

FUNERÁRIA EM

FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #12 . ago/2017

programe-se

Campinas será o palco da próxima Exponaf, em 2019.



Crematórios & Incineradores

We sell the best and service the rest

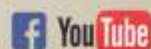


classic

- Fornos da mais alta tecnologia
- Baixo custo de operação e manutenção
- Há mais de 10 anos vendendo o melhor
- Total atendimento às mais rígidas exigências ambientais
- Equipamentos em operação em todas as regiões do Brasil
- Importação e assessoria técnica para todas as fases de seu projeto
- Com dois anos de garantia pela



CREMATION
EQUIPMENT





Procopio Special Vehicles
LUXURY CARS

Nasce um **NOVO** sinônimo de qualidade:



CARROS FUNERÁRIOS
Procópio

O grupo Procópio, visando atender as funerárias de todo o país de forma direcionada e com a excelência que elas demandam, está lançando no mercado uma nova marca: Carros Funerários Procópio, que nasce com a missão de trazer a mesma inovação e qualidade que é a marca registrada em todos os trabalhos que a PROCÓPIO-PSV faz, porém dando melhor atenção e respeito especial que o setor funerário está buscando e precisa. Saiba mais acessando o nosso website:

www.carrosfunerariosprocopio.com

CONHEÇA NOSSOS NOVOS LANÇAMENTOS

S10 CD FUNERAL LIMOUSINE 2017



MB VITO FUNERAL



COROLLA FUNERAL DELUXE



MONTANA FUNERAL



CARROS FUNERÁRIOS
Procópio

WWW.CARROSFUNERARIOSPROCOPIO.COM

KENNEDY

DEPARTAMENTO

☎ 1441 99808-6000

✉ KENNEDY@PROCOPIOPSV.COM

DEDÉ AMOR

DEPARTAMENTO

☎ 1251 99785-0032 **ETIM**

☎ 1131 99651-0072 **vivo**

✉ DEDÉAMOR@UOL.COM.BR

FÁBRICA E VENDAS: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO

☎ 1441 3631-6565

✉ CONTATO@CARROSFUNERARIOSPROCOPIO.COM

FUNERÁRIA EM **FOCO**

AFFAF . #12 . ago/2017

. Editorial.....	05
. Clipping.....	06
. Seu Direito - Quem vai fiscalizar os planos funerários?	12
. Comercial - Técnicas de Vendas	14
. Comercial - A venda de planos funerários pós regulamentação	15
. Psicologia - Uma morte, diferentes lutos	16
. Marketing - Funerária x Plano. De qual lado ficar?	18
. Saúde - Conheça a Disbiose Intestinal?	20
. Funeral - O repertório do adeus	22
. Como fica a aposentadoria dos agentes funerários?	26
. Grupo L. Formolo expande operações no RS	28
. Espaço Mulher - Livro explica a morte para crianças	30
. Curiosidades - Hotéis hospedam defuntos no Japão	36
. Humor	38



Vem aí a
EXPONAF
2019

08



Natal, RN,
terá feira
funerária em
2018

24



Sindicato do RS
promove feira
funerária

32



Definido Cnae
dos planos
funerários

34



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

Fale com a AFFAF

Fone: (41) 9.9869-0115
contato@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br

Comercial Revista AFFAF

Fone: (44) 9.9142-2444
revista@affaf.com.br

Diretoria AFFAF

Adalto Fernando Paiva
Presidente
Oscar Rodrigues Froes
Vice-Presidente
Carlos Alberto de Souza
1º Secretário
Marco Wanderley
2º Secretário
Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro
Antonio Carlos Mota Marinho
2º Tesoureiro
José Benedito Bruschetta
Conselho Fiscal
Celso Carlos de Moraes
Conselho Fiscal

Projeto Gráfico e Editorial

Luis HS - Marketing e Comunicação
www.luishs.com.br

Tiragem desta edição

5.500 Revistas

Nossa Capa

Vista aérea da cidade de Campinas, no estado de São Paulo, sede da próxima edição da Exponaf.



Com os pés em 2017, e os olhos em 2019

Parece que está longe, mas para quem deseja realizar um evento de primeira grandeza, oferecendo tanto aos expositores como visitantes uma experiência inesquecível de evento funerário, 2019 está logo ali. É com este pensamento que a diretoria da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), saiu na frente e já lança nesta edição a próxima edição da Exposição Nacional de Artigos Funerários, a EXPONAF 2019, em Campinas, no estado de São Paulo.

Este bom tempo de preparação será ideal para os expositores levarem para a próxima Exponaf muitas novidades e oportunidades de bons negócios. Ao mesmo tempo, permitirá que os visitantes organizem suas viagens com bastante antecedência e visando, além da visita a feira, as boas atrações de turismo da região. Preparamos nesta edição uma matéria especial, falando do evento e de todo o potencial turístico que Campinas oferece.

Mas há muito mais o que se ler nesta edição da Revista Funerária em Foco que acaba de chegar às suas mãos. Destaque para os nossos colunistas, com assuntos de extrema relevância para os profissionais do setor funerário. Em especial, o texto do Daniel, sobre músicas que são tocadas em velórios. Aproveite também os textos sobre vendas, marketing, psicologia, direito e saúde.

