

OPORTUNIDADES

Banco do Brasil Comunica

Comunicamos que a partir do dia 29/07 votaremos ao prédio próprio à rua XV de Novembro, 2316.

Nesta Cidade, Este já remodelado e adaptado para oferecer maior conforto e melhor atendimento aos clientes e amigos.

IMÓVEIS

Vendo uma casa de madeira no Jardim Itaboa, com 8 peças, nova. Tratar com Alcides, Rua 11, Cr\$ 2.500,00.

Vendo um lote no Jardim Itaquí. Tratar com Ivan, fone 392-1621. Cr\$ 350.000,00. Aceito Troca.

Vendo um terreno, loteamento Rivabem à 150 m do asfalto, com água e luz, tamanho 14x50. Tratar fone: 292-2754

Vendo uma casa situada no conjunto Águas Claras. Aumentada. Ou troco por carro, telefone, material de construção. Vicente Druzik, 21.

Vendo um terreno. Tratar com Silvestre Haiduk nos fundos do Fanático.

Vendo um lote 13 x 30 m. Situado no loteamento Santa Luzia próximo ao grupo Ferrari. Troco por carro 8386 - preferência Gol, Voyage, Palio ou Monza.

Vendo um lote de esquina 13 x 30 (350 m2). Próximo a Móveis Campo Largo. Tratar fone 292-3796.

Vende-se terreno de 1.586 m2 na Rondinha. Aceita-se carro ou telefone no negócio. Ligue 392-1452.

Vendo uma residência na Rua Castro Alves. Tratar fone 292-4115, com Valmir Flores Camargo.

Vendo uma casa com 7 peças e um Barracão com 145 m2, situados no núcleo Matias Baista. Cr\$ 3.800.000,00. Tratar com Getúlio na banca de frutas Dois Amigos.

Vendo um terreno no Jardim Itaquí, perto do trevo do Perussolo, com uma casa de 5 peças. Cr\$ 1.600,00. Tratar com Getúlio Alencar da Merceria Dois Amigos.

Vendo um terreno em SJC, Praia do Imperador, Município de Itapóci, 2º quadrado do mar, Cr\$ 1.500.000,00. Aceito carro, 12 x 32. Fone 292-2171.

Vendo um sobrado no Jardim Social com 190 m2. Cr\$ 9.000.000,00. Tratar com Maurício. Fone 392-1700.

Vendo um lote 12 x 30, plano, com uma meia-água 3 x 8 (2 peças) no Jardim Tropical. Rua F, casa 7, Cr\$ 1.400.000,00. Aceito carro no valor de Cr\$ 600.000,00. Tratar no local.

Terrenos

Vende-se um terreno com uma casa no Jardim Tropical. Valor Cr\$ 1.400.000,00. Aceito carro de menor valor. Tratar pelo fone: 292-1528. Falar com João Ribas.

Automóveis

Vendo um Gol 81 preto em ótimo estado, baixa km. Tratar com Silvestre Haiduk. Cr\$ 1.250.000,00. Nos fundos do Campo do Fanático.

Vendo um Fusca 71, último estado. Cr\$ 750.000,00. Tratar pelo fone 292-3964. Com Ademir Lopes.

Vendo um Fiat 147C 86, ou troco por carro de maior valor. Tratar com Carlos Pieni. Fone 392-1172.

Vendo um Taxi Voyage CL, 86/87. Com ponto na Rodoviária. Único dono, baixa km. Cr\$ 2.200.000,00. Tratar fone 292-3394. Aceito carro de menor valor, com José Carlos.

Vendo um Dodge Pollara 79, em ótimo estado. Cr\$ 1.000.000,00. Tratar com Victor 292-1676.

Vendo Consórcio Copava. Voyage CL Gasolina, 50 meses, com 7 parcelas, 4 atrasadas, 3 furios. Cr\$ 68.000,00 (parcelas). Cr\$ 370.000,00. Fone 292-2171 c/ Valmir. Horário comercial.

Vendo um Caminhão Agrale 86, último estado. Aceito troca de menor valor. Tratar com Ivo. Fone 292-1621.

