FUNERÁRIA EM

FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #18. jun/2021





EXPONAF 2021 FOI ADIADA - Apesar dos esforços por parte dos organizadores, evento foi adiado para os dias 15, 16 e 17 de março de 2023.



Ref. 402



Excelência na produção de Urnas.

Catálogos online!

Visite nosso site: www.felixurnas.com.br



@felixurnas

Telefone: (49)3567-3513 WhatsApp: (49) 98807-8569

Montar um cemitério ou um crematório na sua cidade pode ser muito mais barato do que voce imagina...

...depende de quem estará te auxiliando!

Para isso conte com a experiência e qualidade de quem está presente nas cinco regiões do Brasil!



- Estudos de Viabilidade Ambiental;
- Econômico/Financeiro e Jurídico;
- Projetos Arquitetônicos Cemitério, Crematório e PET;
- Animações e Maquetes Eletrônicas 3D;
- Licenciamento ambiental;
- Laudos de Avaliações para venda ou compra de empresas;
- Consultoria especializada em cemitérios, crematórios e funerárias;
- Pesquisas de Mercado.













FUNERÁRIA EM

AFFAF . #18 . jun/2021

. Editorial - AFFAF tem nova diretoria	. 05
. Marketing - Pandemia aproxima Pets e tutores: novas demandas	. 14
. Seu Direito - O "Novo Petróleo" do Setor Funerário	. 16
. Psicologia - O luto em tempos de pandemia	. 18
. Licitações - Por que participar de licitações?	. 20
. Funeral - Homenagens em tempos de Pandemia	. 22
. Comercial - Na crise, mantenha-se ativo!	. 24
. Eventos - Fórum ACEMBRA SINCEP 2021	. 28
. Capacitação - A história do "Treinador de Vendedores"	. 30
. Marketing Digital - A explosão digital e o mercado funerário	. 32
. Tendência - Tecnologia otimiza oferta de produtos e serviços funerários	. 34
. Negócios - Fusões e aquisições no setor funerário	. 36
. Agenda - Summit Brucker 2022 tem data definida	. 38
. E-commerce - Cresce venda online no setor funerário	. 40
. Comemoração - Sesf-RS completa 38 anos	.44
. Sindicatos e Associações - ASPPAF elege nova diretoria	
. Humor-Pra morrer de rir	



Devido a pandemia, **EXPONAF** ficou para 2023.



50 anos do Grupo Bruschetta é marcado por luta, amor, dedicação e união familiar.

06





Opinião: É hora de expandir minha empresa ou aguardar o pós-pandemia?



Sindicatos lutam por vacinação dos **Profissionais** Funerários.



A Revista Funerária em Foco é uma publicação da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), dirigida exclusivamente ao setor funerário.

Fale com a AFFAF

Fone: (41) 3092-2444 contato@affaf.com.br | www.AFFAF.com.br (i) /affaf.oficial (i) /org.affaf

Comercial Revista Funerária em Foco

Fone: (41) 9.8763-8750 🕓 revista@affaf.com.br

Diretoria AFFAF

Oscar Rodrigues Froes Presidente

Marco Wanderley Viola

Vice-Presidente

Marcelo Tcacenco 1º Secretário

Adriana Bruschetta

2ª Secretária

Antonio Carlos Mota Marinho

1º Tesoureiro

Adalto Fernando Paiva

2º Tesoureiro

Carlos Alberto de Souza Conselho Fiscal

Projeto Gráfico e Editorial

Luis HS - Marketing e Comunicação contato@luishs.com.br

Tiragem desta edição

5.500 Revistas

Nossa Capa

Em destaque a sede e colaboradores do Grupo Bruschetta, que completou 50 anos de atividades em 2020.



AFFAF tem nova diretoria para o biênio 2021/2022

Caros amigos e leitores da revista Funerária em Foco, estamos de volta! Depois de um breve período sem circulação, devido às incertezas e instabilidades impostas pela pandemia, voltamos à nossa nobre missão de levar informação de qualidade para o setor funerário. E nosso primeiro destaque é a nova diretoria da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), que acaba de assumir a gestão para o biênio 2021/2022.

Formada por um grupo experiente de empresários do setor fornecedor de produtos e serviços funerários, a equipe terá como principal missão reprogramar a Exposição Nacional de Artigos Funerários (EXPONAF) para 2023, pois com a pandemia, o evento que estava inicialmente agendado para 2021, teve que ser adiado. A nova composição da diretoria pode ser conferida nas fotos ao lado.

A AFFAF é a principal associação que congrega fabricantes e fornecedores de artigos funerários no Brasil. Foi fundada em 2012, e sempre teve como objetivo organizar uma feira funerária própria, e também oferecer ao mercado uma revista gratuita, com assuntos de formação profissional e informações diversas do setor.

Outro assunto que merece atenção é a matéria especial sobre os 50 anos de atividades do Grupo Bruschetta. Como a revista Funerária em Foco ficou sem circulação por alguns meses, conseguimos publicar esta matéria somente agora, mas nunca é tarde para celebrar uma data tão especial.

Nas próximas páginas, muitos assuntos interessantes para o seu crescimento profissional. É muito bom estar com você novamente.

Boa Leitura

NOVA DIRETORIA AFFAF



Oscar R. Froes Presidente Casticais Aracatuba



Marco Viola Vice Presidente Modial Art. Funerários



Marcelo Tcacenco 1º Secretário Funeart Art, Funerários



Adriana Bruschetta 2º Secretária Urnas Bruschetta



Antônio C. Marinho 1º Tesoureiro Urnas Godoy Santos



Adalto Paiva 2º Tesoureiro Fundição Paiva



Carlos A. de Souza Conselho Fiscal Urnas CAS





Devido a pandemia, **EXPONAF** ficou para 2023

Apesar dos inúmeros esforços por parte da diretoria da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), organizadora do evento, a Exposição Nacional de Artigos Funerários (EXPONAF) foi adiada para os dias 15, 16 e 17 de março de 2023. O local do evento será o mesmo, no Expo Dom Pedro, em Campinas, São Paulo.

Agendada inicialmente para maio de 2021, e posteriormente remarcada para outubro de 2021, a feira funerária teve que ser adiada para 2023 devido a pandemia. Confira a seguir nota na íntegra emitida pela entidade para os expositores já confirmados para o evento:

Caros Expositores. Infelizmente, em função da pandemia, estamos atravessando um período de muitas incertezas. Apesar da situação geral do nosso país caminhar para um período de estabilidade, após um primeiro trimestre complicado, ainda há muitas dúvidas em relação ao futuro.

A EXPONAF atingiu em 2019 um alto nível de organização e qualidade, o que faz aumentar ainda mais nossa responsabilidade em relação às novas edições. Sabemos que o investimento, e a expectativa de cada expositor em relação ao sucesso do evento, são altos.

Levando em consideração estes aspectos, e após análise com o Expo Dom Pedro sobre a real possibilidade da realização de eventos do porte da EXPONAF para este ano, chegamos a conclusão que a melhor opção neste momento é a transferência do evento para nova data.

Como é do conhecimento de todos, há outros eventos programados para 2022, onde muitos expositores estarão presentes. Então a próxima edição da EXPONAF será nos dias 15, 16 e 17 de março de 2023, no Expo Dom Pedro, em Campinas, São Paulo.

Contamos com a confirmação de todos para esta nova data, e nos colocamos a disposição para ajustes e reagendamento de pagamento dos valores restantes.



Sucesso em 2019, próxima edição da EXPONAF será em 2023.



Expo D. Pedro, em Campinas/SP, será novamente o palco do grande encontro do setor funerário.

Mas caso algum expositor tome a decisão de não confirmar participação para esta nova data, entre em contato para realizarmos os procedimentos necessários.

Fica nosso desejo de que em breve possamos estar juntos novamente, celebrando e compartilhando bons momentos de parceria e união. Sucesso a todos.

A expectativa para a realização do evento em 2021 era grande, tanto por parte da diretoria da AFFAF como dos próprios expositores, pois o evento poderia significar a retomada dos negócios e uma volta a "normalidade", que tanto tem nos feito falta.

Muito mais do que negócios, poder participar de um evento significa retomar os laços, rever amigos, e também seguir a vida depois de tantos transtornos causados pela pandemia. Mas prevaleceu a cautela, pois a EXPONAF é muito grande para ser feita em meio a dúvidas e incertezas, e também envolve grande organização e planejamento, que não combinam com pandemia.

A boa notícia é que a edição de 2023 deverá ser ainda maior do que 2019, e também do que estava sendo projetado inicialmente para 2021, e certamente muitas novidades virão pela frente. Agradecemos a compreensão de todos os expositores e pedimos desculpas aos visitantes que já faziam planos para estarem presentes em 2021. Mas logo tudo isto vai passar e poderemos, todos juntos, celebrar bons negócios na **EXPONAF 2023**. Até lá!

Saudades de uma feira funerária? Pelo QRcode ao lado você assiste a um vídeo da EXPONAF 2019.

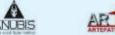


Expositores confirmados para a EXPONAF 2023































































































































Parceiros de verdade! Inovação e tecnologia para bem servir.

Rod. SC 160, km 53,5 - Bairro Industrial - Modelo - SC - CEP 89872-000 Fones: (49) 3365-3505 - 0800 645 0676 - Visite nosso site: www.espiritosanto.ind.br







URNA ES 085



URNA ES 091



URNA ES 119



ES054 50



URNA ES 01020

EXPONAF 2023 será ainda maior

Com espaço de circulação ampliado, como pode ser visto no mapa abaixo, a **EXPONAF**, que já havia batido recordes de expositores e visitantes na edição de 2019, será ainda maior em 2023, com destaque também para o auditório, com capacidade para até 900 pessoas, que irá abrigar a cerimônia de abertura e o cronograma de palestras.

Mesmo com a mudança de data, o local permanece o mesmo: o **Expo Dom Pedro**, anexo ao **Parque Shopping Dom Pedro**, em Campinas/SP, um dos maiores centros de compras do Brasil, com estrutura completa para oferecer aos visitantes e expositores a melhor experiência em feira de negócios: praça de alimentação completa e diversificada, estacionamento amplo e com preços acessíveis, cinema, supermercado, espaços infantis, serviços de beleza, caixas eletrônicos e uma grande variedade de lojas, nos mais diversos segmentos. Tudo isto em um espaço moderno e seguro.

TURISMO E LAZER

Viajar a negócios, com possibilidade de aproveitar o momento para descansar e programar uma atividade familiar é parte importante do sucesso da **EXPONAF**. Os visitantes e expositores contarão com boas

opções de passeio e turismo pela região. Além de parques temáticos, pontos turísticos e ampla rede hoteleira, Campinas está próxima de outras ótimas atracões do estado paulista.

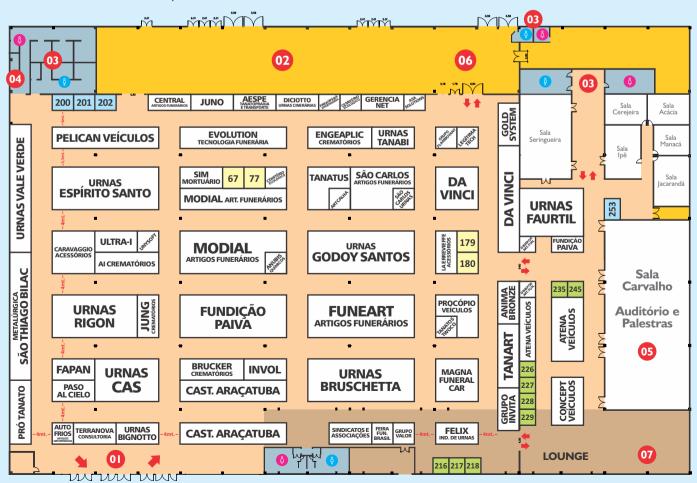
A começar pala capital, São Paulo, que tem sempre boas opções de shows, eventos e mais uma ampla gama de atrações. Para quem prefere unir negócios com descanso, vale a pena conhecer a região chamada "Circuito das Águas Paulista", com uma moderna infraestrutura hoteleira e de serviços, nos moldes dos melhores e mais modernos Centros Europeus.

MUITO MAIS DO QUE NEGÓCIOS

A ideia geral do evento, seguindo os mesmos objetivos das edições anteriores, é proporcionar um momento de confraternização de todo o setor funerário.

Mais do que uma oportunidade para realizar negócios, a **EXPONAF 2023** será um momento de aproximar as pessoas, estreitar os laços de parceria e proporcionar um ambiente de crescimento profissional, coisas que nos faltaram tanto nesta pandemia.

Informações: www.EXPONAF.com.br ou WhatsApp 41 9.8763-8750



LEGENDAS: 01 Entrada/Saída/Credenciamento; 02 Docas; 03 Sanitários; 04 Fraldário; 05 Sala de Palestras; 06 Espaço Food Truck; 07 Lanchonete. Veja mapa atualizado e ampliado no site www.EXPONAF.com.br.











CONFIANÇA

A Plasvacuun já tem mais de 20 anos atuando no ramo de veículos especiais e funerários.



MANUTENÇÃO

Por optar usar a fibra de vidro aliamos qualidade, fácil manutenção e valor baixo em manutenções.



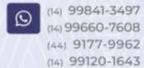
VARIEDADE

Atualmente temos uma gama com vários modelos de montadoras diferentes a escolha do cliente.

Acabamentos desde os mais simples até os mais sofisticados. Modelos para movimentações diárias e cortejos em percurso curto ou longo.

Produção e entrega em tempo hábil e em todo território nacional.

Contatos e maiores informações





(14) 3815-3202 (14) 3881-1540



Avenida Mário Sartor, nº 350 - Distrito Industrial Rua Júlia Alves Grilo, nº 70 - Distrito industrial 1 Botucatu - SP



https://carrosfunerarios.com.br/



veiculosplasvacuun@hotmail.com

50 anos do Grupo Bruschetta é marcado por luta, amor, dedicação e união familiar

Tudo começou com a matriarca da família, Dona Clarinda. Na década de 70, era proprietária de uma funerária da cidade de Bilac/SP e, naquela época, os atrasos na entrega das urnas e outras mercadorias eram constantes. Foi então que seu filho, Sr. Ariosto Bruschetta, proprietário da Indústria de Móveis Santa Rita, passou a atuar na fabricação de urnas funerárias para atender somente às necessidades da família.