A Exponaf será em 2019, mas teremos ainda boas oportunidades de encontro até lá, como a feira organizada pelo Sindicato das Empresas Funerárias do Rio Grande do Sul, em novembro próximo, e a feira do Norte e Nordeste em 2018, na belíssima Natal, no Rio Grande do Norte. Informações importantes sobre estes eventos também estão na revista.

Para fechar com chave de ouro, um assunto que todo o setor funerário está curioso para saber. Saiu a Cnae dos Planos Funerários. Algo aguardado desde a regulamentação 13.261. Não sabe do que se trata? Então é hora de começar a leitura! Para a próxima edição, contamos com sua opinião e sugestão de conteúdo, que podem ser enviadas pelo e-mail revista@affaf.com.br.

Boa Leitura

DIRETORIA AFFAF 2016-2018



Adalto Paiva
Presidente



Oscar R. Froes
Vice Presidente



Carlos A. de Souza
1º Secretário



Marco Viola
2º Secretário



Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro



Antônio C. Marinho
2º Tesoureiro



Celso Moraes
Conselho



José B. Bruschetta
Conselho



**Junte-se a nós.
Associe-se à AFFAF!**



Fone: (41) 9.9869-0115 - secretaria@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br



Prefeito cai em cova, quebra caixão e interdita parte de cemitério

Parte do Cemitério Municipal Aristides Pires de Andrade, em Arcos, na região Centro-Oeste de Minas, foi interditada a pedido do prefeito Denilson Teixeira (PMDB), que sofreu um acidente durante uma vistoria no local. Ao caminhar entre as lajes que cobrem as sepulturas, uma delas se quebrou e ele caiu dentro da cova. Os pés do prefeito afundaram no caixão de um morto enterrado ali há sete anos.

“Estava andando pelo cemitério durante uma vistoria para apurar outros problemas no local e falando ao celular quando afundei no túmulo. Não sou pesado e, mesmo assim, a laje quebrou. Não me machuquei, mas um idoso, por exemplo, poderia não ter a mesma sorte”, ponderou o prefeito, que responsabiliza as administrações passadas pelo problema.

Denilson Teixeira explicou que já solicitou ao departamento de obras da prefeitura a troca de todas sepulturas do local. “Vamos colocar placas de uma boa estrutura que eu garanto que vai ser concreto forte, diferentemente do que foi colocado nas gestões passadas”, concluiu.

Fonte: www.otempo.com.br



Em fuga, motorista quebra portão e invade cemitério de Joinville

Um homem que dirigia um carro roubado invadiu o Cemitério Municipal de Joinville e colidiu o veículo contra uma lápide durante uma perseguição policial. A ação teve início depois que o suspeito ignorou uma ordem de parada da Polícia Rodoviária Federal (PRF), na BR-101.

De acordo com a PRF, o condutor estava em um Hyundai/HB20 roubado em Maringá, no Paraná, e que

estava circulando clonado. Depois da colisão, segundo a polícia, o condutor desembarcou do automóvel e fugiu em direção ao interior do cemitério. Foram realizadas buscas, mas ele não foi mais localizado.

A PRF localizou ainda uma furadeira, pé de cabra, brocas e discos para corte de aço e de concreto no porta-malas. Os objetos costumam ser utilizados por criminosos para realizar arrombamentos, de acordo com a corporação.

Fonte: anoticia.clicrbs.com.br



Homem mora há 11 anos dentro de túmulo abandonado em cemitério no Paraná

Há 11 anos, o pedreiro Edson Carvalho mora em um túmulo abandonado do cemitério de Marialva, no norte do Paraná. O espaço é pequeno, tem menos de três metros quadrados. O pedreiro faz das roupas um colchão, tem um cobertor e um varal improvisado dentro do mausoléu.

“Melhor do que morar no meio da rua, em qualquer lugar da cidade. Não é a minha casa, mas eu queria ter um lar bem legal”, disse. Edson garante que não tem medo de viver ali, nem durante a noite. “Cisma dá. Mas só que depois que está dormindo, esquece. De manhã levanta, dá uma olhada pra tudo aí e está do mesmo jeito”, conta.

Quem visita o cemitério com frequência já se acostumou com a presença do pedreiro, que começou fazendo revestimento de túmulos e, sem ter onde morar, acabou ficando por lá. A costureira Antônia Zeferina concorda com a solução encontrada por Edson. “Ninguém deu lugar pra ele morar, então ele mora aqui dentro, né? Pra ele, é a solução que ele achou”, comentou.

O também pedreiro Everaldo Caetano, já sabe onde encontrar o colega. Os dois prestam serviços juntos. “Quem precisar de um pedreiro bom, tá aqui. Azulejista profissional”, garante.

Segundo a Prefeitura de Marialva, responsável pelo cemitério, assistentes sociais estão providenciando os documentos pessoais do pedreiro para inscrevê-lo no programa de habitação do município e ajudá-lo com tratamento de saúde. Em relação ao túmulo abandonado, a informação é que a família já foi notificada, mas não houve retorno.

Fonte: g1.globo.com



ANUBIS

Para você fazer melhor

Confira seu estoque e faça seu pedido!

