O meu ramo principal era a avicultura, mas as circunstâncias foram inviabilizando a atividade. Então, fui migrando para a cafeicultura. Eu já tinha uma área pequena, comecei a gostar e resolvi investir”, conta o associado.

Hiroshi era associado à cooperativa anterior e migrou para a Capal quando da incorporação. **“Sempre fui cooperativista.** Mas a vinda da Capal deu uma levantada na região, pois a administração mantendo a essência do que é cooperativismo, com foco no desenvolvimento do cooperado, é muito importante”, defende o associado, que complementa: “não falo demagogicamente, mas porque realmente acredito, e vejo que a Capal dá apoio para o produtor”.

Ele também é unânime ao reforçar que a assistência técnica é imprescindível para o êxito dos produtores e da cooperativa. “Para manter-se, você tem que pensar em produtividade, aliando custos. E a assistência não é voltada para a venda de produtos, mas **focada no desenvolvimento econômico do proprietário**. Um solo não é igual ao outro, por isso o técnico acompanha, identificando quais práticas de manejo são realmente necessárias”, destaca.

O produtor apostava que a cooperativa poderia ir mais longe, por isso, engrossava o coro dos associados que pediam investimentos na área da comercialização.

“Eu fui um dos que nunca deixava de pedir para a diretoria, cobrando para que tentasse viabilizar a comercialização. O retorno era sempre que haveria o investimento se fosse viável. Como produtor, isso até doía um pouco”, ele brinca, mas reforça que esse fator também contribuiu para a solidez da cooperativa. “Isso é muito característico da Capal, não investir em alguma coisa que pode dar em nada, todos os investimentos são muito bem pensados”.

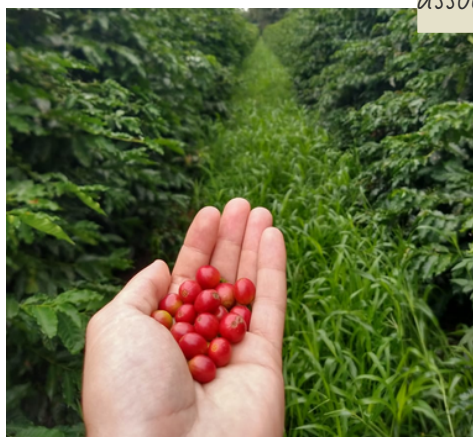
Comercialização - Como consequência do sucesso nas lavouras, em 2019, a Capal acrescentou mais um elo à corrente, completando a cadeia produtiva, com a aquisição de uma cafeeira em Pinhalão/PR. Agora, a cooperativa tem uma unidade de recebimento, beneficiamento, armazenagem e comercialização do grão cru.

Além disso, a Capal também leva o café dos cooperados até o consumidor final. Parte da produção é comercializada na própria cooperativa, com torrefação, envasamento e venda, por meio das marcas Grená, Robusto e Jucafé.



O gerente da Unidade de Carlópolis, Claudinei Vieira, lembra que quando a Capal começou a olhar para o café como uma cultura em potencial,

a equipe foi buscar informações sobre esta cultura em outras regiões e até no exterior, e percebeu que havia um caminho promissor pela frente. “Começamos a prestar assistência técnica e a fornecer insumos, então veio a demanda de que o setor comercial evoluísse. Hoje **a cooperativa está completa** nos serviços e em seus objetivos: desde o planejamento, passando pela assistência técnica, até a comercialização, **o cooperado consegue fazer 100% e suas operações aqui dentro**”, ressalta Claudinei.



Para o engenheiro agrônomo José Ryoti Nakayashi, que acompanha os produtores no dia a dia do campo, a comercialização de café é a realização de um sonho. “A gente já fazia a assistência técnica, mas a parte final ainda não

tínhamos. **Era um sonho, que graças a Deus é realidade.**

Ainda temos muito a aprender, mas já é um sucesso, e com certeza vai ser mais uma coisa que vai emplacar”, comemora.



Atualmente, abrangendo as áreas do Paraná e São Paulo, a Capal assiste 7,8 mil hectares de café, número que cresceu 74% em relação à área atendida há 5 anos. A cafeeira também já mostrou a que veio, comercializando grande parte da produção dos cooperados, que possui média total de 300 mil sacas/ano.