No início, Sr. Ariosto, produzia os móveis durante a semana e as urnas nos finais de semana. Era um trabalho puxado, mas a vontade de ajudar sua mãe era grande. Com adaptações no maquinário, aprendeu sozinho a arte de fabricar urnas funerárias, e assim começou uma nova etapa em sua indústria, passando a atender também outras funerárias.

Não demorou muito para que a empresa começasse a crescer e, a necessidade de investimentos em máquinas e contratação de funcionários para atender demanda crescia na mesma proporção. Sr. Ariosto tinha uma família muito unida que estava presente na empresa: as filhas trabalhando no escritório e o filho mais novo, Benedito, o "Dito", adorava acompanhar o pai. Logo que saia da escola, Dito ia direto para fábrica e lá passava o dia todo. Aos 10 anos aprendeu a trabalhar como operador de torno, depois aprendeu a trabalhar com outras máquinas e percorreu todo setor industrial da fábrica.

Vendo a vontade do filho em crescer profissionalmente, o Sr. Ariosto pediu a um amigo, dono do escritório Ipiranga, para empregá-lo, a fim de ter mais experiência. Dito então trabalhou como office boy, depois no departamento pessoal, e aos 14 anos, com mais experiência, retornou à Indústria Santa Rita, passando por todos os departamentos da empresa e conhecendo toda sua rotina.

Com apenas 16 anos, voltou sua atenção para a área comercial. Viajando de ônibus, abriu novos mercados e conquistou muitos clientes. Completados 18 anos, Dito passou a fazer suas viagens comerciais de carro, abrindo mais regiões. Nos anos seguintes, em ritmo acelerado, a empresa foi crescendo e conquistando cada vez mais mercado no Brasil.



Primeiras entregas, ainda nos anos 1970.





Ariosto Bruschetta

Benedito Bruschetta em 1994

No ano de 1994, Benedito comprou as ações da Indústria Santa Rita. Em 1995, casou-se com Adriana, que se tornou seu braço direito na empresa. Os anos seguintes foram marcados por importantes investimentos e conquistas. Em 1998, adquiriram uma nova marca de urnas, a Monte Fiori, nascendo assim o Grupo Bruschetta. Em 2004 a produção da empresa passa a ser feita praticamente em sua totalidade com madeira oriunda de reflorestamento (98%), e apenas 2% de madeiras nobres, cuja extração é inspecionada pelo IBAMA.

Em 2006, um grande empreendimento do grupo na cidade de Russas/CE, a abertura de uma empresa voltada para o atendimento diferenciado aos clientes da região Nordeste. Em 2008, ampliação da fábrica de Bilac, com o propósito de aumentar sua capacidade produtiva, além de proporcionar aos seus colaboradores melhor qualidade de vida no ambiente de trabalho.

O Grupo sempre teve como um de seus principais diferenciais o investimento em tecnologia. Em 2012, foram importados da Itália um robô de pintura e um centro de usinagem, além de outras máquinas adquiridas no Brasil. Já em 2018, a realização de um grande sonho do casal Benedito e Adriana: inicia-se a construção da unidade fabril própria de Russas/CE.

Mas o principal foco do Grupo Bruschetta é em seu capital humano. A empresa entende que a opinião do seu público interno, seus colaboradores, tem grande influência nas opiniões e perspectivas do público externo. Por isso investe constantemente em treinamento, palestras, workshops, endomarketing, feiras, eventos e confraternizações, mantendo-se entre os maiores líderes de mercado do no setor funerário.

O ADEUS A BENEDITO BRUSCHETTA

Grandes histórias de sucesso são, muitas vezes, também marcadas por momentos tristes. Momentos que não parecem combinar com lindas trajetórias vivenciadas por empresários que sempre foram acima da média, como é o caso de José Benedito Bruschetta, ou simplesmente Dito, como era carinhosamente chamado por seus amigos, clientes, colaboradores e familiares. E quando a perda de alguém tão querido por tantas pessoas acontece cedo de mais, quando muito ainda poderia ser feito, o sentimento de vazio é ainda maior.

E foi com muita tristeza que o dia 12 de dezembro de 2018 começou para o setor funerário. A notícia do

falecimento de José Benedito Bruschetta, diretor do Grupo Bruschetta e na época 2º secretário da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), começava a se espalhar pelo Brasil através de mensagens em redes sociais com homenagens, palavras de carinho e condolências à família e funcionários.

Infelizmente, a notícia não foi uma surpresa, pois a maioria das pessoas sabia e acompanhava a dura batalha que Benedito vinha travando contra um câncer, mas o sentimento de vazio e lamento pela perda de um grande amigo, querido por todos, foi enorme. Muito mais do que um empresário, partiu um líder, um esposo exemplar, um pai dedicado, um familiar querido por toda sua família. Um chefe respeitado e admirado por todos os seus colaboradores.

E como poderemos ver na sequência desta matéria, em depoimentos e declarações de diversas pessoas que o conheciam e faziam parte da sua vida, sua construção tornou-se maior que ele próprio. Sua obra

permanece viva, agora nas mãos de sua esposa, Adriana Bruschetta, que ao lado dos colaboradores, parceiros e clientes, segue firme liderando a grande empresa que o Grupo Bruschetta se tornou.



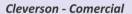
Benedito, a filha Ana Clara e a esposa Adriana

Depoimentos

"Em 1976, o Senhor Ariosto Bruschetta, carinhosamente chamado de seu Duda, me chamou para trabalhar na sua pequena fábrica de Urnas. Foram 44 anos de empresa. Agora, aposentado, sou eternamente grato por essa oportunidade. E minha filha Fabiana segue meus passos, trabalhando nesta grande empresa. Um abraço a minha segunda família!"

Antonio José Forni (Sanhaço)

"Há seis anos visto a camisa do Grupo Bruschetta com orgulho, pois represento umas das maiores fábricas d urnas do Brasil. Empresa honesta, que não mede esforços para que o melhor produto chegue ao cliente. Que venha mais 50 anos com saúde e conquistas!"



"Somos mais que parceiros comerciais, somos amigos. Agradecemos ter convivido com o Sr. Duda, Dona Zaira e com o

Dito, seres humanos formidáveis. Ficamos felizes que nossa querida Adriana mantém vivo os valores, sonhos e projetos traçados pelo Dito, como a unidade fabril de Russas/CE."

José Soares Rocha - Zé do Isaías - Funerária Nossa Senhora da Boa Viagem | Boa Viagem/CE

"Em 1991 comecei a trabalhar na empresa como estagiária. Ao final do estágio, nosso eterno Dito me ofereceu uma vaga fixa a qual aceitei com a maior alegria! Sou grata a Deus pela empresa, grata ao nosso amigo Dito pela confiança em meu trabalho e à Adriana por continuar acreditando no meu profissionalismo."

Gizele P. Zampieri - Gerente Administrativa

"Desenvolver produtos de qualidade, e com a identidade do mercado funerário carioca, tem sido muito gratificante nos últimos anos juntamente com o Grupo Bruschetta. Um crescimento profissional e também uma realização passada de pai para filho."

Jorge Carneiro

"Conheci a indústria de urnas Santa Rita através da minha amiga Michele Carvalho, representante comercial do grupo. Logo nas primeiras compras percebi a qualidade,

pontualidade e organização da empresa, pontos determinantes para realizar novos pedidos. Hoje, 15 anos depois, permanecemos com essa parceria. Parabéns Grupo Bruschetta!"



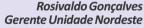
"O Grupo Bruschetta foi para minha vida um divisor de águas. Tive o privilégio de conhecer um homem extraordinário como o Sr. José Benedito Bruschetta e aprender muito com seu caráter e hombridade. Ser representante desta empresa há 11 anos é para mim um grande privilégio."



Joel Batista - Consultor de Vendas

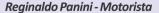
"Devemos muito à sabedoria do Sr. Benedito, que não poupava tempo para ensinar às pessoas como elas poderiam encarar as

situações da vida. Nós, da Unidade Nordeste, agradecemos pelo desenvolvimento sócioeconômico da nossa cidade através da fábrica recém construída. Um sonho, projeto e promessa do Sr. Benedito que se tornou realidade."



"O sucesso só pode ser explicado pela qualidade de uma equipe.

Seria impossível chegar aonde chegamos sem o trabalho e o esforço de cada um. Trabalho há 10 anos no grupo Bruschetta como motorista, e sou muito grato. Parabéns pelos 50 anos e por ser uma empresa que está sempre em evolução."





"Já são quase 13 anos de trabalho. No início foi complexo, pois sai de uma fábrica pequena de urnas funerárias para ingressar em uma das maiores do setor. Era tudo muito diferente. Mas hoje, estar nessa linda família é uma grande honra e satisfação."

Reinaldo

HOMENAGEM

"Quando tive oportunidade de trabalho como representante comercial no Grupo Bruschetta há 14 anos, vi que seria algo novo



e desafiador. Mas com o apoio do meu esposo Arlindo, que possui muita experiência no setor funerário, consegui desenvolver as habilidades necessárias. Hoje meu sentimento é de gratidão por fazer parte dessa grande família."

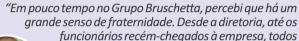
Nazaré Névoa - Repres. Comercial

"Tenho orgulho em participar desta organização, que é referência nacional e imprime seus valores a cada neaócio fechado. O Grupo Bruschetta é arande porque

não se limita a realizar seus projetos, mas ajuda seus colaboradores a também realizarem seus

sonhos."

Valtair - Representante Comercial



têm a mesma atenção em oferecer a melhor resposta às solicitações dos clientes, fornecedores ou parceiros. Este profissionalismo só é possível quando, o mesmo, está arraigado à cultura de uma empresa, e isto é nítido no grupo Bruschetta. Parabéns pelos 50 anos!"

João Alba - Gerente Comercial

"Por trás de um grande sucesso, há sempre uma grande equipe. Levamos conosco o companheirismo, conquistas,

amizades e o crescimento profissional e pessoal que o Grupo Bruschetta nos proporcionou. Nosso sentimento é de grande gratidão!"

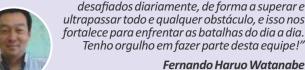
Marcos Samuel, Leticia Ferrareze, Natália Belorti - Equipe Operacional Comercial

"Há 29 anos presto serviço como representante comercial para o Grupo Bruschetta. Foram muitos momentos difíceis, mas

também, muitas alegrias, e conseguimos com nossa grande equipe alcançar essa marca histórica de 50 anos no mercado funerário. Agradecemos a todos os nossos clientes pela parceria durante todos esses anos."

Genival A. Martineli - Repres. Comercial

"É uma imensa satisfação fazer parte deste grupo que oferece a seus clientes o que há de melhor em urnas funerárias. Aqui somos



Gerente Compras | TI | Logística

"Como não se lembrar do Sr. Ariosto Bruschetta, e também do saudoso Benedito, que recebeu-me em sua empresa e em sua casa com a major presteza. A felicidade major vejo auando aceitou meu convite para a instalação de uma unidade no Estado do Ceará, na minha cidade de Russas. Muito obrigado a todos do Grupo Bruschetta, que tanto tem desenvolvido o nosso Nordeste. Só uma empresa forte comemora 50 Anos de existência!"

Raimundo - Grupo Cordeiro de Freitas



"Somos clientes do Grupo Bruschetta há mais de 15 anos, mantendo uma relação não só de cliente e fornecedor, mas também de fraternidade. Parabéns, Grupo Bruschetta, pelo marco deste cinquentenário e que sejam assim, cheios de sucesso, os próximos 50 anos."

Valmor Shmoeller - Pax Pernambucana do Brasil

"Um trabalho feito com dedicação, honestidade e seriedade sempre geram bons frutos. Parabéns ao Grupo Bruschetta, que é parte da nossa vida, e que nos faz crescer como seres humanos e profissionais. Que o futuro comece agora e nos reserve ainda mais sucesso e satisfação."

Lourival R. Rocha - Repres. Comercial

"Dito nos ensinou que os desafios e dificuldades não devem ser encarados como obstáculos intransponíveis, mas sim, como oportunidades de superação. Passados 29 anos de trabalho, de momentos aleares e tristes, agradeço a diretoria e companheiros de trabalho, pois vocês formam uma equipe de trabalho fantástica."

Wilson Cassiano Silva - Gerente Industrial



Apesar de todas as dificuldades já enfrentadas, sou uma pessoa extremamente abençoada por Deus. Nasci em uma família maravilhosa, com pais íntegros e

honestos. Conheci um grande homem, com quem constituí uma família linda. Seus pais, sempre trabalharam para que a vida "desse certo" em todos os aspectos, e, assim, uma história de muitas batalhas, alegrias e sucesso foi se desenhando.

Em 2018, após o falecimento do meu amado marido Dito, assumi os negócios da empresa, em que sigo mantendo uma administração séria, buscando aumentar e melhorar o legado da família a mim confiado. Nos últimos dois anos, contamos com uma reforma na unidade de Bilac, investimos em transporte e maquinários.

Em janeiro de 2020, concluímos a construção de um prédio próprio na unidade de Russas/CE, visando oferecer uma melhor qualidade de trabalho para

nossos colaboradores e um lugar digno para receber nossos clientes.

Essa história celebra agora seus 50 anos, e reflete a dedicação e o amor à profissão de muita gente. Um fado português traduz bem isso: "Há gente que fica na história da história da gente". E na nossa história, essa verdade foi sendo edificada. Há, por isso, uma gratidão em alta dose da minha parte por todos os que batalharam conosco para que tudo fosse sendo construído da melhor forma possível. Falar da Indústria Santa Rita é falar, pois, do coração de muita gente...

Adriana Bruschetta



Brusche ta

Produtos confiáveis. Marcas de respeito.

Since 1970

anos

OLHANDO PARA O FUTURO, SEM PERDER A ESSÊNCIA DO PASSADO.







Pandemia aproxima Pets e tutores: novas demandas

O isolamento social provocado pela pandemia, junto com o home office, tem causado diversos reflexos no cotidiano das pessoas, e um deles certamente é sobre a convivência dos animaizinhos de estimação com seus cuidadores. Talvez, para muitas pessoas, a única possibilidade de carinho e afeto durante a pandemia tem sido com seu pet, que certamente passou a ocupar um lugar ainda mais significativo em seu coração.