44 3274 5550
44 99138 6857 

vendas@anubis.ind.br

Produtos para Tanatopraxia



Bomba Aspiradora a Vácuo Modelo PRÁTICA



Bomba Injetora



Líquidos para tanatopraxia: TA 14, TA 21, TA 26, TA 32, TC 20, TC 30 e muito mais.

IMAGEM ILUSTRATIVA



SUA MELHOR COMPRA

Impressora para faixa



Faixa para impressão



Coroa



Descensor



Carrinho sanfonado



Caixa para ossos



Saco para ossos



IMAGEM ILUSTRATIVA

MODIAL NORDESTE Recife

☎ 81 3478-6604 / 81 97912-4792
Rua Campo Real, 59
Jaboatão dos Guararapes / PE

MODIAL SUDESTE São Paulo

☎ 11 2440-8004 / 11 98240-0052
Rua José Triglia, 330
Guarulhos / SP



Ligue e faça o seu pedido:

11 2440-8004

www.modial.com.br



VEM AÍ A EXPONAF 2019

A EXPONAF - Exposição Nacional de Artigos Funerários - evento idealizado e organizado pela Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), já tem data e local definidos para sua terceira edição. Será em Campinas, entre os dias 29 e 31 de maio de 2019. O local foi cuidadosamente escolhido para oferecer aos visitantes e expositores a melhor experiência em feira de negócios. Será nas dependências do Expo Dom Pedro, um espaço feito para a realização de grandes eventos, com diversas opções de gastronomia, compras e amplo estacionamento.

A ideia geral do evento, seguindo os mesmos objetivos das duas primeiras edições, é proporcionar um momento de confraternização de todo o setor funerário. Mais do que uma oportunidade de realizar negócios, a Exponaf é também um momento de aproximar as pessoas, estreitar os laços de parceria e proporcionar um ambiente de crescimento profissional.

Em termos de conteúdo, a receita deve ser a mesma que consagrou a Exponaf como um evento diferenciado. Boa quantidade de expositores, e principalmente, com significativa qualidade de produtos em exposição, reunindo em um só lugar os maiores fornecedores de produtos e serviços funerários do Brasil; vasta agenda de palestras, trazendo para o evento assuntos pertinentes para todos os setores funerários; e o já tradicional jantar de confraternização, agregando ainda mais amizade e integração ao evento.

E não vão faltar também facilidades para os visitantes. Além do fato do local do evento ser anexo a um grande shopping center, serviços exclusivos estarão a disposição, como espaço kids, espaço mulher, amplo estacionamento, facilidade para chegada à cidade, que abriga hoje um dos maiores e mais modernos aeroportos do Brasil, além de opções de passeio e turismo pela região.

Campinas - São Paulo

Conhecida como “Princesa do Oeste”, em alusão à marcha cafeeira pela porção oeste da Província de São Paulo, a cidade de Campinas é hoje o maior pólo tecnológico da América Latina, aliando diferentes competências e

dinâmicas: cidade de serviços, de comércio tradicional, de produção agrícola e de geração de ciência e tecnologia.

Seu vigor social e econômico conferem-lhe seu destacado papel político: o de capital da Região Metropolitana de Campinas (com 19 municípios e uma população de 2,8 milhões de habitantes) e também da Região Administrativa de Campinas (com 90 municípios e uma população de 6,2 milhões de habitantes).

A área em que hoje se acha instalada a cidade de Campinas surgiu como um bairro rural da Vila de Jundiá. Território ocupado por matas fechadas e campos, foi com a abertura da Estrada dos Goiaes, em 1722, que se formou um núcleo mais adensado de povoamento, constituído por um pouso de tropeiros, pelas primeiras sesmarias e por um número progressivo de lavouras de subsistência.

O crescimento do comércio, somado à presença de terras férteis promoveu, no final do século XVIII, a instalação de engenhos de açúcar e lavouras de cana transformando-se o antigo bairro rural em freguesia de Nossa Senhora da Conceição (1774) e, em poucas décadas, na Vila de São Carlos (1797).





O observatório Municipal Jean Nicolini é uma das atrações de Campinas.

O que visitar em Campinas?

Uma das marcas da Exponaf é unir negócios com turismo, sendo também uma ótima opção para visitar a feira com toda a família. Então para aguçar a vontade de estar na Exponaf 2019, e começar a preparar sua viagem desde já, preparamos algumas dicas de locais que podem (e devem) ser visitados.

. Observação de estrelas - A dica para quem quer explorar mais a cidade é olhar para o céu no Observatório Municipal Jean Nicolini. Localizado no Monte Urânia, na Serra das Cabras, no distrito de Joaquim Egidio, é o melhor lugar de Campinas e do estado de São Paulo para se observar as estrelas, por ser distante da poluição luminosa. No local, o visitante poderá ver, através de telescópios, dependendo da época do ano e das condições meteorológicas, astros como a Lua, Saturno, entre outros.