Assim como os produtores da reportagem, a Capal escolheu a cafeicultura... Ou foi o café que a escolheu? Analisando a situação, a Capal percebeu que o segmento tinha espaço para crescer, reinventar-se, devolver o brilho e o orgulho aos produtores. Quando incorporou aquela cooperativa em dificuldades, reanimou o sistema cooperativista na região, mudando a imagem negativa anterior. Hoje, esta cultura é mais um dos ramos de atuação que promove o desenvolvimento dos associados e fortalece o cooperativismo.

Com a palavra, o Diretor

Conversamos com o Diretor Comercial da Capal, Eliel Magalhães Leandro que contou, em primeira pessoa, como foi o processo de incorporação da Unidade de Carlópolis, o início das atividades na cafeicultura, o processo de consolidação das atividades no segmento e a entrada na comercialização de café.



Como foi o primeiro contato da Capal com a cafeicultura?

Nosso primeiro contato com o café se deu através da incorporação, em 2004, projeto que tinha como objetivo principal uma unidade de negócios em Wenceslau Braz. Porém, havia também uma unidade em Carlópolis, que precisava estar junto para que a incorporação se efetivasse. Na época, nossos negócios não tinham nada a ver com café, mas o desafio foi assumido por nosso time, de fazer do café um grande negócio da cooperativa. Iniciou-se um trabalho de reestruturação da forma de trabalho, trouxemos os produtores da região para discutirmos um novo modelo de se fazer cooperativismo, com foco em melhorar a produção dos associados, e com investimentos que se justificassem, pelo custo-benefício.

O projeto teve aceitação desde o início?

Apesar de, nos primeiros anos, haver alguma resistência dos produtores, os resultados foram acontecendo nas áreas em que tínhamos abertura de trabalho. O sucesso foi acontecendo e também foi percebido pelos demais produtores. O modelo Capal de ser, que funcionava bem na nossa região de cereais, passou a funcionar com todos os produtores de café também. Os produtores começaram a trabalhar com programação de safra, ter assistência do departamento técnico, seguindo as recomendações. A percepção de mudanças no comportamento da produção, do aumento de retorno e melhoria da lavoura fez com que nosso volume de área crescesse muito. A condição e o ânimo dos cooperados para investir em melho-

res lavouras, aumentar áreas, foram notórios, tanto que cooperados do estado de São Paulo, que tiveram contato com o que estava sendo feito no Paraná, começaram a demandar nosso atendimento também naquela região.

E como foi a construção desse trabalho?

A construção do projeto se deu em um trabalho passo a passo, elegendo prioridades.

1

O primeiro passo foi o **cooperativismo**: levar aos cooperados a essência do cooperativismo, algo que para eles soava como algo estranho. E era até justo esse sentimento, porque, para eles, era um novo modelo de se pensar a cooperativa. **Foi um trabalho de mudança de cultura.** Tivemos associados que vieram na incorporação que abraçaram a proposta, acreditaram no modelo, e foram os grandes protagonistas da mudança, dando condições de mostrarmos o que tínhamos como projeto e também para provarmos em campo.

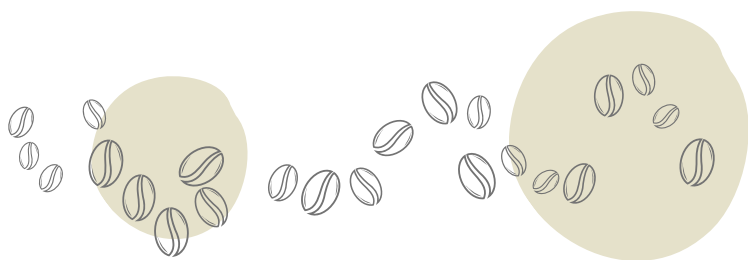
2

O segundo passo foi o **envolvimento**: os cooperados eram convocados para as reuniões semestrais, pré-assembleias e assembleias. Reuniões eram feitas lá na unidade, junto com eles, todos os números eram esclarecidos. No mundo dos cooperados, entre eles, ficava fácil fazer perguntas e questionamentos.