Em uma recente matéria sobre o assunto, no Diário de Pernambuco, a veterinária Juliana Furtado explicou que o comportamento dos cães e gatos podem estar passando por mudanças. Para uns, há sentimento de euforia. Para outros, uma certa estranheza em relação à mudança de rotina.

"A maioria dos cães adora passar o máximo de tempo com seus tutores. Os gatos, sentem menos, pois são mais independentes. Em um possível retorno dos tutores ao trabalho, acredito que os cães irão ficar mais 'depressivos' sem tanta companhia e atenção. Isso pode ser identificado como um problema", explica a profissional.

Os reflexos podem ser avaliados também no comportamento dos tutores. "Mais atenção, melhor cuidado com a saúde e mais afetividade. São incontáveis os benefícios de um pet na vida dos tutores. Conheço inúmeras histórias de animais que tiraram os donos de estado depressivo. ansiedade, síndrome do pânico. Alguém que nos ame incondicionalmente só traz benefício aos que convivem com ele", diz a veterinária.

A médio e longo prazo, esta nova realidade na relação pet x tutor certamente trará mudanças também para o momento da



No cemitério e crematório Morada da Paz Emaús os Pets são bem vindos.

despedida, e o setor funerário especializado em pets precisa estar preparado para isso. Em 2019, antes da pandemia, o número de cremações de Pets em São Paulo já era de 650 procedimentos por mês, numero que deve estar ainda maior durante a pandemia, e com certeza não vai parar de crescer.

PETS TAMBÉM NOS VELÓRIOS

Se com a pandemia os Pets e seus tutores estão mais próximos, será natural que, cada vez mais, pessoas e animais de estimação compartilhem os mesmos espaços. Isto já é visto em shoppings centers, supermercados, praças, parques, restaurantes, lojas, turismo, e por que não, também em cemitérios, crematórios e nas cerimônias de despedida?

Atento a esta nova realidade, o cemitério e crematório Morada da Paz Emaús, empresa do Grupo Morada, já oferece aos pets de pequeno porte um atendimento diferenciado. Na coleira com guia empunhada pelo dono, os pets podem circular nas ruas do cemitério e nos espaços sinalizados com o adesivo "Pet Friendly".

"O objetivo é tornar o momento de uma simples visita ou da despedida do ente querido mais prazerosa e menos dolorosa. Além disso, o simples ato de levar o pet para passear enquanto o tutor realiza os seus afazeres durante o passeio, pode deixar o animalzinho mais tranquilo e feliz", frisa a supervisora do Morada da Paz no Rio Grande do Norte, Jacvane Câmara.

Empresas que adotam essa prática são cada vez mais valorizadas, podem aumentar a frequência de visitantes e conquistar novos consumidores, além de valorizarem sua marca e ampliar o público potencial. O mercado pet é um dos segmentos que mais cresce no mundo, mas não adianta a empresa vender seu espaço como 'pet friendly" sem que isso realmente faça parte da sua filosofia, e seus colaboradores estejam preparados para o atendimento.

O público está cada vez mais procurando empresas que ofereçam diferenciais. As empresas que respeitam o pet, que tem estrutura para receber o cliente com o seu pet, já não são mais uma tendência, mas uma realidade. As empresas funerárias que atenderem essa demanda. com certeza vão se sobressair.



Luis HS Especialista em Marketing e Comunicação Empresarial.

Pesquisas recentes apontam que 61% dos brasileiros têm os seus pets como membros da família, e 62% disseram sentir falta de espaços para pets juntos gos donos.

Luis HS tem grande experiência em Marketing Funerário, atuando no setor há 20 anos. Ministra cursos, palestras e consultorias na área de marketing e vendas.

FUNEART

A mais **completa loja** de artigos funerários na internet!





Máscara com elástico de TNT



Máscara Kn95



Macacão Impermeável em TNT 60 Grs



Avental em TNT 40 Grs







Diversos modelos de Saco para Remoção







Fale agora com nossa equipe!

2 11 4692-5451 **2**

11 9 7204-9801

O "Novo Petróleo" do Setor Funerário

Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD

Vamos falar de petróleo! De acordo com os especialistas do mercado financeiro e de negócios os "dados pessoais" são o "novo petróleo". A expressão pode parecer estranha ao setor funerário, no entanto, seguramente é uma das expressões mais relevantes na atual fase do mercado funerá-

Estamos falando de dados de clientes: pessoas falecidas, cadastros e informações pessoais que as empresas funerárias e administradoras de planos funerários diariamente têm acesso. É desses dados que estamos falando e esse sim é considerado o novo petróleo mundial.

Quando digo que o "novo petróleo" é uma das expressões de maior relevância na atual fase do mercado funerário, é porque o mercado está em um momento de grande ascensão, em que as empresas buscam a profissionalização, visando resultados mais efetivos, com melhoria nos números de vendas e na qualidade dos serviços prestados. É indiscutível e poderia até arriscar dizer que a atual busca pela profissionalização é algo jamais vivido com tanta intensidade no setor.

Os "dados dos clientes" são vistos como o "novo petróleo" porque com esses dados as empresas podem traçar perfis de clientes, elaborar e aperfeiçoar técnicas e estratégias de vendas. Esse perfil, obtido diariamente, se bem utilizados, podem direcionar as empresas para que saibam o que seu público realmente deseja, tornandoas mais atrativas comercialmente e consequentemente mais lucrativas.

Com esses dados as empresas realizam vendas de diversas formas, através de diversos veículos de vendas, como telefone, internet, porta a porta e assim por diante. Com esses dados é possível definirmos bairros e regiões mais receptivas, a faixa etária não apenas dos titulares, mas também dos beneficiários, assim como estatísticas em relação a óbitos e atendimentos.

Com isso, além das técnicas adequadas de vendas, é possível estabelecer critérios mais apropriados para a prestação dos serviços, assim como uma melhor adequação de seus contratos de planos de assistência funerária, tornando-os mais atrativos comercialmente, menos onerosos e mais lucrativos.

Mas esses dados podem se tornar um grande pesadelo se não forem tratados da forma adequada. Em 14 de agosto de 2018 foi promulgada a Lei Federal nº 13.709 (Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD). Essa lei dispõe sobre o "tratamento de dados

pessoais, inclusive nos meios digitais, por pessoa natural ou por pessoa jurídica de direito público ou privado, com o objetivo de proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural".

Alguns dispositivos desta norma entraram em vigor anteriormente, mas a maior parte dela passará a vigorar ao longo de 2021. Logo, não podemos deixar o assunto para depois, pelo contrário. Há muito pouco tempo para que as empresas se adequem a essa legislação.

É necessário uma adequação às regras, porque se forem descumpridas, as empresas poderão ser advertidas, sofrer multas iniciais em valor de 2% (dois por cento) de seu faturamento bruto do último exercício fiscal, multas diárias até o limite de R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais), exposição pública da penalidade, dentre outras penalizações.

O art. 55-J da Lei Geral de Proteção de Dados diz que deverão ser criadas normas, orientações e procedimentos simplificados e diferenciados, inclusive quanto aos prazos, para que microempresas e empresas de pequeno porte, bem como iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem startups ou empresas de inovação, para que estas possam se adaptar à norma.

Então, sabe-se que as micro e pequenas empresas e empresas de pequeno porte, que são a maior parte das empresas que compõem o setor funerário, terão um tratamento diferenciado e acreditamos que até mais facilitado para a adequação às normas. No entanto, as regras gerais de respeito e cuidados com o processamento desses dados certamente será mantido, assim como as penalidades.

Em relação às adequações, podemos citar a previsão do art. 38 da norma, que prevê que "poderá ser determinado às empresas que elaborem relatório de impacto à proteção de dados pessoais, inclusive os dados sensíveis, referente às





Anderson Adão OAB nº 40.886/PR

"Se trata de um modelo de norma adotado em vários países do mundo e causa um grande impacto às relacões comerciais e a forma de tratar as informações recebidas pelas empresas de seus clientes."

Anderson Adão (OAB nº 40.886/PR) é Advogado com escritório em Curitiba, PR. Atua junto a empresas do setor funerário de todo o país há mais de 15 anos, com vasta experiência em licitações públicas do setor funerário e na adequação dos planos funerários à nova regulamentação.

suas operações de tratamento de dados, nos termos de regulamento, observados os segredos comercial e industrial. Esse relatório deverá conter a relação dos tipos de dados coletados, a metodologia utilizada para a coleta, a garantia da segurança das informações e a análise do controlador com relação a medidas, salvaguardas e mecanismos de mitigação de riscos adotados".

A Lei Geral de Proteção de Dados traz conceitos e um vocabulário novo ao mercado, o que mostra a necessidade de as empresas buscarem desde já o conhecimento necessário para a adequação à essa nova realidade, pois a LGPD é um divisor de águas.

Se trata de um modelo de norma adotado em vários países do mundo e causa um grande impacto às relações comerciais e a forma de tratar as informações recebidas pelas empresas de seus clientes.

Os dados pessoais das pessoas são um "tesouro". Esses dados são direitos fundamentais das pessoas, muitas vezes relacionados a intimidade, a liberdade e a privacidade em si e por isso a Lei Geral de Proteção de Dados foi criada e se torna fundamental, porque os dados pessoais são uma grande riqueza e uma riqueza que pertence ao indivíduo.

Constantemente vemos na mídia pessoas e empresas sendo penalizadas por divulgações de dados pessoais de forma indevida, como por exemplo o "Facebook", que mais de uma vez incorreu no vazamento de dados de milhões de usuários, sendo condenado a multas bilionárias. Talvez o empresário possa estar se perguntando "como poderia ocorrer um vazamento de dados pessoais de seus clientes e quem iria se interessar por esses dados?"

Então vamos criar uma situação hipotética, mas que sabemos que é uma realidade do setor, mas não uma exclusividade. Vamos imaginar um vendedor de plano funerários, que realiza várias vendas mensais, possui uma boa produtividade, mas por motivos pessoais acaba se demitindo da empresa e algum tempo depois é admitido na empresa concorrente.

Coincidentemente no mesmo período se inicia uma onda de cancelamento de contratos por seus clientes e ao analisar esses contratos, se constata que a grande maioria dos contratos cancelados são de contratos firmados por "aquele" funcionário que pediu demissão e hoje é o campeão de vendas do concorrente. Além da prática da concorrência desleal, que será discutida num artigo próprio desse tema, temos aqui a mais clássica situação de vazamento de dados pessoais.

Seus clientes podem não se importar de aquele vendedor lhes abordar para realizar a troca do seu contrato

pelo contrato do concorrente, no entanto, tal situação pode ser diferente se o cliente começar a receber ligações e mensagens telefônicas ofertando produtos.

Em geral, as pessoas que começam a receber ligações e mensagens de empresas e pessoas desconhecidas, questionam onde foi que aquela empresa obteve seus dados. Até então, nada acontece, mas com a lei em vigor, se for constatado que os dados pessoais foram "vazados" de sua empresa, diversas penalidades podem acontecer.

Vale lembrar que o problema dificilmente estará no vazamento de dados de um único cliente, mas de uma massa de clientes, sendo que possivelmente a penalidade será aplicada sobre a quantidade de dados vazados, multiplicando o valor da penalidade pela quantidade de clientes afetados.

A penalidade não será aplicada apenas para vazamento de dados, mas também para a utilização indevida desses dados, ou seja, já que sua empresa possui um cadastro de clientes, ela pode passar a ofertar serviços e produtos a estes, no entanto, ela pode ser penalizada se esses clientes não autorizarem a utilização de seus dados pessoais a tal finalidade.

Então, voltando à necessidade de adequação, serão necessários uma série de novos documentos e autorizações dos clientes. Por isso é importante as empresas consultarem seus departamentos jurídicos e parearem estes com seus departamentos de vendas para que possam ser elaboradas novas rotinas de trabalho.

O setor funerário deve agregar essa mudança na forma de trabalho, uma vez que se trata de uma nova realidade a qual todos deveremos aprender a lidar. É importante cuidar e trabalhar da forma correta para que o "novo petróleo" não se transforme no grande inimigo das empresas.





f /AndersonAdaoAdvocaciaEspecializada

(i) /andersonadao.oficial

Licitações, Contratos e Análises de Documentos • Direito Comercial, Empresarial e Administrativo • Assessoria em Formulação de Leis, Decretos e Editais • Ampla atuação e conhecimento do setor funerário

Acesse: www.andersonadao.com.br Ótimos artigos para leitura.



advocacia@andersonadao.com.br | (41) 3408-7827 (9 9.9904-2488 | Curitiba/PR

O luto em tempos de pandemia



Houve uma época em que a morte era considerada natural, quando se morria em casa, na presença de amigos e familiares. Entretanto, com o passar do tempo isso foi mudando e a morte passou a ser considerada invertida, ou seja, escondida e no hospital. Deixou de ser vista como um fenômeno natural para ser um fracasso.

Até pouco tempo atrás a morte era considerada um tema tabu, complicado de ser discutido. Dificilmente, alguém pensava sobre a sua própria morte, a negava, como se ela só existisse na casa dos outros.

Hoje, o cenário mudou devido à pandemia, provocada pelo novo coronavírus, e se fala mais abertamente sobre ela, uma vez que, começou a fazer parte da vida de muitas famílias.

O luto ocorre quando acontece uma perda significativa em nossas vidas. Seja uma perda real (um parente, um amigo, um conhecido) ou uma perda simbólica. E em tempos de pandemia pelo novo coronavírus, muitas perdas simbólicas estão ocorrendo, devido ao isolamento social: passeios no parque, nos finais de semana; compras no supermercado; atividades físicas ao ar livre, entre outras.

Nesse momento, muitos gostariam de saber o que fazer para que haja elaboração do seu luto? No entanto, não existe uma receita pronta para isso, pois o luto é um processo individual e singular, onde cada um tem o seu próprio modo de se enlutar. Todavia, importante frisar, que se trabalhe para que lá na frente o mesmo não se transforme em um luto complicado, com necessidade de ajuda especializada.

Vive-se uma espécie de luto coletivo, com o avançar do numero de mortes devido ao novo coronavírus. E neste momento, o ritual de despedida está sendo negado, devido à contaminação.