. Viagem no tempo - A ideia é voltar aos áureos tempos da ferrovia em um passeio de Maria Fumaça entre Campinas e Jaguariúna (SP). O trecho e a locomotiva já foram utilizados várias vezes como cenário de novelas de época como "Terra Nostra", "Sinhá Moça" e "Cabloca", entre outras. A viagem, que passa por um trecho desativado da Companhia Mogiana de Estradas de Ferro, tem 3h30 de duração e percorre 48 km. Há opção de um trajeto menor, de 1h30. As saídas acontecem na estação Anhumas, que fica na Av. Dr. Antônio Duarte da Conceição, 1501, sempre aos finais de semana.

. Praia urbana - A praia do campineiro é a Lagoa do Taquaral. É um dos lugares mais procurados da cidade, principalmente, pelos amantes de esportes. No local, é possível caminhar pela densa área verde, praticar exercícios livres, além de visitar a Caravela Anunciação, uma embarcação inspirada na nau usada por Pedro Álvares Cabral, brincar em pedalinhos e até passear pelo parque em um antigo bonde.

. Vista do alto - Outra sugestão de passeio é ver Campinas do alto. E para isso basta visitar a Torre do Castelo ou "Castelo d'água". O local, que tem 27 metros de altura, foi inaugurado na década de 40 para abastecer de água os bairros da região norte e acabou virando um dos símbolos da cidade. O mirante, que fica na Praça 23 de Outubro, funciona todos os dias até as 17h. A entrada é gratuita. De lá, o visitante tem uma vista de 360º graus da cidade, além de diversas informações sobre as regiões do município que foram pintadas nas paredes para ajudar na localização.

. História e Cultura - Existe um local que faz parte da história de Campinas, de seus melhores e piores momentos, que presenciou os áureos tempos das ferrovias e também sua decadência, que já foi alvo de guerra e acabou virando espaço de lazer. É a Estação Cultura, antiga Estação da Fepasa, fundada em 1872 e que recebeu passageiros até 2001. Hoje virou um importante centro cultural do município. O espaço abriga também o túnel de pedestres, uma passagem subterrânea que liga o Centro a Vila Industrial.

. Wet'n Wild - Parque aquático em Itupeva, na rodovia dos Bandeirantes, próximo a Campinas. Entre principais atrações estão: para a família - Ilha Misteriosa do Cascão, pula-pula inflável, no qual crianças podem escalar e escorregar caindo numa piscina de um metro de profundi-



Réplica da Caravela de Pedro Álvares Cabral e Passeio de Maria Fumaça.





A Torre do Castelo é ideal para ver o pôr-do-sol, pois fica em um dos pontos mais altos da cidade.

dade e uma piscina com 2.400m² de área, que simula cinco tipos de ondas, que podem chegar até 1,20m de altura. E para os que gostam de adrenalina, está o R4lly, tobogã de quatro pistas, com 100 metros de extensão e uma altura equivalente a um prédio de seis andares; e o Vortex, com 4 metros de altura onde os visitantes descem em uma boia com muito balanço e curvas até a piscina.

. Hopi Hari - É um parque temático localizado no quilômetro 72 da Rodovia dos Bandeirantes, no município de Vinhedo, interior do estado de São Paulo. O parque está a 30 km de Campinas e 72 km de São Paulo. Com 760 mil metros quadrados, é considerado um dos maiores parques de diversão da América Latina e foi projetado como um país fictício, com presidente, capital, idioma próprio, entre outras características, com seus funcionários sendo os habitantes. O parque vem enfrentando momentos polêmicos, como fechamentos temporários por problemas financeiros, mas continua sendo uma grande atração na região.

Como você pode ver, motivos não faltam para estar em Campinas na Exonaf 2019. Seja como expositor ou visitante, contamos desde já com sua presença. Vamos trabalhar muito para fazer desta, a melhor feira funerária de todos os tempos. Venha fazer parte deste grande projeto!

Sobre o Expo Dom Pedro

O Expo D. Pedro iniciou suas atividades em 2014 e hoje é o maior espaço multiuso para eventos do interior do estado de São Paulo. São 13.000 m² de área construída, divididos entre Centro de Convenções e Exposições para atender diversos tipos e portes de eventos. O espaço está próximo ao Aeroporto Internacional de Viracopos e das principais rodovias do país.

Anexo ao complexo está um dos maiores shopping centers da América Latina, o Parque D. Pedro Shopping, oferecendo comodidades como praça de alimentação diversificada, inúmeras lojas, serviços, entretenimento e ainda conta com 8 mil vagas de estacionamento.

Visando atender diversos formatos de eventos com qualidade e excelência, o Centro de Convenções possui sete auditórios modulares, além de sete salas de apoio que comportam palestras, congressos e convenções de até 2.000 pessoas em auditório. Já o Centro de Exposições possui 7.000 m² de área totalmente horizontal, ideal para feiras, exposições, shows e festas sociais.

O Expo D. Pedro possui diferenciais que o credenciam como referência internacional. Todos os ambientes são climatizados com sistema splits independentes ou ar condicionado central. O piso do pavilhão é preparado para receber até 1 tonelada por m², facilitando a exposição de maquinários pesados. Além disso, o espaço também contempla cozinha industrial, 03 docas de serviço, amplos depósitos e atendimento personalizado por uma equipe de profissionais altamente qualificados com sólida experiência em organização de eventos.