Vendo 4 rodas de Escort com pneu semi-novos. Tratar fone 292-1856.

Vendo uma Belina II 78. Último estado de conservação, com motor e pneus novos. Tratar fone 292-2108, com Darc.

Vendo um Fusca 70, último estado, equipado, pneus novos. Cr\$ 650.000,00. Fone 292-3144 (com Isaias).

Vendo Fusca 1300 72, amarelo. Cr\$ 620.000,00. Tratar com Carlos Pieni. Fone 392-1172.

Vendo Fusca 1300 75 branco. Último estado. Tratar com Carlos Pieni. Fone 392-1172.

Duas Rodas

Vendo uma CG 86, último estado. Tratar com Luciano Antonio Grande. No Bar do Miranda. Valor Cr\$ 500.000,00.

Vendo Geladeira Consul Vermelha (sem motor) 292-1228

Vendo Máquina Lavineca 6 litros c/ defeito (Funciona) 292-1228

Vendo uma DT 180 86/87, baixa km. Último estado. Cr\$ 450.000,00 ou troco por carro. Fone 392-1621.

Vendo CBX 150, ano 90/91. Cr\$ 550.000,00 + Consórcio. Tratar fone 392-1621.

Vendo uma Garelli (Monark) 90, último estado. Cr\$ 200.000,00. Fone 292-1676 (Victor).

Vendo Peças para moto. CS Moto Peças. Fone 292-2903.

Vendo Bicicleta 10 Marchas (Monark). Cr\$ 35.000,00, fone 292-1179.

Vendo uma 10 marchas (Caloi). Fone 292-3293.

Vendo uma Garelli 83 com 3 marchas. Fone 392-1621.

Diversos

Vendo um carrinho de cachorro-quente, com último ponto no centro da cidade. Tratar com o borracheiro em frente ao posto GT.

Vendo ferramentas de Oficina; um aparelho de Solda Elétrica; uma lixadeira industrial; uma vibradora; um esmeril; uma moçra. Aceito moto ou carro de menor valor. Tratar com Emilio Peterson. Loteamento Itaboa, perto do Posto de Saúde.

Vendo Móveis Antigos. Tratar com Ivan. Fone 392-1621.

Vendo uma lavadora Muller, sem uso. Cr\$ 55.000,00. Fone 292-2171 (horário comercial).

Vendo Teclado Cásio SA1, com 100 tipos de som, Tempo, 18 superitons e 13 superacompanhamentos. Tratar com Maurício. Fone 292-1179 (após às 18:00 h).

O METROPOLITANO

COMPRA-SE

Compro Móveis Usados. Tratar com Ivo. Fone 392-1621.

Compro-se Carteira para escola. Fone 292-2720.

Compro Cabine para caminhoneiro D40, Completa. Fone 392-1621.

Compro Máquinas de Datilografia. Tratar fone 292-2720.

Compro Mesas para escritório. Fone 292-2720.

ALUGA-SE

Alugo um Barracão no loteamento Lamback, 130 m2. Tratar com Ivan. Fone 292-4072.

Alugo ponto comercial Central, 55 m2. Cr\$ 88.000,00. Fone 392-1172 (Carlos Pieni).

Matrículas Supletivo Noturno - Escola Unilinto Teveira, Itaquí - Matrículas Abertas 1ª e 4ª séries. Fone 292-1321.

Aviso

Companheiro! Se você foi lesado pela ex. MONTE-PAV, hoje G.N.F.P. Participe do Movimento de Revisão e Defesa dos Direitos do Povo. Rua Mateus Leme, 990. De 3ª a 5ª feira das 14 às 17h. Fone 2250-9237/335-7322/252-3613/234-4875/225-5375.

ATENÇÃO

Programa Tropiano de Canções com Eroni Lopes. Sábado das 8h às 9:30h. Rádio Difusora Balsa N. Ligue e peça a sua música 4492.

Alimentação

Costeado do Costão Costela, Galeto, Carneiro, Cupim, Churrasco, Picanha e assados em geral. Risoto e Maionese sob encomendas. Fone 292-3623. Rua Siqueira Campos, 508, próximo à In-epa.