3

O terceiro passo foi o **pertencimento**: essa palavra foi a **chave** para o cooperativismo. Trabalhamos duro para fazer com que os cooperados se sentissem no maior grau de pertencimento possível. Com isso, vimos - e vemos todos os dias - produtores como os que deram sua contribuição nesta matéria, com alto nível de participação nos negócios da cooperativa. **A grande maioria entendeu que a cooperativa é o ponto de apoio para se produzir mais com menos, otimizar recursos, ter garantias de suprimento, qualidade no fornecimento de insumos e ainda poder vender sua produção por preço justo com a garantia do recebimento.**

**4**

O quarto passo foi **construir juntos**: a cooperativa sempre deu oportunidade para manifestação dos sentimentos dos cooperados nos encontros de apresentação de resultados, ou através do planejamento estratégico. Tanto que o negócio comercialização foi uma grande demanda do grupo de cooperados. Porém, também é verdade a Capal trabalha levando em conta a viabilidade do negócio. Em alguns ensaios, percebemos que o grupo não estava preparado ainda. Até que, com o maior grau de pertencimento, chegamos ao momento de construirmos juntos algo mais grandioso. **Foi uma satisfação para nós, gestores, chegarmos à conclusão de que o momento era aquele e nossos cooperados estavam prontos para mais um desafio.** Hoje, estamos com um time preparado para crescer de forma exponencial no café, e já estamos com estudando como podemos melhorar ainda mais no segmento da cafeicultura.



“O que dá uma satisfação enorme é saber que a tecnologia que a Capal leva para a região tem se encaixado em todos os cooperados, tantos pequenos quanto grandes. Todos têm conseguido alcançar ganhos, tanto que os próprios produtores começaram a sugerir que a cooperativa deveria não somente oferecer a assistência técnica e fornecer insumos, mas também que comercializasse o café produzido por eles, cooperados. A demanda veio em uma das pesquisas que fazemos durante a elaboração do planejamento estratégico, e veio com muita força, tanto que o Conselho de Administração aprovou e o projeto já é realidade. Já estamos conseguindo atender nosso cooperado de forma a iniciar a safra com ele e, no final, entregar o dinheiro para o bolso dele também. O que a princípio teria de vir casado em uma incorporação hoje se tornou um grande negócio com vida própria. Na época, era um pequeno número de associados. Hoje são cerca de 300 somente no negócio café.” **Eliel Magalhães Leandro**, Diretor Comercial da Capal

”

(COMUNICAÇÃO CAPAL)



CONVITE

Reunião Semestral - 2022

A Capal convida os(as) associados(as) para a Reunião Semestral 2022, que apresentará o desempenho da Cooperativa no primeiro semestre do ano.

08/08 (segunda-feira)

Carlópolis

Horário: 14h

Local: Salão da Sandra

Santana do Itararé

Horário: 14h

Local: Centro Catequético

Taquarivaí

Horário: 14h

Local: Unidade

Joaquim Távora

Horário: 19h

Local: Loja Capal

Wenceslau Braz

Horário: 19h

Local: Salão Paroquial

Itararé

Horário: 19h

Local: Unidade

09/08 (terça-feira)

Curiúva

Horário: 14h

Local: Unidade

Fartura

Horário: 14h

Local: Restaurante Quati

Arapoti

Horário: 14h

Local: Auditório SUREG

Ibaiti

Data: 09/08 (terça-feira)

Horário: 19h

Local: Espaço Le Petit

Av. Gov. Paulo Cruz Pimentel, 1231

Taquarituba

Data: 09/08 (terça-feira)

Horário: 19h

Local: Restaurante Zanforlin



**Cooperado(a), sua
presença é
fundamental!**

ACONTECEU

Capal realizou programa Aplique Bem em parceria com UPL e IAC/Fundação de Apoio à Pesquisa Agrícola (FUNDAG)

Nos dias 12, 13 e 14 de julho, nas Unidades de Itararé, Taquarivaí e Taquarituba, os participantes (95 pessoas), entre agricultores, agrônomos e aplicadores de defensivos agrícolas puderam, na teoria e na prática, fortalecer o conhecimento e obter informações sobre cuidados, segurança pessoal, regulagens e operações com pulverizadores. Este programa tem como objetivo a conscientização e o treinamento para que o aplicador conheça cada vez mais sobre a melhor forma da proteção e aplicação de defensivos agrícolas. Agradecemos aos cooperados Italo De Donno, Hercules Francatto Neto, Ricardo Ghirghi e Paulo Leite por terem disponibilizado suas máquinas para a realização do treinamento.