Não foi a toa que a diretoria da AFFAF optou por este grande centro de eventos para ser a casa da Exonaf 2019. Para fazer uma grande evento, é preciso contar com o que existe de melhor em termos de estrutura, facilidade, lazer e comodidade, tanto para os visitantes como para expositores.



O Wet'n Wild é um parque aquático com tobogãs e diversas piscinas para todas as idades



O Parque D. Pedro Shopping é o mais completo centro de compras, lazer, entretenimento, gastronomia e serviços da região de Campinas.

INVISTA NO FUTURO

GALIAS.COM.BR

Cremação: investimento com retorno garantido

Dentro das normas do CONAMA, os produtos Brucker atendem a todas as exigências ambientais.



Responsabilidade Ambiental



Produtos com Alta Tecnologia



Consultoria e Treinamento



Pioneirismo



Cobertura Nacional



Além disso, a Brucker também **assessora a sua empresa** na elaboração de documentos em órgãos reguladores, com projetos de impacto ambiental e licenças prévias de operação e de instalação.



FORNOS CREMATÓRIOS DE FABRICAÇÃO 100% NACIONAL

Financiamentos



BRUCKER
Fornos Crematórios

(17) 3421-4516

vendas@brucker.com.br | www.brucker.com.br

Quem fiscalizará se os planos funerários se adequaram a Lei Federal 13.261?

Uma das dúvidas mais frequentes das empresas administradoras de planos de assistência funerária, refere-se à fiscalização. Quem fiscalizará e aplicará punições às empresas? Na Lei Federal 13.261, dois artigos tratam especificamente sobre punições por descumprimento da lei, no entanto não existe nenhuma especificação sobre quem realizará a fiscalização das normas contidas na legislação e nem sobre quem tem competência para aplicar tais sanções.

O primeiro artigo da lei que trata de aplicação de punições é o art. 6º, o qual traz a seguinte redação: “Art. 6º - As empresas comercializadoras de planos de assistência funerária que não observarem as exigências a que se referem os incisos I e II do art. 3º e os incisos I e II do art. 4º terão suas atividades suspensas até o cumprimento integral dessas exigências, excetuadas as atividades obrigatórias e imprescindíveis para o cumprimento dos contratos já firmados”.

Nos incisos I e II do art. 3º a norma exige que as empresas, para comercializar contratos de planos de assistência funerária “mantenham um patrimônio líquido de 12% (doze por cento) da receita líquida anual obtida ou prevista com a comercialização dos planos de assistência funerária no exercício anterior e que possuam capital social mínimo de 5% (cinco por cento) do total da receita anual”.

Nos incisos I e II do art. 4º a lei exige que as empresas, após atenderem as condições previstas no art. 3º, que as qualifica como empresas autorizadas a comercializar planos de assistência funerária, para que consigam manter tal autorização, necessitarão “comprovar que possuem reserva de solvência com bens ativos ou imobilizados de, no mínimo, 10% (dez por cento) do total do faturamento obtido ou previsto com a comercialização dos planos contratados nos últimos 12 (doze) meses e também submeter os balanços anuais da empresa a auditoria contábil independente, a ser realizada por empresa de contabilidade ou auditores devidamente registrados no conselho profissional competente”.

Quando a lei fala que as atividades serão suspensas, exceto atividades obrigatórias e imprescindíveis para o cumprimento dos contratos já firmados, ela quer dizer que o que será suspenso é a comercialização de novos contratos. Os contratos já firmados deverão ser cumpridos, pois o consumidor não pode ser prejudicado pela incapacidade da empresa de atender os requisitos exigidos na lei. Portanto, as atividades necessárias para atender os contratos já firmados deverão ser mantidas, mas a comercialização de novos contratos estará vedada às empresas que sofrerem a penalização prevista no art. 6º.

Além do art. 6º, a Lei Federal 13.261 possui também sanções previstas no art. 10: “As empresas administradoras de planos de assistência funerária que descumprirem as exigências desta Lei estarão sujeitas às seguintes sanções: I - advertência escrita e fixação de prazos para o seu cumprimento; II - multa, fixada em regulamento; III - suspensão da atividade até o cumprimento das exigências legais;

IV - interdição do estabelecimento, em caso de reincidência”.

A diferença entre as penalidades previstas no art. 6º e no art. 10 é sua abrangência. As penalidades previstas no art. 6º se limitam exclusivamente ao não atendimento das exigências dos incisos I e II do art. 3º e I e II do art. 4º, e as penalidades previstas no art. 10, referem-se ao descumprimento de qualquer das exigências da lei.

Vamos a um exemplo prático: um contrato de plano de assistência funerária possui como objeto os serviços de assistência funerária e atendimento psicológico. Esta situação infringe a exigência do caput do art. 3º, que prevê que “somente serão autorizadas a comercializar planos de assistência funerária as empresas que o façam mediante contrato escrito e que tenham por objeto exclusivo a prestação de serviços de assistência funerária”.

Na situação exemplificada o contrato possui outro objeto além do de serviços de assistência funerária, o de atendimento psicológico. Tal situação se trata de uma infração legal e a punição da empresa se dará através de uma das sanções previstas no art. 10. Mas agora vem o “X” da questão. Quem fará a fiscalização do atendimento das exigências da Lei Federal 13.261 e quem aplicará as sanções ou punições?