No entanto, realizar o ritual de

despedida é muito importante para que a perda seja validada, propiciando a elaboração do luto. O importante é que haja algum tipo de despedida, mesmo que seja simbólica, para que o luto não evolua para um luto complicado.

Buscam-se alternativas para isso: vídeo chamadas com familiares e amigos do ente querido que se foi; missas online pela intenção da alma daquele que já partiu, são alguns exemplos. Quando possível, contatar com a empresa funerária para que o carro fúnebre passe pela rua, onde o falecido morava, para que seus familiares possam se despedir, ao menos de longe.

Isso conforta aqueles que ficam, no sentido de que estão fazendo alguma coisa por aquele que não está mais aqui. Lembrando ainda que, o ritual religioso pode servir como uma espécie de prevenção ao luto complicado.

E alguns perguntarão: Quando o processo do luto termina? Costumo dizer que, quando se lembra daquele que partiu com uma saudade gostosa e não mais dolorosa. Quando quem ficou, investe em novas relações e projetos.

Até agora, foi falado de quem fica, porém, quem parte também pode se enlutar pela sua própria doença. E quando falo do paciente, importante dizer que, muitas pessoas não tem medo da morte, mas sim do modo como ela poderá acontecer.

A pesquisa nos mostra que a maior angústia do ser humano é o medo de ser esquecido, após a sua partida. Recomenda-se, portanto, que lembrar-se dos aspectos positivos da relação e do amor envolvido com quem partiu, deva se sobrepor aos sentimentos e lembranças negativas dos últimos momentos vividos.

Para ninguém a vida será a mesma depois da pandemia provocada pelo novo coronavírus, contudo, a resiliência fará parte desse novo normal.





Solange Wieaand Psicóloga . CRP 3266/08

"Realizar o ritual de despedida é muito importante para que a perda seja validada, propiciando a elaboração do luto."

*Sobre a autora:

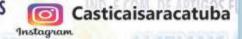
SOLANGE DO CARMO **BOWONIUK WIEGAND-**Psicóloga, Doutoranda em Teologia, Mestre em Bioética pelo PPG Bioética PUCPR. Professora e coordenadora do Curso de Extensão Falando sobre Perdas e Lutos da Universidade Positivo. Professora convidada do Curso de Especialização em Cuidados Paliativos da PUC PR Professora convidada da Faculdades Pequeno Príncipe. Coordenou Grupo de Apoio a Enlutados e foi psicóloga voluntária na Associação dos Funcionários Aposentados do Banestado (AFAB). Membro do Grupo de Pesquisa em Bioética, Cuidados em Humanização e Saúde; Grupo de Pesquisa em Bioética, Saúde Pública Global e Direitos Humanos; Grupo de Pesquisa Espiritualidade e Saúde, todos da PUCPR-CNPq. Atua na área de Tanatologia há mais de 20 anos com cursos, palestras, seminários, com coautoria em livros e publicação de artigos.











Visite nosso site: WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR



Contato: (18) 3623 57-34 (18) 99631 19-13

Email: casticaisaracatuba@terra.com.br| End.: Rua dos Buritis, 127- 16.012-170- Araçatuba |SP

Por que participar de licitações?

Nova lei 14.133 de 01.04.2021 já está em vigor!

A licitação é o processo administrativo para a contratação de bens e serviços em quaisquer das esferas do governo — Federal, Estadual ou Municipal. Recentemente foi sancionada a Lei 14.133 de 01 de abril de 2021, para alterar o conteúdo das Leis 8666/93 (Licitações) e 10520 (Pregão Eletrônico e Presencial).

Ocorre que a referida Lei 14.133 revogou, na data de sua publicação (01/04/2021), os artigos 89 a 108 da lei 8666/93 - Dos Crimes e das Penas e Do Processo e do Procedimento Judicial, estabelecendo o lapso temporal de 02 (dois) anos para iniciar sua vigência. Assim, temos que a lei 8666/93, que trata do procedimento licitatório, continua parcialmente em vigor.

A licitação é o processo formal de competição entre empresas interessadas em prestar serviços ou vender produtos ao governo, sendo muito vantajoso participar de uma licitação pública. O processo garante disputa igualitária entre as empresas participantes, que tomam conhecimento sobre todas as condições para participar do certame, através do edital.

A licitação, por ser um processo administrativo, obrigatoriamente deve respeitar alguns princípios - base que sustenta a Lei. Ou seja, são os princípios que servem de fundamento para que se possa interpretar a legislação. Na licitação, temos os seguintes princípios estabelecidos no artigo 3º da Lei 8666/93 e artigo 5º da Lei 14.133/2021:

Legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da publicidade, da eficiência, do interesse público, da probidade administrativa, da igualdade, do planejamento, da transparência, da eficácia, da segregação de funções, da motivação, da vinculação ao edital, do julgamento objetivo, da segurança jurídica, da razoabilidade, da competitividade, da proporcionalidade, da celeridade, da economicidade e do desenvolvimento nacional sustentável.

Desta forma, temos que todas as

empresas participantes de uma licitação tem, (em tese) as mesmas chances de ganhar a licitação. Dizemos "em tese", porque é óbvio que um empresário que se preparou para participar de uma licitação, que analisou o edital e elaborou sua documentação e propostas (técnica e comercial) de acordo com as exigências do edital, tem chances maiores de ser o vencedor do certame.

O procedimento licitatório possui várias modalidades: concorrência, tomada de preços, carta convite, leilão, concurso e pregão. Todas essas modalidades possuem fases de análise de habilitação (documentos) e classificação (propostas técnica e comercial). No Pregão, existe também a fase de lances.

Uma empresa que já tenha participado e vencido uma licitação, possui uma oportunidade de destaque no mercado, visto ser uma comprovação de excelência de seu produto ou serviço, mas além disso, as principais vantagens em participar de um certame licitatório, são:

- · Em uma concessão de serviços funerários prazo longo do contrato (10 a 20 anos prorrogável por igual período estabelecido no Edital);
- · No máximo duas ou três licitantes no Município (número estabelecido no Edital);
- · Frequentemente você também recebe os serviços assistenciais (estabelecido no Edital);





Eliana Felix Advogada

"Participar de licitações é sempre um excelente negócio para aqueles que querem expandir suas empresas, aumentar lucros e receitas."

Eliana Felix é advogada, com mais de 20 anos de atuação no mercado, graduada pela Faculdade de Direito de São Bernardo do Campo, Mestre em Direito Ambiental, com especialização em Direito Constitucional e Violência Doméstica Contra Crianças e Adolescentes.

- · Garantia do pagamento dos serviços ou fornecimento (urnas ou produtos funerários);
- · Possibilidade de aumento de lucros você tem a certeza de comercialização de seu produto ou servico;
- · Redução de custos com publicidade após firmar contrato com a Administração Pública, somente os vencedores do certame poderão fornecer produtos e serviços dentro do prazo e nas condições estabelecidas no Edital e posterior contrato;
- · Independentemente de onde esteja situada a empresa, o empresário poderá participar da licitação - sendo que no caso de produtos, pode fornecer de qualquer parte do país (considerando todos os custos envolvidos) e no caso de prestação de serviços (concessão de serviços funerários) após a licitação o empresário tem um tempo para instalar sua filial, ou matriz naquela cidade onde venceu o certame.

Por tudo isso, vemos que participar de licitações é sempre um excelente negócio para aqueles que querem expandir suas empresas, aumentar lucros e receitas. Evidentemente reiteramos que a consultoria de um especialista durante o procedimento licitatório é muito importante, afinal, o consultor poderá analisar o edital, pedir esclarecimentos, impugnar questões do edital que não estão

claras, verificar a documentação a ser apresentada, bem como as propostas técnicas e propostas comerciais.

Poderá também analisar os riscos de apresentação de lances (lances inexequíveis), avaliar os documentos apresentados por outros concorrentes, impugnando-os quando necessário, sem falar que poderá apresentar recursos administrativos ou mesmo judiciais quando necessários.

Aquele que participar em processo licitatório e se sagrar vencedor, evidentemente estará um degrau acima no mercado funerário.

Dra. Eliana Felix de Lima | Especialista em Licitações





DR^a ELIANA FELIX ESPECIALISTA EM LICITAÇÕES

Para garantir a participação da sua empresa de forma profissional e sem riscos de desclassificação, conte com os serviços técnicos especializados da Dra. Eliana Felix, que colocará a sua disposição mais de 20 anos de experiência em licitações funerárias.

Em nosso site e redes sociais, dicas e novidades sobre licitações funerárias.

NOSSOS SERVIÇOS:

- Análise da documentação exigida no edital;
- Impugnação do edital;
- Apresentação de recursos e defesas contra os concorrentes:
- Elaboração de leis, decretos, atos de justificação e editais para concessão de serviços funerários, cemitérios e crematórios.

Siga nossas redes sociais: O/elianafelixlicitacoes //elianafelixadvogada

ENTRE EM CONTATO

🋜 (11) 4427-7925 | 🚫 (11) 9.4080-4232 | 🤘 elianafelix@hotmail.com | 📵 www.elianafelixlicitacoes.com.br



Homenagens em tempos de Pandemia

Quem um dia imaginou que, no ano de 2021, nos veríamos em meio à essa tempestade que ainda estamos passando, e por enquanto, sem previsão alguma de quando chegaremos ao outro lado ou se ela por si só se dissipará.

A quantidade de óbitos só aumenta a cada dia e a dor das famílias enlutadas parece não ter fim. Na última despedida aos entes queridos, a realidade limita-se ao choro e ao distanciamento. Famílias que perderam duas ou mais pessoas e que amargam a dura realidade da privação de poder oferecer uma despedida digna para os que partem.

Alguns casos muito curiosos e ao mesmo tempo trágicos se proliferam pelo país em meio ao caos instalado, casos que merecem destaque, como o que aconteceu no município de Juruti no Pará, onde um advogado de 60 anos foi sepultado com suspeita de Covid-19, e seguindo as orientações da Vigilância Sanitária e outros órgãos relacionados à área da saúde, não houve velório.

Sendo assim, foi sepultado sem a presença dos familiares, mas no dia seguinte ao sepultamento chegou o resultado do exame e ele havia testado negativo para o covid-19, o que causou mais indignação e revolta, tanto que os familiares extremamente consternados impetraram uma ação para que pudessem fazer a exumação do corpo e realizar uma cerimônia de despedidas com dignidade. Após a cerimônia realizada, daí sim puderam fazer o sepultamento com o mínimo de dignidade, mas a experiência traumática jamais será esquecida.

Já na capital Paraense, durante o velório de uma senhora de 68 anos, os poucos familiares ali presentes, impulsivamente abriram a urna funerária que viera lacrada e viram que se tratava de outra pessoa e correram em busca do paradeiro da Sra. Maria da Conceição que foi encontrada viva num leito do Hospital Abelardo Santos, naquela mesma cidade. No cemitério Tarumã, em Manaus, familiares estavam abrindo as urnas, já lacradas, à beira das inúmeras covas já abertas, para terem certeza de que estavam sepultando realmente seus familiares.

Não se trata somente da dor de perder um ente querido, esse sentimento ganha sentido exponencial quando é negado o direito de se despedir, homenagear e sepultar. Nesse momento, somos obrigados a olhar para o futuro e repensar nossas atitudes. Assim que essa pandemia passar e os velórios e sepultamentos tiverem seus protocolos normalizados, as cerimônias de despedida terão fundamental importância, porque serão muito mais valorizadas pelos familiares de uma maneira geral.

Podemos esperar da parte do próprio cliente o desejo de celebrar um momento especial na cerimônia de despedida, a argumentação do atendente funerário também será muito mais valorizada e as possibilidades de se vender e realizar o que de melhor se pode oferecer nesse momento será crucial, inclusive de mudanças da cultura funerária no país. Não é uma questão de "tirar proveito" da situação, mas estar preparado.

A contratação de serviços funerários certamente sofreu uma ressignificação na mentalidade do povo brasileiro. É hora de estruturar ou reestruturar a equipe de cerimonialistas e todos os envolvidos na prestação de serviços de homenagens póstumas, visando oferecer o melhor, encantando e principalmente fidelizando o cliente pela qualidade do serviço presta





Daniel Malaquias Especialista em atendimento funerário.

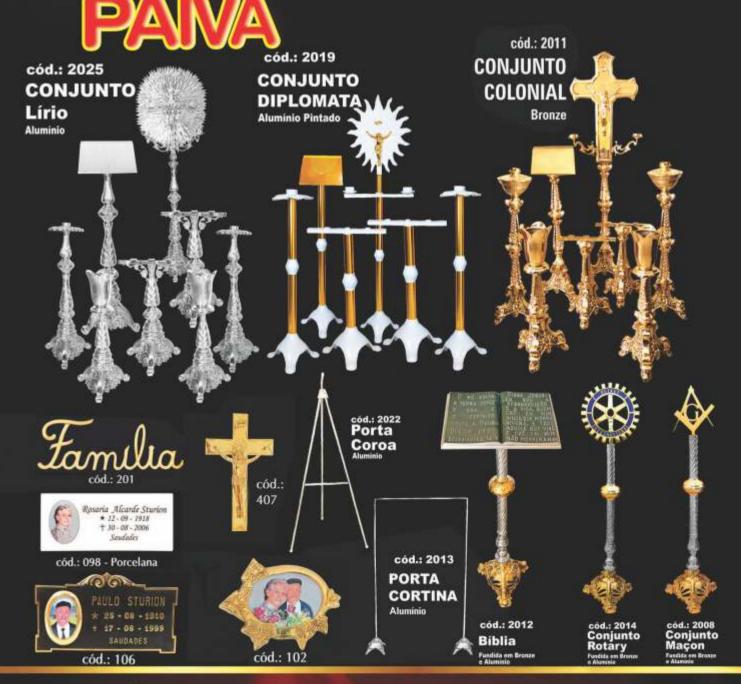
"Alguns casos muito curiosos e ao mesmo tempo trágicos se proliferam pelo país em meio ao caos instalado, casos que merecem destaque."

Daniel Malaguias é Consultor e Palestrante no setor funerário. Tem grande experiência em atendimento ao cliente, em especial durante os velórios.



FUNDIÇÃO

Tradição e Qualidade em peças de Bronze, Alumínio e Metais



Na crise, mantenha-se ativo!