Airton Luiz Pasinato – Coordenador
DAT Agrícola - São Paulo SP.



INFORMAÇÕES DE MERCADO



SOJA

Na CBOT os futuros fecharam em alta nesta quinta-feira, subindo pelo quinto dia consecutivo em razão das preocupações com a previsão de tempo mais seco do que o normal para partes do Cinturão dos EUA. O que também colaborou para a alta foi os dados de acompanhamento de safra dos EUA que está em declínio, USDA informou que 59% da safra foi avaliada em

boas ou excelentes condições, abaixo dos 61% da semana anterior e abaixo das expectativas do mercado. No mercado interno as cotações da soja subiram na maioria das praças, apesar da derrocada da taxa de câmbio houve a alta relevante em Chicago, porém apenas lotes pontuais foram reportados durante o dia.



MILHO

Na CBOT os contratos subiram devido à continuidade das preocupações com o estresse térmico sobre o potencial produtivo das lavouras nos EUA. Nesse ambiente é possível que sejam evidenciados problemas de produtividade média. Os relatórios semanais de condição das lavouras divulgados toda segunda-feira pelo USDA são dados importantes a serem considerados.

O mercado doméstico nesta quinta com mais movimento, as boas altas da CBOT melhoram os níveis de exportação, porém alguns compradores aguardam o avanço da colheita onde os preços podem sofrer uma pressão e estão realizando compras graduais a depender das pedidas, vale lembrar que também recorrem ao sorgo para complementar a dieta animal.



TRIGO

As Bolsas norte-americanas apresentaram recuperações expressivas nesta quinta-feira, o mercado segue influenciado pela dúvida em relação à retomada das exportações de grãos da Ucrânia, bem como, pelas incertezas sobre o volume que deve ingressar a partir disso. A demanda internacional pelo grão está aquecida, o que favorece a valorização. O mercado doméstico de trigo segue com ritmo lento dos negócios, as indicações de preços são nominais

em praticamente todas as praças, apenas moinhos com necessidade imediata de aquisição estão no mercado os demais colocam-se na defensiva acreditando em momentos mais oportunos para recompor os estoques. Essa postura do lado comprador está respaldada na estimativa de uma safra recorde no Brasil, na acomodação dos preços internacionais e na recente queda do dólar em relação ao real.



INFORMAÇÕES DE MERCADO

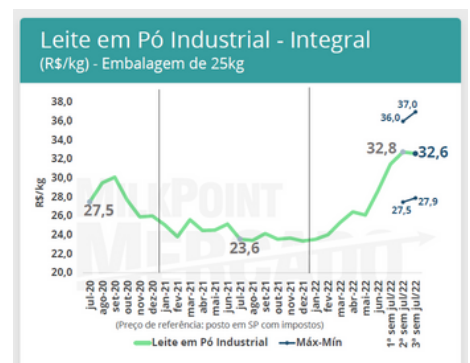
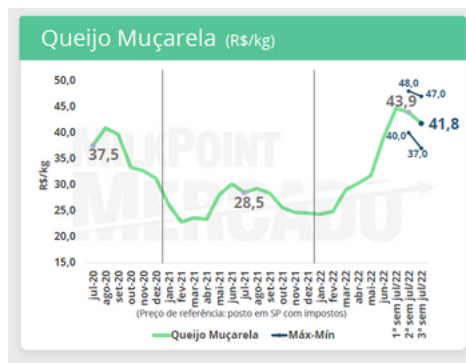
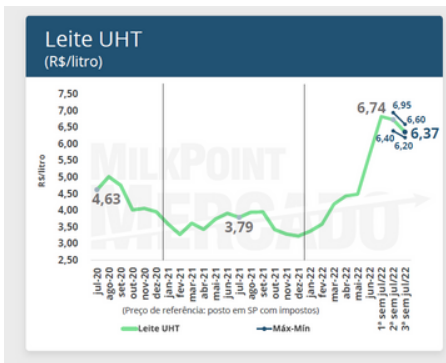