Ao analisarmos os artigos da Lei Federal que foram vetados, temos o art. 9º. Neste dispositivo a competência para a fiscalização seria dos órgãos e entidades integrantes do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC). O art. 105 do Código de Proteção e Defesa do Consumidor estabelece que “integram o Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC), os órgãos federais, estaduais, do Distrito Federal e municipais e as entidades privadas de defesa do consumidor”.

Um dos órgãos do SNDC que poderia fiscalizar as empresas administradoras de planos de assistência funerária, por exemplo, seria o PROCON. O art. 9º trazia exatamente quem faria a fiscalização das empresas e também conferia a elas a competência, conforme previsto no §1º do art. 9º, para expedir “regulamentos de fiscalização e definir os procedimentos a serem seguidos, podendo inclusive fixar o valor das multas pelo descumprimento”.



Anderson Adão
OAB nº 40.886/PR

“Um dos órgãos do SNDC que poderia fiscalizar as empresas administradoras de planos de assistência funerária, por exemplo, seria o PROCON.”

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.

mento das disposições legais a que estejam obrigadas as administradoras de planos de assistência funerária”.

No entanto, como dito, o art. 9º foi integralmente vetado e a fiscalização e aplicação de penalidades se transformou numa incógnita. Mas antes de enfrentarmos a situação dessa incógnita, é importante entendermos o motivo do veto do art. 9º. As razões apresentadas pelo legislador como justificativas para o veto do art. 9º e também do art. 11, que não abordamos neste texto, são as seguintes:

“Os dispositivos caracterizariam a contratação de plano de assistência funerária unicamente como relação de consumo. Assim, poderiam levar à interpretação equivocada de que eventual operação de seguro privado realizada no âmbito do Projeto de Lei estaria fora do alcance regulamentar do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e fiscalizador da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), nos termos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966. Além disso, mesmo com o veto, seguem asseguradas todas as garantias previstas para os casos de relações de consumo, caracterizadas pela Lei no 8.078, de 11 de setembro de 1990.”

Pelo que se vê o intuito do veto foi de resguardar também ao CNSP e à SUSEP a possibilidade destes órgãos regularem e fiscalizarem situações e empresas administradoras de planos de assistência funerária que possam vir a atuar, em desconformidade não apenas com as atividades previstas na Lei Federal que regulamenta os planos de assistência funerária, mas também com as atividades reguladas por aqueles órgãos, uma vez que, antes da regulamentação da comercialização dos planos e também da atividade das administradoras de planos de assistência funerária com a prestação de serviços funerários, existia confusão por parte de algumas empresas, quanto ao produto e serviços comercializados, assim como às atividades destas empresas, as quais se assemelhavam às atividades e produtos/serviços regulados pelo CNSP e fiscalizados pela SUSEP.

No entanto, apesar da boa intenção do legislador, foi criada a já citada, incógnita, quanto a quem possui competência para fiscalizar e aplicar sanções às empresas administradoras de planos de assistência funerária. Com o veto, abre-se um leque de possibilidades tanto de órgãos e entidades fiscalizadoras, quanto também de discussões judiciais. Isso porque, uma vez que inexistente legislação específica definindo o órgão ou entidade fiscalizadora, os demais que podem de alguma forma assumir um papel fiscalizador não podem ultrapassar suas próprias competências e limites.

Quem seriam, hipoteticamente, os possíveis fiscais das administradoras de planos de assistência funerária?

a. PROCOM - possui competência limitada à defesa dos direitos dos consumidores. Situações estranhas à defesa dos consumidores fogem à competência do PROCOM. Um exemplo disso seria a infração à previsão do art. 7º, que trata da forma de contabilização do faturamento das receitas obtidas com a comercialização dos planos de assistência funerária. Esse é um tema que não compete de forma específica ao PROCOM e mesmo que este órgão venha apresentar

apontamentos sobre esse tema, uma discussão judicial sobre sua competência pode ocorrer;

b. Município - quando tratamos de atividades tão ligadas e próximas como os serviços de assistência funerária e os serviços de prestação de serviços funerários, é inevitável a interferência do município. Mas a competência dele na atividade dos planos de assistência funerária possui duas limitações, quais sejam: a interferência da atividade de assistência funerária na atividade de prestação de serviço funerário de forma irregular; e a tributação sobre a atividade. O município não poderá, assim como o PROCOM, fiscalizar todo o rol de assuntos e exigências da lei federal. Ele deverá limitar-se à sua competência.

c. Ministério Público - devido a sua extensa abrangência de atuação, pode realizar fiscalização sobre todas as exigências da Lei Federal, no entanto, não pode aplicar todas as penalidades previstas na Lei, sendo que as situações por ele apuradas devem ser levadas ao Poder Judiciário para a aplicação de sanções;

d. Entidades de Classe Empresarial (Sindicatos e Associações) - podem atuar como auxiliares na fiscalização das empresas que atuam no mercado, no entanto não poderão aplicar as sanções previstas na lei. Nada as impedem de aplicar sanções próprias a seus sindicalizados ou associados, baseados em seus estatutos e normas internas;

e. SUSEP - poderá auxiliar na fiscalização, limitado a sua área de atuação. Somente poderá aplicar sanções a empresas que infringirem as regras da atividade securitária, sendo-lhe vedado a aplicação das sanções previstas na Lei Federal 13.261.