O termo "crise" é usado para registrar as dificuldades que ocorrem em torno do homem. Com as crises, nos superamos, nos reinventamos e crescemos. Sempre saímos de uma crise, de alguma forma fortalecidos e melhor preparados. Portanto, tenho plena convicção que sairemos dessa crise também. Arranhados, magoados, sentidos, muitos com perdas irreparáveis. Porém, melhores seres humanos, mais humanos inclusive, mais sensíveis, mais solidários, mais empáticos, mais criativos, melhores maridos, esposas, filhos, pais, líderes e colegas de trabalho. Melhores para vida!

Não há crise que dure para sempre nem sucesso que não acabe. Saber aproveitar todos os momentos e extrair licões valiosas para o seu desenvolvimento é fundamental. Nesta edição discorrerei sobre a importância de se manter atualizado, bem informado e pronto para tocarmos as nossas vidas, seja ela durante a crise ou quando ela terminar, pois como diz o jornalista Chico Pinheiro: "É vida que segue!".

Ao ler esta matéria, como estará a situação do nosso País? Estaremos longe, ou a um passo do final dessa Pandemia que nos assola? O que realmente importa nesse momento é não nos deixarmos abater, devemos manter nossas mentes ocupadas e estarmos preparados e constantemente nos atualizando, isso é que fará toda a diferença.

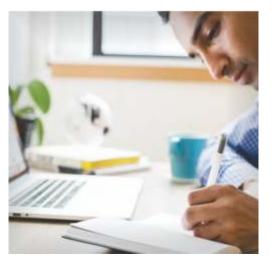
Sempre participei de cursos, palestras e treinamentos. Leio livros, revistas, matérias em jornais e assisto vídeos sobre nossa profissão, em especial do nosso segmento. No princípio tinha plena convicção que era para aprender algo novo, mas com o passar dos anos e a maturidade, vi que na verdade, tudo era para me manter ativo e reflexivo. Hoje enxergo que em 90% das vezes, os temas, as técnicas e mensagens abordavam sempre as mesmas coisas, e aprendi que tudo isso é de suma importância para se atualizar, aprender com as novidades, e principalmente para não esquecermos tudo que já nos foi ensinado, mesmo que com outra roupagem.

Portanto, vamos aproveitar as oportunidades para manter em atividade os nossos neurônios, e uma maneira disso

acontecer é através de treinamentos e cursos, que na atualidade são ministrados remotamente, gravados ou em tempo real. É o combustível que nos abastece de conhecimentos e nos faz reavivar. Novas diretrizes e atalhos você certamente conhecerá, até porque, fomos obrigados pela necessidade de nos aperfeiçoarmos, de descobrir meios que nos mantenham no jogo. Acredito também que novas técnicas de vendas devam ser criadas, novas estratégias desenvolvidas mesmo que aplicadas em cima das mesmas bases, que são pilares muito antigos criados por quem lá atrás teve a brilhante ideia de instituir os cursos e treinamentos.

Coloque seu cérebro para estar em constante atividade, tente acompanhar as tendências e esteja linkado com a modernidade, isso também faz parte do processo evolutivo. Faça treinamentos, leia livros, assista vídeos, e porque não, desenvolva novas formas de vender. Todo esse histórico será seu para a vida, válido em épocas de calmaria ou tempestuosas, o importante não é como as dificuldades irão se apresentar e sim como você estará preparado para enfrentá-las. Fica a dica então!

Pensou que eu iria me esquecer? Mas é certo que estou com saudades, ainda mais com essa "desaproximação" social. Já citei Og Mandino em outra matéria, mas nesta a frase é quase que um mantra: "Isso também passará!". Na próxima edição certamente discorrerei sobre tópicos inerentes ao nosso ofício e sejam eles quais forem sempre serão elaborados com o coração e a certeza de que de alguma forma ajudou alguém. Figue com Deus e sucesso!





João Luiz dos Santos Consultor Comercial

"Isso é de suma importância para se atualizar, aprender com as novidades, e principalmente para não esquecermos tudo que já nos foi ensinado."

João Luiz dos Santos é profissional da área comercial dede 1987. Atuou por 9 anos no segmento de automóveis, e em 1999 migrou para o setor funerário. Desde antão tem se dedicado ao desenvolvimento e criaçãode equipes de vendas em várias empresas de renome nacional, como Sistema Prever (PR e SC), Angelus PAX (RS), PAX Dourados (MS), Grupo Jardim das Acácias (PR), Grupo L.Formolo (RS), ACM - Grupo João XXIII (RS) e atualmente está empreendendo na área de cursos online, in company, e desenvolvendo uma página e um canal voltados totalmente ao enriquecimento de informações para o setor funerário, na área de Planos Funerários.

Modelo 06 CAS em alta.

28Cm de altura

As umas se destacam no mercado pelo tamanho de sua caixa, que chega a 28 centímetros de altura.

Tradição e Inovação.



Ref: 06X Cor 11



Ref.: 06 Cor 02



Ref.: 06 Cruz Cor 01



Ref: 06 Rosário Cor 03

Sua **referência** em ataúdes.



www.casindustrial.com.br Fone/Fax: (48) 3652-3100

É hora de expandir minha empresa ou aguardar o pós-pandemia?

Em pesquisa realizada em cemitérios, crematórios e funerárias ao longo de 2020, foi possível identificar que, ainda que o volume total de serviços funerários tenha aumentado em decorrência da pandemia do novo coronavírus, na prática viu-se uma queda de faturamento nas empresas do setor, especialmente em função do ticket médio (preço médio dos serviços) ter caído significativamente. Com velórios mais curtos e alguns casos até sem velório, as famílias tem optado por urnas, ornamentações e jazigos mais simples, atingindo em cheio o faturamento do setor.

Neste contexto, uma pergunta tem surgido na cabeça do empresário do setor funerário que já estava preparado para novos investimentos: invisto agora o que havia planejado para expandir minha empresa ou aguardo passar a pandemia? A resposta para essa pergunta passa por uma série de fatores como: tamanho da cidade, quantidade de concorrentes, qual o investimento pensado, além, claro, da expectativa e velocidade de retorno que o empresário espera. Mas uma coisa em meio as variáveis é certa: nosso mercado mudou na pandemia e a tendência é que mude ainda mais nos próximos anos. Seu projeto de investimento já contempla essas mudanças?

Quem estava programando reforma de velórios e show room de urnas, por exemplo, precisa deixar a empresa preparada para realização de velórios virtuais (tendência de consolidação pós corona) e painéis de mensagens integrado ao seu site, além de fornecer ambientes arejados e áreas externas cada vez mais confortáveis, inclusive para crianças. Na parte de exposição de produtos, o show room físico também precisará ser digital para envio aos familiares distantes por meios digitais, como Whatsapp por exemplo, e nesse cenário, um fotógrafo e um designer gráfico para prepararem esse material podem consequentemente trazer mais vendas que um arquiteto e uma equipe de reforma em primeiro plano.

O momento apresenta boas oportunidades também para renovação de frotas, com diversos lançamentos das montadoras já homologados pelas empresas de adaptação veicular funerária, além da redução do custo de acesso ao crédito com taxas de juros cada vez menores. Substituir alguns veículos, desde que devidamente planejado, sempre gera bons efeitos, especialmente em cidades menores.

Para quem ainda não opera planos funerários, o momento também é positivo para tirar do papel esses projetos, pois na história recente da nossa sociedade nenhum outro momento se falou e se viu a morte com tanta proximidade. Ter mais facilidade de tratar sobre o tema, é a porta de entrada para se



vender prevenção para quem antes não queria falar nesse assunto. As vendas estão caminhando para o digital e o virtual mesmo em cidades do interior. Importante realizar uma pesquisa de mercado e um estudo de viabilidade prévio para que o retorno financeiro aconteça dentro do esperado, e o seu produto seja realmente competitivo e original, não copiando somente os planos já existentes que sem dúvida reagirão fortemente à chegada do seu produto.

E para quem quer dar um passo ainda maior, com valores mais significativos, montando um cemitério, crematório ou crematório de animais em sua cidade? Esses projetos possuem ciclo longo, e dificilmente começando agora serão inaugurados ainda esse ano. Há toda uma etapa burocrática a ser vencida, com licenciamento ambiental, sanitário, formatação jurídica e patrimonial da nova empresa, além de definição da fonte de recurso (capital próprio, investidores ou empréstimos) fazendo com que a colheita de resultados ainda demore um bom tempo para acontecer. Nesses casos, é recomendável a contratação de uma empresa especializada para auxiliar o empresário na tomada de decisão, pois além de reduzir o tempo do projeto, o custo também cai consideravelmente comparado com a implantação sem auxílio, justamente em função de decisões já validadas e aplicadas em outros empreendimentos, trazendo uma economia relevante para o empresário.

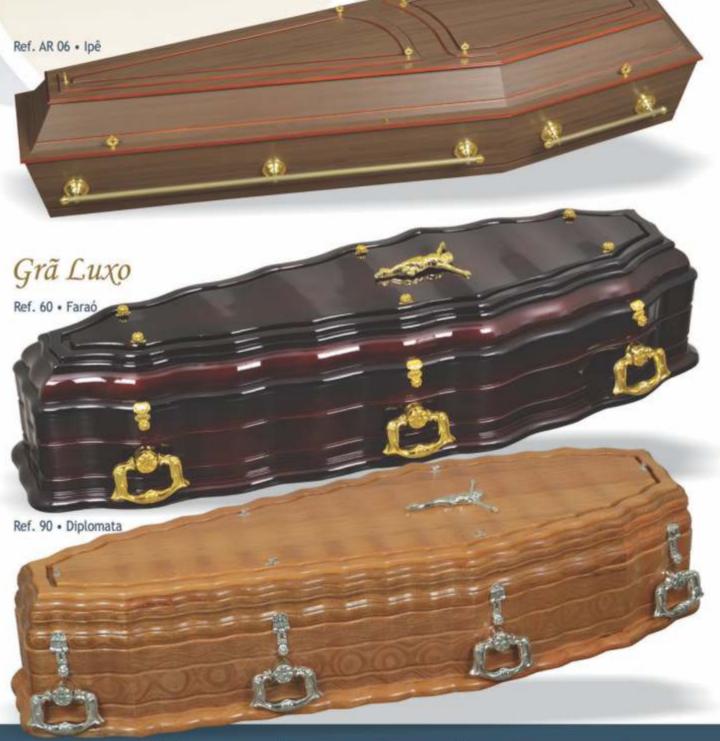
Em resumo, cada caso demanda uma análise específica, mas sem dúvidas quem sair na frente no pós-pandemia terá mais chances de obter êxito na sua cidade ou região. Mais do que executar ou não agora, a pergunta que precisa ser respondida é: Seu planejamento e o estudo de viabilidade do novo investimento estão preparados e adequados para a nova realidade do setor?

Diego Suzano | www.terranovaconsultoria.com.br



"Excelência em qualidade e inovação!"

Nossa tradição é inovar



Fórum ACEMBRA SINCEP 2021

Foi dada a largada! Reinvenção é o tema que leva aos palcos alguns dos maiores nomes do Brasil e dos Estados Unidos.

Vendas, mercado, consumidores, oportunidades, novas maneiras de pensar os negócios. Com o tema **Reinvenção**, o **Fórum ACEMBRA SINCEP 2021** acontece 100% online este ano, nos dias 18 e 19 de Agosto, com uma agenda recheada de grandes nomes dos mercados nacional e internacional reunidos para refletir com propósito sobre o momento em que estamos vivendo e o futuro do setor.

Num cenário já dominado por eventos virtuais, a proposta das entidades é ir além, em um formato inovador que inclui bastante interatividade e algumas surpresas. "Estamos voltando depois de um ano sem evento, em que ainda estávamos tentando tatear o cenário desenhado pela pandemia", diz Gisela Adissi, presidente da Associação Cemitérios e Crematórios do Brasil (ACEMBRA) e do Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil (SINCEP). "Agora está na hora de olhar em volta, inovar e construir novas narrativas", explicou.

Os dois dias de evento serão estruturados com palestras e masterclasses que apresentarão novos olhares e perspectivas sobre o mercado no Brasil e no mundo, em imersões com grandes profissionais, seguidas de batepapos ao vivo. Confira o time de palestrantes:

- . Layla Vallias uma das maiores especialistas brasileiras em consumo sênior. A mineira é formada em marketing digital pela Universidade de Nova York, que vai falar sobre as oportunidades da chamada "economia prateada";
- . Camila Appel administradora e mestranda em Antropologia e Desenvolvimento na London School of Economics, autora do blog Morte Sem Tabu, publicado na Folha de S.Paulo, cujo foco será o tabu do consumidor e as maneiras de ultrapassar as barreiras de vendas no serviço funerário;
- . Elca Rubinstein PhD em economia, ex-professora da Unb e da USP e ex-funcionária do Banco Mundial, que vai falar sobre o Death Café, projeto que coordena em São Paulo desde 2014:
- . Osmair Camargo Cândido o coveiro, também conhecido como Fininho, formado em filosofia, fluente em alemão e professor, que vai contar as suas "histórias de um coveiro filósofo".

Completam o time de experts dois profissionais que estão entre os mais respeitados e inovadores no



Gisela Adissi, presidente da ACEMBRA e do SINCEP

mercado dos Estados Unidos, que ministrarão concorridas masterclasses (traduzidas para o português):

- . Michael Hebb Autor do livro Talk About Death, já publicado em países como Austrália, China, Indonésia e Reino Unido, entre outros, é sócio do Roundglass e criador do Death Over Dinner, iniciativa que chegou ao Brasil com o nome A Morte no Jantar. Na ocasião, ele falará detalhadamente sobre o seu mais recente projeto: a criação do primeiro marketplace para planejamento de fim de vida no mundo, o End of Life Collective.
- . Lacy Robinson experiente formadora e palestrante com cerca de 15 anos de sucesso no desenvolvimento e facilitação de treinamentos de atendimento ao cliente, vai focar em ferramentas poderosas de vendas e planejamento de funerais.

Informações e inscrições: sincep@sincep.com.br ou (11) 95779-1213.