LEITE

- Os patamares elevados dos preços têm diminuído a demanda pelo UHT, forçando a baixa nos valores de venda do produto. Mesmo com recuo dos preços, as empresas relataram pouco volume vendido na semana;
- Assim como o UHT, o mercado de queijos também tem uma semana mais fria nas vendas, com menor volume vendido e preços em baixa;
- A menor produção de leites em pó tem dado certa sustentação aos preços dos produtos dos produtos da categorias, que teve mais uma

semana com demanda estável;

- No geral, o enfraquecimento da demanda na ponta, pelos consumidores finais, diminuiu o apetite do varejo, provocando os recuos nos preços. Para a próxima semana, a última do mês, espera-se um cenário ainda de demanda fria e de novas baixas nos valores praticados. Dessa forma, o otimismo do mercado fica para a 1ª semana de agosto, quando o volume de vendas deverá voltar a crescer.



BOI GORDO

INDICADOR DO BOI GORDO CEPEA/B3

R\$/B; à vista (CDI); estado de São Paulo.



Fonte: Cepea



INFORMAÇÕES DE MERCADO



CAFÉ

Depois de operar com desvalorização boa parte do pregão, o mercado futuro do café arábica encerrou as negociações desta quinta-feira apenas com ajustes técnicos nas principais referências na Bolsa de Nova York. Os fatores externos mais uma vez pesou para o café. "A preocupação de que uma recessão nos EUA possa reduzir a demanda por commodities, incluindo café, pesou sobre os preços depois

que os dados de quinta-feira mostraram que o PIB do segundo trimestre dos EUA contraiu inesperadamente para um segundo trimestre", destacou a análise do site internacional Barchart. Durante esta semana, o mercado de café teve suporte na preocupação com as condições climáticas no Brasil e também na queda dos estoques certificados na ICE e agora realiza ajustes nos preços.



SUÍNOS

O mercado interno teve mais uma semana com poucas novidades em termos de preços, os suinocultores buscam por reajustes sinalizando que a oferta de animais não demonstra desequilíbrio, contando ainda em muitos casos com um baixo peso médio. Contudo, esbarram numa postura cautelosa dos frigoríficos que aguardam melhora do escoamento da carne e que permita enxugamento de estoque e preços melhores da carcaça. A reposição entre atacado e varejo tende a apresentar maior fluidez no

decorrer da primeira quinzena de agosto, avaliando a entrada de salários na economia e o dia dos Pais como motivadores de consumo. O ritmo de exportações está apresentando boa evolução no mês, fator que ajuda a escoar excedente de oferta. Na próxima segunda-feira (01) o SECEX divulgará os dados preliminares de julho e as atenções devem ser voltadas para o preço médio da tonelada, além do volume embarcado.



DÓLAR

O dólar comercial encerrou a sessão em queda de 1,60%, sendo negociado a R\$ 5,1640 para venda e a R\$ 5,1620 para compra. O PIB norte-americano caiu 0,9% no segundo trimestre do ano, e acumulou a segunda queda seguida, o que significa uma recessão técnica. A elevação da taxa de juros nos EUA desfavorece a moeda de países emergentes. Não houve novidades no cenário doméstico. O mercado segue acompanhando as eleições e a credibilidade fiscal do país. Durante o dia, a moeda norte-americana oscilou entre a mínima de R\$ 5,1600 e a máxima de R\$ 5,2740.

expediente

Produção: Setor de Comunicação e Marketing Capal | **Dúvidas, comentários ou sugestões:**
comunicacao@capal.coop.br - (43) 991528218 - (43) 999269466

siga-nos nas redes sociais!  [capal_cooperativa](#)  [/CapalCooperativa](#) 