Estes são apenas alguns dos órgãos e entidades que podem realizar fiscalizações à atividade e contratos de planos de assistência funerária, sendo possível que este rol se estenda, uma vez que a inexistência de uma previsão objetiva sobre a pessoa competente para fiscalizar e aplicar sanções não existe. É possível que, através de uma norma regulamentadora, seja definido a entidade ou órgão que realizará a fiscalização dos planos de assistência funerária, assim como os parâmetros e regras para a aplicação das sanções, no entanto, atualmente essa norma não existe.

A falta de definição quanto a fiscalização e a aplicação de sanções não autoriza as empresas a infringirem as normas, pois, por exemplo, uma fiscalização do Ministério Público ou do PROCOM, amparados por uma decisão judicial, pode suspender as atividades de uma empresa. A fiscalização da SUSEP pode culminar em multas milionárias. A fiscalização do município pode promover a cassação de um alvará e assim por diante.

Portanto, é obrigação de toda empresa administradora de planos de assistência funerária a lisura de sua atuação no mercado, a obediência não apenas à Lei Federal 13.261, mas também ao Código de Proteção e Defesa do Consumidor e demais legislações correlatas. A fiscalização é indefinida, mas existe e certamente ocorrerá e as empresas que não obedecerem as normas que regulam a comercialização dos planos de assistência funerária certamente sofrerão as sanções previstas.



Anderson Adão

A D V O G A D O

Mais de 15 anos de experiência, atendendo empresas funerárias, cemitérios e planos de assistência em todo o país. Quando se trata de SERVIÇO FUNERÁRIO, somente um profissional especializado, que conhece o dia a dia e a realidade das empresas, pode proporcionar a melhor solução. Fone: 41 3408.9110 ou 9904.2488 - Curitiba - PR

www.andersonadao.jur.adv.br

Técnicas de Vendas

Amigos leitores. Cada vez mais, nós colonistas, palestrantes, professores, enfim, temos entrado em temas voltados ao autocohecimento, assim como estudar as pessoas, o produto e se aperfeiçoar na profissão de uma forma geral. Isso não é por acaso. É simplesmente um alerta querendo dizer “Ei, acordem! Não deixe para amanhã, pois tem gente fazendo hoje. Ei, acompanhem a evolução! O tempo não para, e quem não se ligar ficará para trás!” Ou seja, estamos tentando apenas e simplesmente, ajudar. Pense nisso.

Vamos nessa edição finalizar o assunto “Técnicas de Vendas” com as três últimas etapas. Recapitulando, na edição anterior falamos sobre “atenção, interesse, desejo e convencimento”. Vamos fechar a fatura com o “fechamento, contra argumentação e indicações”.

5ª etapa – Fechamento: Para quem acredita que fechar a venda é coisa para o cliente, está totalmente enganado. Quem fecha a venda é o vendedor. Quem direciona a negociação desde a apresentação é o vendedor. Os mais antigos em vendas diriam que é preciso solicitar o fechamento. E é justamente nessa hora tão especial de uma negociação, que o vendedor precisa ter feito a lição de casa.

Explico e justifico o porquê então das técnicas de vendas: o profissional precisa ter chamado a atenção desde o início da abordagem. Ele precisa, após ter conhecido o cliente e suas necessidades, mostrar o caminho para a solução e, dessa forma, despertar o real desejo para que isso ocorra. Pois bem, caro vendedor, se você aplicou as técnicas mencionadas até esse momento da negociação, as coisas tendem a ficar “mais fáceis” para você na hora em que entrar no fechamento. Mas atenção! Não confunda “mais fácil” com venda fechada!

Sobre as técnicas de vendas, se estivéssemos falando de um churrasco, funcionaria como um tempero especial da carne antes de ser assada e degustada. Portanto, aplique as técnicas de vendas corretamente se quer aumentar suas chances de concretizar mais um negócio.

6ª etapa – Contra argumentação: Quando se inicia o processo de fechamento, provavelmente vamos nos deparar com as objeções, com as resistências peculiares dos clientes. Outra vez, todas as técnicas de vendas é que irão corroborar para o êxito da negociação.

Vendedor, você só vencerá essa “queda de braço”, se você se preparou, se você durante todo o processo armazenou informações relevantes que pesarão em seu favor na hora de persuadir o cliente com suas contra argumentações levando-o a entender que você tem razão e que ele necessita dos nossos produtos ou serviços.

Gente, é necessário seguir um padrão e

aplicar verdadeiramente as técnicas de vendas aprendidas nos cursos e palestras. É inaceitável que tu perguntes para um vendedor e ele responda que não usa as técnicas (é difícil, é chato, não funciona, enfim...) e olha que eu já perguntei para muita gente e mais de 90% respondem a mesma coisa.

É por essas e outras que cada vez mais entendo porque muitos choram, enquanto poucos vendem lenços. E esse fenômeno ocorre com vendedores, médicos, advogados, engenheiros, frentistas, auxiliares, mecânicos, administradores, professores, que não aplicam o que aprendem. Simples assim.