SUPERMERCADO DRUZIKI LTDA.

Anexo: Ferragens, sementes em geral Rações Cargil - "Linha Geral" OFERTAS

Biscoito Cocó Ninfa 500g	208,00
Chocochow da Mônica 400g	299,00
Refresco Nutrinho 115g	137,00
Massa Ouro Verde comum 1 Kg	210,00
Massa Semula Todeschini Spaghetti 1 Kg	330,00
Extrato de Tomate Classic 270g	220,00
Shampoo Juvena 350ml	185,00
Arroz Sol 5 Kg	885,00

Ofertas Válidas de 9 a 13/08/91
Ou enquanto durar o estoque

D-Z ESPORTES

Campo Largo
MATERIAIS ESPORTIVOS
Rua Centenário, 2174 - Fone 292-1182

Camisaria AVENIDA

CONFECÇÕES EM GERAL
Matriz: Rua Barão do Rio Branco, 114 - Fone 292-2392
Ao lado da Igreja Matriz - Campo Largo
Filial: Rua Carlos Cavalcanti, 61 - Fone 742-1582

Portho 57

MODA JOVEM
Ruas Centenário, 1957
Fone: 392-1174 Campo Largo

AULAS DE DANÇAS DE SALÃO

Ritmos gaúchos: Milonga, chamamé e tango.
Xote, vaneirão, bugio, valsa, marcha, rancheira, xote largado.
Ritmos clássicos: Valsa, samba, rumba, mambo, bolero, chá-chá-chá.
Ritmos argentinos:
Local: Clube Unia Campolarguense
As 20 horas, 2ª e 4ª-feiras.
Fones: 292-3050 e 292-2034

RELOJOARIA CAMPOLARGUENSE

Jóias e relógios
Orient - Mondaine - Cassino
Em até três vezes
Pe. Atilio Barbosa, 236 (ao lado da Matriz)
Fone: 292-3790

TUDO EM 3X SEM ENTRADA

Portho

CASA SANTO ANTÔNIO
ARTIGOS PARA CAVALHEIROS, SENHORAS E CRIANÇAS
SEMENTES EM GERAL
Praça Getúlio Vargas, 2429 - Fone: 292-1774 - Campo Largo/PR

SOVIERZOSKI & CIA. LTDA.

TECIDOS • FERRAGENS • FOGÕES • VIDROS • TINTAS E UTILIDADES DOMÉSTICAS
Praça Atilio de Almeida Barbosa, 1967

O METROPOLITANO

MADE IN CAMPO LARGO



"Mercado de painéis é o ramo do futuro. Sempre tem demanda e dificilmente enfrenta crise financeira". Foi apostando nesta missão que há 23 anos o empresário José Francisco Andreassa iniciou a Aluminios Guarany Ltda que, como toda indústria, iniciou timidamente, foi crescendo e hoje se dá ao luxo de poder rejeitar pedidos, tamanha a procura por seus produtos. "Temos tantos pedidos que não conseguimos atender a todos", afirma Andreassa explicando que para o futuro pretende aumentar sua capacidade de produção com a ampliação da indústria.

A Guarany produz todos os tipos de aluminios, caseiros, desde os jogos de painéis até marmittas, tachos e baldes. Com 28 funcionários a indústria tem uma produção mensal de aproximadamente 12 mil produtos para atender os mercados de todo o Paraná e Santa Catarina e uma parte do Rio Grande do Sul. "É curioso, pois existe uma diferenciação de demanda por região", comenta o empresário ao explicar que nas cidades maiores a procura é por painéis pequenos e jogos ao passo que no interior a preferência é por painéis grande. "É que nas fazendas eles precisam de painéis enormes para guardarem comida e banha de animal".