Camila Appel



Elca Rubinstein



Lacy Robinson



Layla Vallias



Michael Hebb



Osmair Cândido



18 e 19 **AGOSTO**

Virtual

Palestras:

Elca Rubinstein Death Café



Layla Vallias Economia Prateada



Masterclasses:

Michael Hebb, EUA

Sócio da Roundglass, fundador do EOL community e do Death Over Dinner, sobre o primeiro marketplace de serviços para planejamento de fim de vida no mundo



Lacy Robinson, EUA

Consultora, palestrante e uma das mais reconhecidas profissionais do setor nos Estados Unidos, sobre ferramentas poderosas de vendas e planejamento de funerais





Osmair Camargo Cândido, o Fininho Histórias de um Coveiro Filósofo



Informações e inscrições:

sincep@sincep.com.br (11) 95779-1213



O "Treinador de Vendedores" tem história de desafios e superação

O treinamento constante em vendas continua sendo uma das principais ferramentas de capacitação para os profissionais que se dedicam a área comercial. E quando falamos da venda de planos funerais o assunto é ainda mais importante, pois há todo um preparo necessário para o vendedor que visa o sucesso no setor funerário. E como todos nós sabemos, vender plano funerário não é fácil.

É uma luta quase que diária, para os planos funerários, motivarem, capacitarem e manterem equipe de vendas produtivas. A rotatividade é alta, e de vez e quando surgem aventureiros buscando na venda de planos uma alternativa para a escassez de vagas em outros setores, o que atrapalha o planejamento a médio e longo prazo.

Mesmo com o crescimento da venda online, e também do telemarketing, a boa e velha modalidade porta a porta ainda é a preferida dos empresários, pois é a que, na maioria dos casos, tem maior sucesso. Nada como a força do olho no olho.

E entre os profissionais que se dedicam atualmente ao recrutamento, treinamento e capacitação de genuínos vendedores de planos funerários, um vem se destacando bastante, em especial no nordeste do país, com metodologia dinâmica e muita experiência prática para compartilhar com seus alunos. Estamos falando do Antônio Santos, o "Treinador de Vendedores".

O Antônio, como a maioria dos bons vendedores, é um grande comunicador. Com seu jeito simples, esbanjando simpatia, sabe como convencer e apresentar os diferenciais do seu produto, buscando sempre a linguagem do seu cliente. Com 38 anos, casado e com uma filha, é natural de Castro Alves, na Bahia. "Eu comecei a trabalhar cedo como entregador na feira livre na minha cidade. Aos 16 anos comecei a vender frutas, verduras, sandálias e picolés. Em 2007 tive a oportunidade de vender planos funerários e a coordenar equipes de vendas, e me identifiquei muito com a área", lembra Antônio.

Empreendedor, Antônio soube aproveitar as oportunidades. Passou a estudar as técnicas de vendas e aprimorar seu conhecimento. Hoje faz treinamento de vendas para planos funerários em todo Brasil, atendendo sempre com ética e profissionalismo. "Meus cursos são simples e práticos, com uma linguagem acessível para todas as pessoas, focando em técnicas de vendas e dicas para uma venda eficiente. O aluno pode aproveitar o curso para aprimorar seu conhecimento, ou para motivar e capacitar sua equipe", explica.

O "Treinador de Vendedores", como gosta de ser chamado, já prestou serviços para empresas da Bahia, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, São Paulo, Santa Catarina, Paraná, Espírito Santo e Rio de Janeiro, entre elas Funerária Castro (Castro Alves-BA), Funerária Monte Sinai (Euclides da Cunha-Ba), Funerária SIAF (Simões Filhos-BA), Pax Salvador (Salvador-BA),Pax Regional de Amargosa (Amargosa-BA), Funerária Senhor do Bonfim



Antônio e sua esposa, Jeane Santos.

(Barreiras/BA), Assistencial Araújo (Bocaiúva/MG), Pax Nacional (Brumado/BA), SAFES (Espírito Santo), Cemitério PAC (Cachoeira do Itapemirim/ES), Funerária Pax Silva (Luziânia/GO), Pax Aparecida (Porto Alegre do Norte/MT), Conforplan (Tolêdo/PR), Plano Inovar (Joinvile/SC), Pax Viana (Rio Grande da Serra São/SP), PREF (Volta Redonda-RJ), entre outros.

O sucesso de hoje é o resultado de um longo período de trabalho e aperfeiçoamento pessoal, e assim como outros profissionais da área, enfrentou preconceitos, momentos difíceis e pensou em desistir muitas vezes. "No começo não foi fácil. Sempre tem aquelas piadinhas dos amigos e familiares, dizendo que não quer comprar caixão, não quer planejar a morte, que eu era um papa defunto, e assim por diante. Pensei em desistir algumas vezes, pela dificuldade de encontrar empresas que acreditassem no meu potencial. Mas com o apoio da minha esposa segui e frente, e hoje nossa realidade é outra", comemora Antônio.

Para finalizar, pedimos algumas dicas ao Antônio para os vendedores que estão em busca do sucesso na venda de plano funeral, e claro que ele nos presenteou com algumas dicas valiosas: "O importante é ter uma atitude vencedora! De manhã, levantar para vencer; ser movido por metas e objetivos; não perder tempo; não se deixar dominar pelo medo; nunca desistir; o não nós já temos, então devemos sempre ir em busca do sim; e sempre aprender alguma coisa todos os dias."

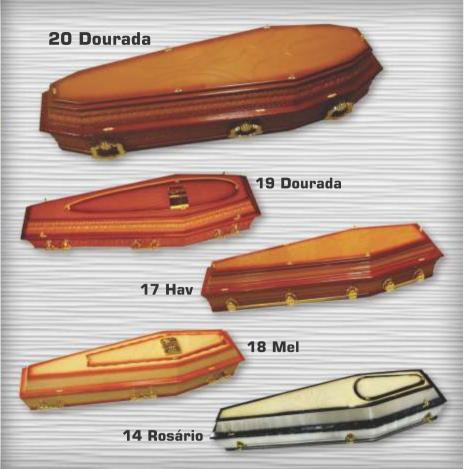


INDUSTRIA DE URNAS

Urnas feitas com matéria prima de primeira qualidade, com acabamento fino e detalhado, resultando um produto de altíssimo padrão e durabilidade, procurando sempre se adaptar e satisfazer a necessidade dos clientes.

Faz.Sta.Cecília,S/N-Sede Fone: (75) 3522-1014 Castro Alves - Bahia

urnascastro@hotmail.com urnascastro.com.br





A explosão digital e o mercado funerário

É gratificante poder compartilhar com você, leitor da Revista Funerária em Foco, um pouco da minha experiência como consultora na área comercial ao longo dos últimos 12 anos, e a expertise adquirida em diversas empresas do segmento funerário. Acompanhei de perto diversas mudanças de grande impacto, como avanços tecnológicos, aumento da competitividade, clientes mais exigentes, e para completar, este período extremamente difícil, onde estamos vivenciando uma pandemia.

Muitos gestores se adaptaram a este novo cenário desafiador, onde é preciso aprender mais rápido do que os concorrentes. E foi refletindo sobre isso que escolhi esse tema: A explosão digital e o mercado funerário. Ainda é possível decolar mediante a um cenário tão desafiador?

Para testarmos seu conhecimento sobre o tema, pense o que sabe sobre as seguintes expressões: Marketing digital; Inteligência artificial; Facebook Ads; Google Adds; NPS, LTV; COHORT. É possível que você já tenha ouvido falar em alguns destes termos, mas você sabe como isto impacta sua empresa de planos funerários ou funerária?

Estamos vivendo um momento histórico, migrando da pouca existência de tecnologia voltada para os negócios nos anos 80, 90, e ingressando no mundo caracterizado por empresas que crescem de forma avassaladora em curtíssimo espaço de tempo, as chamadas "startup's", que tem feito as empresas mais tradicionais se preocuparem com os "garotos das garagens", que com seus laptops tem mudado mercados antigamente dominados por grandes corporações.

A fase de implantação de equipamentos tecnológicos nos negócios passou, e agora estamos programando máquinas para gerarem indicadores de desempenho com altíssima precisão. O comportamento do consumidor é mapeado por algoritmos que geram informações precisas



Miria Pires, consultora.

sobre todos os hábitos de consumo de determinados grupos de pessoas.

Uma das consequências deste monitoramento dos hábitos de consumo por Inteligência artificial é a assertividade nas campanhas de captação de novos clientes pelos meios digitais. Não só a captação destes clientes, mas também sua jornada de consumo, que depois de inseridos na base de dados das empresas estão sendo previsíveis pelo cruzamento de dados, permitindo às empresas monitorarem o índice de satisfação dos clientes de forma a aumentar a rentabilidade da carteira de clientes.

Este monitoramento do consumo e da satisfação do cliente, além de permitir melhorias nos serviços prestados, com consequente aumento da receita, acaba por diminuir a taxa de evasão de clientes. Todas estas metodologias permitem que o Marketing Digital seja extremamente assertivo no processo de vendas.

Neste ponto, tratando-se de marketing em um setor tão peculiar como o do luto, as empresas terão que compreender como usar corretamente a linguagem para fazer chegar sua mensagem aos clientes sem que haja erro de comunicação que coloque em "risco" a imagem empresarial.

É sabido que não se vende produtos e serviços funerários como se vende especiarias. A peculiaridade do setor exige dos empresários uma sabedoria extraordinária para criar uma linguagem que faça sentido para seus clientes, sem que esta comunicação soe ofensiva, desrespeitosa ou algo parecido. Entendemos que as vendas porta a porta serão remodeladas, mas não desaparecerão.

É normal, em qualquer segmento de atividade, que haja uma maior concentração das vendas em determinado canal. No setor funerário, sabemos que a maior concentração das vendas ocorre pelo canal direto do porta a porta. É provável que assim permaneça por alguns anos, salientando que os demais canais, como WhatsApp, Facebook, Instagram, etc., irão ocupar seu espaço paulatinamente, principalmente por conta da nova geração de consumidores que já nasceu imersa no mundo digital. As empresas que se destacarão serão as que compreenderem que as relações deverão ocorrer em diferentes meios.

A sobrevivência das empresas a tantas mudanças na forma de fazer negócios, será determinada pela capacidade que cada empreendedor tem de compreender este jogo, e com isso, adaptar-se aos conceitos do Marketing Digital e suas variáveis, para continuarem vivas e com crescimento sustentável. O mundo digital já é uma realidade. Os empresários que compreenderem isto e adaptarem-se, facilmente lograrão sucesso.

Nos meus trabalhos, percebo muitos gestores focando na venda do plano e esquecendo da importância de um planejamento bem definido e de 4 pilares, fundamental para um resultado positivo: processos, modelo de gestão, ferramentas tecnológica e a capacidade das pessoas. O que te trouxe até aqui, pode não te levar para o próximo passo. Aproveite o tempo, porque o futuro é agora.

UM FORNO CREMATÓRIO COMPLETO, EM TODOS OS SENTIDOS.

Software JUNG TControl: seu Forno Crematório JUNG sempre atualizado com a melhor tecnologia disponível.

- Função de rastreabilidade para diferentes modos de operação
- Registro completo de processo por indivíduo
- Nova função para processos contínuos, seguros e confiáveis
- Cadastro integrado e rastreável desde o atendimento à família até a devolução das cinzas

Os Fornos Crematórios JUNG são referência em inovação e respeito ao meio ambiente.

A tecnologia è desenvolvida de forma constante para proporcionar processos mais humanizados e rastreáveis.



jung@jung.com.br | +55 47 3327 0000 Rus Rahia, 3466 | Saho | 89631-002 | Biumenau SC





Tecnologia otimiza oferta de produtos e serviços no segmento funerário

Desde o surgimento, a internet é usada como instrumento de estudo, diversão e, principalmente, de trabalho. Se antes da pandemia a utilização da rede no mundo dos negócios era de extrema importância, com a Covid-19, ela se tornou indispensável.

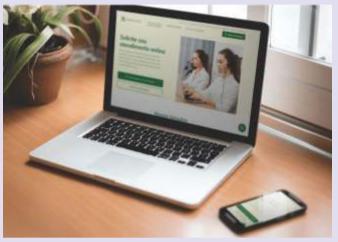
Um dos setores mais sensíveis e que precisou investir ainda mais na transformação tecnológica durante a pandemia foi o segmento funerário. Devido às muitas imposições de distanciamento e cuidados sanitários, as empresas desenvolveram ferramentas tecnológicas para ofertar produtos e serviços.

Um exemplo é o Grupo Morada, empresa que atua com cemitérios, crematórios e funerárias na Paraíba, Rio Grande do Norte e Pernambuco. Por conta do período pandêmico, a empresa precisou atualizar processos já existentes e antecipar outros projetos, para dar mais praticidade e conforto aos colaboradores e famílias que perderam seus entes queridos.

"Quando a pandemia começou, estava em curso o projeto Morada da Memória, uma plataforma digital de homenagens, em que familiares e amigos enlutados homenageiam os entes queridos com depoimentos, fotos, vídeos e acendem uma vela virtual", explicou a diretora de Negócios e Clientes do Grupo Morada, Vivianne Guimarães. Na Paraíba, só no último ano, mais de 1.050 memoriais foram criados. Ao todo, unindo todos os estados que a marca atua, já são mais de 11 mil memoriais cadastrados e mais de 100 mil mensagens publicadas na plataforma.

O Velório Virtual é outra ferramenta do Morada da Memória. A iniciativa é pioneira no Brasil e existe desde 2001, mas nesse período de distanciamento social tornou-se indispensável para que parentes e amigos se despedissem do ente querido de forma segura, de onde estiverem. De abril de 2020, até março de 2021, mais de 190 cerimônias aconteceram nesse formato na Paraíba. Ela é transmitida em tempo real, por meio de câmeras afixadas nas salas de velórios.







O acesso é possível pelo computador e dispositivos móveis.

INOVAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Criada em tempo recorde, a Funerária Digital é outra grande inovação da empresa. Após duas semanas do início do isolamento social em 2020, a ferramenta foi desenvolvida e lançada para dar suporte 24 horas aos clientes enlutados, sem que eles precisem sair de casa. "O atendimento é feito por especialistas para ajudar as famílias na contratação dos serviços de funerária, aquisição de jazigos, cremação e módulo individual", detalha Vivianne.

Para dar mais celeridade ao processo de contratação de novos colaboradores em meio à pandemia, o analista de Recursos Humanos do Grupo Morada, Bruno Silva, conta que a empresa também passou a fazer toda a seleção de empregos virtualmente, com envio de currículo e entrevista online. "Essa foi uma maneira que encontramos para conter o avanço da pandemia, preservar a saúde de nossos colaboradores e dos candidatos, e também empregar quem está precisando de uma oportunidade para atravessar esse período difícil", finaliza.

Com informações de Ideia Comunicação | www.ideia.jor.br



MODELOS 2021

FIAT STRADA CS FUNERAL STD



FIAT TORO FUNERAL LIMOUSINE

NOVA FIAT STRADA CD FUNERAL LIMOUSINE



*COM ALONGAMENTO ENTRE EIXOS

COROLLA FUNERAL DELUXE



S-10 CS FUNERAL DELUXE



*SEM ALONGAMENTO ENTRE EIXOS E DO BALANÇO TRASEIRO

OUTROS VEÍCULOS QUE TRANSFORMAMOS: PEUGEOT EXPERT, CITROEN JUMPY, S-10 CABINE SIMPLES, S-10 CD FUNERAL LIMOUSINE (COM ALONGAMENTO ENTRE EIXOS), S-10 CABINE SIMPLES EVOQUE FUNERAL E FUNERAL DELUXE, SAVEIRO CE, SAVEIRO CS, PET FUNERAL CAR, PROJETOS ESPECIAIS E VÁRIOS OPCIONAIS A DISPOSIÇÃO TAIS COMO MESA AUTOMÁTICA E FRENTE/GRADE PERSONALIZADA ENTRE OUTROS.

www.carrosfunerariosprocopio.com



CARBOS PUNCAABIOS PROCOPIO



CIANORTE-PR | BRASIL

444 99808-6000 D

kennedy@carrosfunerarlosprocoplo.com

FÁBRICA E VENDAS: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO C1441 3631-6565

DEDÉ AMOR

C1151 99785-0032 ## 10 (9)





Grupo funerário cresce no país com fusões e aquisições

Atualmente presente em oito estados e no Distrito Federal, Grupo Zelo se consolida como referência no setor de Death Care no Brasil.

O recém-publicado Relatório de Sustentabilidade 2020, do Grupo Zelo, mostra que, em apenas quatro anos, a empresa se consolidou como referência no setor de Death Care no Brasil. De acordo com a publicação, que segue as normas do Global Reporting Initiative (GRI), a empresa alcançou faturamento bruto de R\$ 204 milhões no ano passado. Desde 2017, quando foi fundada, vem apresentando índices de crescimento entre 60% e 80% ao ano, por meio de uma estratégia estruturada de fusões e aquisições.

Criado em Belo Horizonte a partir da união de quatro importantes players locais, o Grupo Zelo já está presente em oito estados (Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Goiás e Tocantins) e no Distrito Federal. Possui mais de 150 unidades próprias, administra uma carteira de clientes com mais de dois milhões de pessoas e emprega mais de 2,6 mil colaboradores.

Somente no ano passado, foram incorporadas ao grupo 14 novas empresas de serviços ou planos funerários e cemitérios. Essa estratégia vem sendo financiada pela própria geração de caixa – atualmente o endividamento da empresa é negativo – e por investimentos de seus atuais acionistas, entre eles a gestora independente de private equity e venture capital Crescera, que entrou para o grupo em 2020 com o aporte de R\$ 150 milhões, mas podendo chegar a R\$ 350 milhões.

"Nossa estratégia é continuar crescendo de maneira rápida e robusta, mas também de forma sustentável e segura. Queremos ser reconhecidos por nossa contribuição para a profissionalização do setor de Death Care no país, mas sem abrir mão da nossa



Interior do Memorial Grupo Zelo.

essência de qualidade e acolhimento na prestação dos serviços às famílias clientes", revela Lucas Provenza, CEO do Grupo Zelo.

Para apoiar o crescimento sustentável, o Grupo Zelo vem se concentrando em fortalecer sua estrutura de governança por meio da criação das áreas de Relações com Investidores, Compliance e Sustentabilidade e a implementação de iniciativas como o Código de Ética e o Programa de Integridade.

A publicação do Relatório de Sustentabilidade (www.grupozelo.com/sustentabilidade), ação inédita no setor, integra esse esforço de governança da empresa, que se torna uma referência de gestão para a profissionalização e o desenvolvimento dos demais players da cadeia de serviços funerários.

O Grupo Zelo integra um seleto grupo do setor funerário que oferece serviços integrados de assistência funerária, abrangendo desde planos funerários, cemitérios e crematórios até uma rede de descontos e um plano funerário para animais de estimação. Recentemente, iniciou a implantação de uma série de memoriais, que são grandes e confortáveis estruturas próprias para velórios, atendimento ao cliente e cerimônias de cremação.

Com informações da FSB Comunicação | www.fsb.com.br

GRUPO ZELO ADOTA PRÁTICAS DE COMBATE A FRAUDES E CORRUPÇÃO

Consumidores conscientes buscam cada vez mais produtos e serviços de empresas responsáveis, que tenham a ética, a integridade e a transparência como seus principais valores. Neste sentido, as organizações que contam com um setor de compliance ativo têm se diferenciado e se destacado no panorama de um mercado cada vez mais competitivo.

O termo compliance vem do inglês "to comply" e significa estar em conformidade. Na prática, o compliance têm a função de proporcionar segurança e minimizar riscos de instituições e empresas, garantindo o cumprimento dos atos, regimentos, normas e leis estabelecidos interna e externamente.

E no segmento funerário não é diferente. Mais do que resultados, o Grupo Zelo se preocupa em como alcançá-los. Ter uma área de compliance é um compromisso ético com clientes, fornecedores, acionistas



Ao planejar ossários.



www.simmortuario.com.br



TRAZ UMA **NOVA ALTERNATIVA** PARA TÚMULOS.

Placas de ACM Material de Alumínio Composto. Gravada a Laser

Placas resistentes ao sol, chuva e maresia.

Vantagem: por ser uma placa com o valor mínimo de sucata, seu índice de roubo é bem inferior comparado ao bronze, alumínio e cobre.



Mals de



PORCELANAS

PORCELANATOS



- Cola de silicone
- Manual de instalação
- Manual de conservação

60 MODELOS Nair Caldeira Stela *03.05.1934 +24.03.2012 "Ninguém morre enquanto permanece vivo no coração de alquém

Contato:

((18) 3659-2437

(18) 9 9749-6030

(18) 9 9751-1836

Rua: José Alves da Silva, 272 Pq Ind. - Bilac SP

contato@placasstela.com
@ www.placasstela.com





NEGÓCIOS

e funcionários. Trata-se de um pacto contrário a toda forma de assédio, desvio de conduta, obtenção de vantagem indevida, combate à corrupção, dentre vários outros.

O setor de compliance do Grupo Zelo é coordenado por Aline Anne Oliveira de Figueiredo, que com sua equipe de compliance, atua para que os clientes recebam a prestação de serviços de forma ética e que as falhas sejam corrigidas, assim que são identificadas.

PIONEIRISMO

O Grupo Zelo destaca-se por ser a primeira empresa do setor funerário a implantar um programa de compliance. É fundamental para qualquer empresa funerária assegurar que o momento mais doloroso para as famílias, que é a perda das pessoas amadas, não se torne ainda pior pela falta de ética e respeito na condução dos serviços. O compliance torna este compromisso mais real e concreto. A implantação de uma cultura de integridade entre os colaboradores e fornecedores é também uma forma de demonstrar o quanto isso é importante para os clientes.

Além de reduzir os riscos empresariais, o compliance é um diferencial competitivo no mercado. E os consumidores estão cada vez mais interessados em empresas éticas e transparentes. Pesquisas apontam que a maioria das pessoas tende, no momento de fazer escolhas de empresas prestadoras de serviços, a optar por aquelas que sejam éticas e tenham boa reputação. Demonstrar isso à sociedade coloca a empresa em uma condição de vanguarda e à frente de todas as outras organizações do setor.

A preferência por organizações que atuam de forma ética e transparente é uma tendência que também começa a ser observada na escolha por um plano funerário. Os consumidores procuram por empresas com solidez, para garantir que terão a



Sede Grupo Zelo.

contrapartida do dinheiro que estão investindo. O compliance é um dos mecanismos que atesta a seriedade e solidez da prestadora dos serviços, sendo um sinal de que não vai se envolver em atos que podem fazê-la deixar de existir, como já vimos acontecer algumas vezes do mercado.

Com informações da Assessoria de Imprensa | Grupo Zelo

Summit Brucker 2022 tem data definida

O último evento presencial do setor funerário, antes da pandemia, foi o **Summit Brucker 2020**, organizado pela Brucker Fornos Crematórios, em Votuporanga/SP, nos dias 4 e 5 de março daquele ano, quando ainda era possível aglomerar sem maiores temores.

O evento foi um sucesso, recebendo participantes, entidades e empresas de todo o Brasil, e também com participações internacionais. Foram realizadas diversas palestras, visita técnica, e o encerramento do evento contou com a dupla sertaneja Gian e Giovani.

A empresa já programa o 2º Summit Brucker, com data definida. Anote na sua agenda: dias 24 e 25 de agosto de 2022, quando a pandemia, se Deus quiser, já fará parte do nosso passado.

Rolandinho Nogueira, diretor da Brucker, postou recentemente um vídeo no Instagram da empresa agradecendo os participantes da primeira edição, e

renovando o convite para a próxima edição, prometendo diversas novidades.

Uma das novidades já foi divulgada: palestra motivacional e stand-up comedy com o surpreendente **Sérgio Mallandro**. Já há motivos suficientes para agendar esta viagem, bora!







Cresce oferta de serviços de venda online para empresas do setor funerário

Com a pandemia do coronavírus, o consumidor brasileiro assimilou ainda mais a importância do comércio eletrônico como um excelente canal para suprir suas necessidades sem precisar sair de casa. Os números do e-commerce no Brasil mostram que as compras são diversas, de produtos de higiene e limpeza, passando por vestuário, até eletrodomésticos e eletrônicos. E aos poucos, o setor funerário aumenta sua participação nesta modalidade de consumo.

Para se ter uma ideia, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (Abcomm), entre os dias 23 de março e 31 de maio de 2020, houve o surgimento de 107 mil novas lojas online no País. O que significa quase um novo e-commerce por minuto durante este período.

Em 2020, o e-commerce brasileiro bateu a marca histórica de R\$ 87,4 bilhões em vendas, chegando a um faturamento de 41% a mais em relação ao ano anterior. Esse número se deve ao aumento de 30% na quantidade de pedidos em comparação a 2019, totalizando 193,6 milhões de pedidos em 2020. Outro fator que contribuiu para o crescimento do faturamento foi o aumento do ticket médio. O valor chegou a R\$ 451,72, 8% a mais do que em 2019.

São números que não podem ser ignorados, até mesmo para o setor funerário, que mantém formas tradicionais de negócios, muitas vezes impostas por modelos moldados e supervisionados pelo poder público, o que dá pouca margem à inovação e inibe investimentos dos empresários. Mas para que o setor cresça ainda mais no mercado digital, serão necessários criatividade e ousadia.

UM CAMINHO SEM VOLTA

Mesmo com as dificuldades de todo novo negócio, os empresários Mario Kanji Nagao e Siderlei Gonçalves, da empresa WebLuto, vem apostando e investindo em serviços online voltados para o mercado funerário. Para eles, quem entra no mercado de venda online, não volta mais atrás. "É como um motorista de carro manual que passa para um carro automático, no início tem algumas dificuldades, mas depois se rende às facilidades. É desta forma que vem acontecendo", comenta Nagao.

Já Siderlei Gonçalves, acredita que as empresas funerárias ainda não descobriram todas as possibilidades da internet para venda dos seus produtos e serviços. "É uma forma extremamente eficaz de oferta de serviços para pessoas que jamais iriam procurar informações de forma presencial. São benefícios e facilidades para ambas as partes, tanto para quem precisa contratar como para quem irá fornecer os



serviços. Conforme as pessoas passam a ter conhecimento, todos ficam surpresos com a oportunidade da compra e venda online".

São vários os serviços oferecidos pela empresa, como a tecnologia "e-commerce funerário" para venda de jazigos, nichos e ossuário, de forma 100% online. Há também ferramentas de marketing para melhorar os resultados na internet. O foco da dupla é o setor funerário. "Temos serviços exclusivos para funerárias e cemitérios disponibilizarem aos seus clientes, como assistências 24h auto, residencial, pet, tele saúde, check-up médico, entre outros", explica Nagao.

Foi observando a evolução do setor funerário nos últimos anos, que Gonçalves se inspirou para idealizar o negócio. "Nos anos 90, as funerárias eram somente lojas físicas. Já nos anos 2000, passaram a ter loja física e um site comum. Uma década depois, passaram a se expor com mais intensidade nas redes sociais. E agora, a partir de 2020, as novas necessidades por parte do público consumidor estão possibilitando a chegada da tecnologia e-commerce, as lojas virtuais para funerárias e cemitérios venderem seus serviços através da internet."

Os empresários afirmam que são as transformações no mundo, que estão fazendo as empresas se reinventarem e ampliarem seus canais de venda. "O mundo está mudando, e o setor funerário está dando seus passos em direção às novas tecnologias. As empresas funerárias agora podem vender plano funerário, coroa de flores, translado, jazigos, nichos e demais produtos diretamente pela internet. A presença online é irreversível no setor funerário", explica Nagao.

Gonçalves finaliza projetando o crescimento da empresa para os próximos anos. "Em breve vamos levar nossos serviços para exposição nos maiores eventos do setor, como a EXPONAF, para popularizar ainda mais a tecnologia aos empresários do setor. Todos que tiverem a mesma visão de modernidade são bem-vindos para somar nesta transformação".



Seja o Próximo Empresário de Sucesso Lucrando com Serviços Crematórios



Recupere o Valor Investidoao Fazer 1000 Cremações

Tenha Suporte e Assitência Técnica em todo País

Responsáveis pela manutenção dos 4 Fornos do Crematório Vila Alpina-SP desde 2013

Dezenas de Fornos Operando Em todas Regiões do Brasil

Fornos aprovados em 100% dos Licenciamentos Ambientais

Antes de realizar sua compra, consulte o que clientes desse fabricante têm a dizer sobre o equipamento. Visite nosso site e veja a lista de clientes satisfeitos





Sindicatos lutam por vacinação dos Profissionais Funerários

Agentes funerários, e demais funcionários do setor que tenham contato com cadáveres potencialmente contaminados, figuram como grupo prioritário no Plano Nacional de Vacinação Contra a Covid-19, divulgada pelo Governo Federal. A informação consta no Anexo II do documento, onde há a descrição dos grupos prioritários e recomendações para vacinação. Mas será que esta prioridade, de fato, está sendo reconhecida pelas secretarias municipais de saúde?