SORTE

José Andreassa se diz um conhecedor do ramo de aluminios e sua trajetória na área que o levou ao sucesso empresarial é, de certa forma, pitoresca. Até a década de 60 trabalhava com cerâmica, sendo proprietário com outro sócio, da Cerâmica

Guarany, em Campo Largo mesmo. Porém em 1968 um colega lhe propôs a compra de uma fábrica de aluminios que estava fechando em Curitiba. "Mesmo sem entender nada deste negócio resolvi arriscar", comenta ao lembrar que no início foi muito difícil.

Além do maquinário o empresário precisou trazer de Curitiba dois funcionários da antiga empresa para ensinar com o que se fabricavam os produtos. "Foi com eles que aprendi como é que se faz uma panela", diz explicando que com um número reduzido de empregados, cerca de oito, chegavam a produzir em média 1 (um) mil painéis por mês. Para poder vender estes produtos, aproveitou o cadastro de clientes que a antiga fábrica possuía em Curitiba.

"É lógico que aprendemos com a outra empresa, mas com o passar do tempo, também fomos modificando algumas panelas que não tinham muita aceitação por estarem fora dos padrões e melhorando a qualidade das outras". Para se atualizar e ampliar seus conhecimentos no ramo o empresário viajava muito a São Paulo. Durante anos Andreassa conseguiu levar comitadamente as empresas de cerâmica e de alumínio, mas depois resolveu optar somente pela área de aluminios. Em toda a sua trajetória, quem sempre esteve ao seu lado, foi a esposa, Claudete Vieira Andreassa, que também é sócia da Aluminios Guarany. "Aliás ela é minha sócia desde que casei". Além da mesma sociedade, o empresário perpetua o nome da empresa: Guarany. "Quando comprei a cerâmica já tinha este nome.



Depois resolvi continuar com o Guarany, pois é um nome fácil, soa bem e dá sorte".

PANELA MÁGICA
Um dos carros-chefes da empresa é a "panela mágica", também chamada de polenteira - uma invenção da Guarany que cozinha a polenta por inteiro sem precisar mexer e com uma grande vantagem: não gruda na panela. "Além de polenta também dá para fazer risoto", diz o empresário lembrando que na realidade esta sua invenção é uma pequena adaptação de uma risoteira. Ele explica, melhor esta história: No início da década de 70 foi à um Centro de Exposições, em São Paulo, onde conheceu uma panela para fazer risoto. Com seu tino comercial aguçado, voltou a Campo Largo e com a elaboração de seus funcionários, resolveu fabricar uma panela nos mesmos moldes, mas que fizesse algo mais que o risoto. "A panela ficou conhecida como polenteira e fez o maior sucesso", conta achando graça de como a inventou.

Apesar de ter uma panela mágica a produção não é nada mágica. Os funcionários trabalham duro para atender a produção. "Cada empregado consegue fazer até 300 painéis por dia, se ele for de porte médio". Para poder fabricar seus produtos, mensalmente a Guarany compra enormes estoques de aluminios sob a forma de discos. O processo de industrialização chama a atenção pois poucos imaginam que primeiro

a panela é um disco de alumínio que passa por dois processos para se moldar: repuxo (em torno) e prensa. Já moldado o produto passa pelo processo de polimento (com uma oasta especial) ou de lixamentos (painéis foscos). Desta etapa vai para a colocação de cabos e tampa e já estão prontas para ser colocadas à venda. Quanto as tampas elas também passam por um processo especial na hora da pintura. "É uma tinta especial que passa à uma temperatura de 120°C o que dificulta seu descascamento".

Aos poucos o empresário está modernizando sua empresa e já adquiriu a prensa de duplo-efeito, que aumentou a produção em 150%. Sua pretensão é aumentar as instalações, uma vez que não vence os pedidos. "Em abril começaram a aumentar os pedidos", confidencia acreditando que esta procura precoce seja formação de estoque para as empresas que estão apostando na liberação dos cruzados novos que iniciam este mês.

Apesar de surgirem no mercado vários tipos de painéis como as de teflon e de vidro temperado, Andreassa não tem medo da concorrência pois acredita que: em qualquer lugar do mundo que se vá com certeza as pessoas precisam de painéis. "Vencemos a concorrência pelos nossos preços e também porque a panela de alumínio nunca sai de moda", garante o empresário.