A revista Funerária em Foco conversou com representantes de diversos sindicatos funerários pelo país, para obter informações sobre a vacinação. E o que apuramos é que, apesar dos profissionais funerários lidarem diariamente com os riscos de contato com o vírus, assim como outras classes trabalhadoras que iá foram vacinadas, houve demora para vacinação, e infelizmente em alguns casos, a imunização ainda não aconteceu. Vale ressaltar que o empenho e luta dos sindicatos em prol do direito à vacinação tem sido fundamental para mudar esta situação.

Um exemplo positivo vem do Sindicato de Empresas Funerárias do Estado da Bahia (Sindef/BA). O presidente da entidade, Carlos Brandão, explicou que o movimento pela vacinação tem acontecido em todo o estado. "Nossa luta já conquistou resultados expressivos. Mais de 75% dos profissionais foram vacinados. Conseguimos o acesso a vacina através do Plano Nacional de Imunização, junto às secretarias de saúde, e em algumas cidades, além dos agentes funerários, conseguimos vacinação também para os funcionários do sistema funerário".

Brandão explicou também que foi necessário insistir para alcançar o objetivo da vacinação. "É uma grande conquista, mas não foi fácil. Fizemos vários requerimentos e ofícios aos órgãos competentes, mas inicialmente não fomos atendidos. Procuramos então as redes de televisão, e enfim conseguimos a vacinação".

Em Pernambuco, trabalhadores e empresários do setor se viram obrigados a protestar para ter direito a



Carlos Brandão, presidente do Sindef/BA, precisou recorrer à imprensa para garantir a vacinação dos agentes funerários na Bahia.



Claunei Szczepaniak, vice-presidente do SESF/RS recebendo vacina.

vacina. Na ocasião, em fevereiro deste ano, o presidente do Sindicato das Empresas Funerárias (Sindef-PE), Luiz Alves, revelou à imprensa local que cerca de 30 trabalhadores haviam falecido por complicações causadas pelo coronavírus. "Já perdemos vários colegas para essa doença, todo mundo trabalha com medo", explicou.

Apesar da demora e necessidade de protesto, a vacinação já aconteceu em quase todo o estado. "Após os protestos, fomos atendidos pela Secretaria de Saúde do estado. Entre 20 e 30 dias, todos os profissionais funerários foram vacinados com a primeira e segunda dose", explicou Alves.

No estado gaúcho, a vacinação dos profissionais funerários iniciou ainda em janeiro, gracas a atuação rápida do Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF/RS). "Tão logo saiu o informe técnico do Ministério da Saúde referente a Campanha Nacional de Vacinação contra a Covid-19, notificamos as secretarias municipais de saúde por meio de ofício pedindo a imunização imediata. Anexávamos a esse documento cópia do informe técnico, pois nele a categoria constava no rol de prioritários. Também interpelamos o governo do estado, que emitiu um documento ratificando a condição de prioridade dos trabalhadores do setor para receber a vacinação. A partir daí, o processo andou muito bem. Tivemos dificuldades em um ou outro município, mas a maioria foi relativamente rápida e atendeu nossas expectativas", explicou o presidente da entidade, Valdir Gomes Machado.

Em Santa Catarina, conforme informação do Sindicato das Empresas de Serviços Funerários (SIESF/SC), a imunização ocorreu sem grandes problemas. "No inicio da vacinação, encaminhamos ofício para a Secretaria de Saúde do Estado solicitando que os profissionais do setor funerário fossem priorizados. Encaminhamos também ofício para os Diretores Funerários, para solicitarem às secretarias de saúde dos municípios o cumprimento do decreto federal. Essas ações surtiram efeito, e atualmente a maioria dos profissionais do nosso setor está vacinada", explicou Rafael Cavilha, jurídico da entidade.

No Mato Grosso, a vacinação dos agentes funerários ocorreu de forma ampla, conforme explica o presidente do Sindicato das Empresas Funerárias do estado (Sindef/MT), Paulo Vinicius Pires de Mendonça. "No inicio, não houve liberação da vacina para os agentes funerários, mas o sindicato manteve diálogo com o prefeito de Cuiabá, Emanuel Pinheiro, e diversos vereadores, esclarecendo a importância da imunização dos trabalhadores funerários, e entendendo a situação, o prefeito solicitou a imunização junto à secretaria de saúde do município. Depois, solicitamos apoio ao Deputado Estadual Max Joel Russi, que estendeu a decisão da capital para todo o estado, e todos os agentes funerários foram vacinados em seus municípios".

No Tocantins, a vacinação dos profissionais funerários também aconteceu, e o Sindicato das Empresas Funerárias Administradoras de Planos de Assistências Funerárias e Clínicas de Tanatopraxia (SEFACTO) desempenhou papel importante. "Desde o inicio da vacinação enviei ofício para a secretaria de saúde do estado, e depois para as secretarias de saúde de todos os municípios onde temos associados, e com este apoio do SEFACTO conseguimos a vacinação de todos os agentes funerários", explicou Rosirene Moreira Cavalcante, atual presidente da entidade.

Em Roraima, os profissionais funerários precisaram aguardar para serem imunizados, conforme explicou Anselmo Martinez, presidente do Sindicato das Empresas Funerárias (SINDEFERR). "Quando chegaram as primeiras doses da vacina, encaminhamos de imediato ofício para a secretaria de saúde do estado e do município, mas ainda tivemos que esperar quase dois meses para sermos reconhecidos como grupo prioritário. Então, no dia 25 de março, iniciou a vacinação dos colaboradores do setor funerário da capital e do interior, e hoje felizmente já estamos todos vacinados".

Outra boa atuação sindical aconteceu no estado fluminense, onde o Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Estado do Rio de Janeiro (SEFERJ), não mediu esforços para apoiar os diretores funerários, colaboradores e parceiros na luta contra a Covid-19. Promoveu mensalmente, através de seus meios de comunicação, campanhas elucidativas sobre a doença, além de divulgar ideias criativas e tecnológicas para que as empresas funerárias tivessem menos baixas humanas, prejuízos financeiros e emocionais.

Uma das ações do sindicato foi oficiar a Secretaria Municipal de Saúde para fazer valer a Lei Federal nº 14.023, no que tange a vacinação para a classe. Segundo o presidente do SEFERJ, Leonardo Martins, o início da vacinação da classe funerária foi um reconhecimento, pelas autoridades de saúde, sobre a importância do trabalho da chamada "última barreira". "Nós oficiamos a Secretaria Municipal de



Protesto de trabalhadores funerários em frente à Secretaria Estadual de Saúde (SES-PE) em Recife/PE.

Saúde e, em 12 de março deste ano, foi dada a liberação no que tange o Plano Nacional de Vacinação, onde houve a inclusão dos trabalhadores do serviço funerário", explicou Martins.

Mas há regiões onde a situação é mais complicada. Conforme relato do presidente do Sindicato dos Planos de Assistência, Cemitérios, Funerárias e Crematórios do Estado do Sergipe (Sindiplan/SE), José Fernando de Góis, a vacinação para os agentes funerários ainda não avançou como deveria. "Logo quando a vacinação começou, os órgãos responsáveis inibiram a vacinação dos agentes funerários. De imediato fui até um posto de saúde buscar informações, apresentando o documento federal que inclui os trabalhadores do setor funerário no grupo prioritário. Fui então orientado a procurar a Secretaria de Saúde do município, mas mesmo após enviar ofício solicitando, até o momento, a maioria dos agentes funerários não foi vacinada."

Segundo Góis, algumas vacinações aconteceram, mas por influência política. "Existe uma situação de vacinação para os colaboradores de uma determinada empresa do setor, obtida através dos meios políticos, mas isto cria uma situação de muita hipocrisia. Há um planejamento oficial que prevê a vacinação dos trabalhadores do setor funerário com prioridade, mas simplesmente os servidores públicos ignoram esta recomendação federal".

Fica nosso reconhecimento a todos os sindicatos funerários espalhados pelo Brasil, que estão lutando e fazendo valer o direito dos trabalhadores funerários. Nosso desejo é que em breve, todos os colaboradores do setor, em especial os agentes funerários, estejam imunizados, podendo trabalhar com maior segurança e cumprir o seu importante papel para o bem estar da sociedade.



Sesf-RS completa 38 anos de atividade

O Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (Sesf-RS) completou 38 anos no último dia 26 de maio. A trajetória, iniciada em 1983, é marcada por conquistas, pela garantia dos direitos e profissionalização da atividade, sendo decisiva para o desenvolvimento do setor funerário gaúcho, que hoje é referência em todo o país.

Com sede em Porto Alegre, o sindicato tem 425 funerárias associadas e reúne 12 delegacias regionais. É filiado, desde 2007, à Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do RS (Fecomércio-RS).

O Sesf-RS mantém, há 20 anos, convênio com o governo do Estado que estabelece a prestação do serviço gratuito de remoção e translado de corpos nos casos de morte não natural, em que há necessidade de necropsia. A funerária, associada no sindicato e credenciada para o serviço, remove o corpo do local do óbito e o translada ao Departamento Médico-Legal (DML) ou a um de seus postos no interior do Rio Grande do Sul. Com isso, o governo gaúcho não precisa utilizar sua infraestrutura para remoção e translado de corpos, o que gera economia para os cofres públicos.

O atual presidente do Sesf-RS é Valdir Gomes Machado, de Soledade. Claunei Carvalho Szczepaniak, de Camaquã, é o vice. O mandato vai até 2022.

Com informações da Assessoria de Imprensa | Sesf-RS



Valdir Gomes Machado | Presidente do Sesf-RS Crédito foto: Fernando Riegel

ASPPAF elege nova diretoria para 2020/2022

A Associação Paranaense dos Planos de Assistência Funeral (ASPPAF) elegeu recentemtente, nova diretoria para o biênio 2020/2022. Deixou a presi-

dência da entidade, o empresário Alexandro Reginaldo Alves Mildenberger (Luto Araucária), que ocupava o cargo desde 2016. Em seu lugar, assumiu a presidência Elieson Apolinário (Grupo Memorial da Vida). Mildenberger assumiu novo cargo, no conselho fiscal da entidade.

Completam a nova diretoria, como vice presidente, Carlos Alberto Camargo (Cemitério Vertical); primeiro secretário João Paulo Luna Pinto de Souza (Makroplano); segundo secretário Erotei Kozechen (Plano Euro América); primeiro tesoureiro Guilherme

Brunor Cooper (Crematório Vaticano); segundo tesoureiro Stephanie de Almeida Ferreira (Luto Prevenir); e no conselho fiscal, além de Mildenberger,

> os empresários Adenilson Pereira dos Santos (Luto Iguaçu) e Luiz Pereira Caetano (Plano Univitta). Elielson projeta uma nova fase da

> entidade, onde o principal objetivo será agregar novos associados. "Vamos promover uma maior integração com os planos funerais do interior. A associação precisa assumir seu papel de capacitadora profissional, e também iniciar a fiscalização do cumprimento da Lei Federal 13.261, que regulamenta a venda dos planos funerários".

Com informações da Assessoria de Imprensa | ASPPAF



novo site institucional.



DESDE 2006

INOVANDO E PRODUZINDO QUALIDADE





CONFIRA!















3364-7352

(41) 9 9585-1037 (41) 9 9755-5287



instagram.com/tanartltda



facebook.com/tanart

www.tanart.com.br

PECADOS CAPITAIS

Em uma fábrica de doces no interior, o proprietário chega e vê um dos seus funcionários deitado na rede, durante o expediente. O patrão, enfurecido, logo diz:

– Por acaso o senhor não sabe que a preguiça é um dos sete pecados capitais?

O funcionário prontamente respondeu:

- Claro que sei, assim como a inveja, não é mesmo?

CANGURU FUJÃO

Em um zoológico, um canguru vivia fugindo do cercado. Os tratadores sabiam que ele pulava alto e construíram uma cerca de 3 metros. Não adiantou, porque o canguru sempre fugia. Então, ergueram uma cerca de 6 metros. E ele saiu de novo.

Quando a cerca já estava com 12 metros, o camelo do cercado vizinho perguntou ao canguru:

- Até que altura você acha que eles vão?

O canguru respondeu:

 Mais de 300, a menos que alguém tranque o portão à noite.

CUIDADO COM OS SONHOS

Na manhã de seu aniversário, uma mulher disse ao marido:

- Sonhei que você me dava um colar de diamantes. O que acha que isso significa?
- Talvez você descubra hoje à noite respondeu ele.

Naquela noite, o homem chegou em casa com um pequeno pacote e o entregou à mulher. Ela rasgou o papel de embrulho, ansiosa, e encontrou um livro: O significado dos sonhos.

CHARADA

Qual a cidade brasileira que não tem táxi?

Uberlândia.





VELHOS AMIGOS

Dois amigos se encontram depois de muitos anos.

- Casei, separei e já fizemos a partilha dos bens.
- -E as crianças?
- O juiz decidiu que ficariam com aquele que mais bens recebeu.
- Então ficaram com a mãe?
- Não, ficaram com nosso advogado.

WI-FI

Um rapaz chegou num velório e a primeira coisa que perguntou foi:

-Qual é a senha do Wi-Fi?

Um parente incomodado disse:

- Respeite o falecido!

E ele perguntou:

–É tudo junto?

MELHOR NÃO ARRISCAR

Querido, onde está aquele livro 'Como viver 100 anos?'

- -Joguei fora!
- -Jogou fora? Por quê?
- É que sua mãe vem nos visitar amanhã e eu não quero que ela leia essas coisas!

AULA ONLINE

O pai pergunta à filha:

- Filha, você acha que sua professora desconfia que eu estou te ajudando a fazer a lição de casa?
- Acho que sim, pai. Ela até já me disse que você deveria voltar para escola!

PARTICIPE! Envie suas sugestões de piadas para revista@affaf.com.br ou (41) 9.8763-8750 ©







TECNOLOGIA DE VENDAS PARA O SETOR FUNERÁRIO