7ª etapa – Indicação: Todo Cliente que se sente bem atendido, que sente que fez um bom negócio, passa a ser diretamente um multiplicador do seu trabalho e isso é mídia gratuita e uma das melhores que existe, o “boca à boca”! Isso ocorre apenas por você ter satisfeito as necessidades de alguém, profissionalmente. Sendo aquele que aprendeu e repassou seu aprendizado na hora de negociar, no nosso caso, o seu Plano de Assistência Funeral Familiar.

Já mencionei em outra edição, que em vendas não existe mágica, nem sorte ou azar, não existe o mais fácil ou mais difícil. Existe sim o preparo, a obstinação do profissional, as técnicas de vendas, o amor pela profissão, o respeito pelo cliente, empresa e produto ou serviço que representa.

Ser um Profissional na área de vendas, ao contrário do que muitos pensam, requer uma grande dedicação, precisa de uma entrega especial e isso implica em abrir mão de alguma coisa. O resultado final costuma ser dos melhores, basta aplicar todo conhecimento junto com sua dedicação pessoal.

Na próxima edição falaremos sobre “Liderança”. Liderar pessoas não é uma tarefa muito fácil, qual o perfil do líder moderno? Até a próxima edição, use as técnicas de vendas corretamente e bons negócios!



João Luiz dos Santos

Gerente Comercial

“Em vendas não existe mágica, nem sorte ou azar, não existe o mais fácil ou mais difícil. Existe sim, o preparo.”

João Luiz dos Santos é profissional da área comercial desde 1987. Atuou por nove anos no setor de automóveis e em 1999, entrou para o Setor Funerário de Planos trabalhando nas empresas Sistema Prever (PR e SC), Ângelus PAX (RS), PAX Dourados (MS) e Grupo Jardim das Acácias (PR). Atualmente é Coordenador de Planos em uma das empresas mais conceituadas do Brasil no segmento funerário, o Grupo L. Formolo de Caxias do Sul (RS).



A venda de planos funerários pós regulamentação

Durante longos anos, o segmento funerário, e especialmente as empresas que acreditaram no projeto de implantação de planos funerários, aguardaram ansiosamente a regulamentação da comercialização de seus planos. A despeito da imensurável diferença existente entre regiões, culturas, climas, fuso horário, além das condições estruturais das milhares de empresas, dos formatos de seus contratos e dos benefícios oferecidos por seus planos, das formas e meios de comercialização usada por cada empresa e da densidade populacional de cada cidade, a verdade é que em cada canto e até no mais longínquo município deste imenso Brasil, o medo e a insegurança era uma constante na vida de todos estes ousados e corajosos empresários.

Medo por não estarem devidamente legalizados. Insegurança por não terem nada nem ninguém a quem pudessem recorrer no caso de uma ação fiscal mais apurada e mais severa. Mas em 22 de março de 2016, finalmente veio a tão ansiosamente esperada regulamentação, a Lei Federal 13.261. Se por um lado a lei trouxe consigo legalidade, regulamentação e segurança jurídica para a prática do negócio, por outro lado trouxe compromissos e responsabilidades maiores do que antes da Lei. Por exemplo, na área jurídica, a necessidade imperiosa de adaptar seus negócios de acordo como manda a lei.

Por desinformação ou por desinteresse, muitas empresas ainda estão correndo sérios riscos de serem autuadas e sofrerem sanções pesadas por descumprirem o que reza a lei, principalmente no que tange a documentação fiscal, elaboração do contrato, fundo de garantia para emissão do contrato, entre outros tantos detalhes.

Na área comercial urge que as empresas despertem para uma nova realidade que o mercado nos apresenta. Há que se fazer uma nova leitura do mercado, uma nova avaliação do sistema de

comercialização, rever os conceitos adotados para a seleção do pessoal do departamento de vendas, reavaliar os resultados conseguidos pelos atuais métodos usados para desenvolver a mídia de suas empresas e de seus produtos, se conscientizar da importância de qualificar mais seus líderes e os responsáveis diretos pelos resultados da empresa.

Além, é claro, da preocupação que se há de ter com o modelo e o formato da apresentação do seu produto. Hoje, mais do que em qualquer outro tempo, o segmento está visado por segmentos similares que ao assistir o sucesso deste modelo de negócio, não poupa esforços para tentar criar barreiras e impedimentos legais para o crescimento e o desenvolvimento de nosso setor. Entendo que o momento é de se refazer, se reorganizar, se preparar, se adequar e traçar novos rumos. Sob pena de se perder o bonde da história!

Célio de Moraes - www.ciprestesolucoes.com.br



Convite

4º CURSO INTENSIVO PARA GERENTES E SUPERVISORES DE PLANOS FUNERÁRIOS

Maringá/PR - Dias 17, 18, 19 e 20 de outubro de 2017

- . Objetivo: preparar gerentes e supervisores com modernas técnicas e inéditas ferramentas para desenvolverem e aplicarem com sucesso em suas respectivas empresas;
- . O Curso será dividido em 12 (doze) blocos. Cada bloco terá a duração média de 3 horas;
- . Durante o curso os participantes desenvolverão: Estrutura Organizacional de equipes, Motivação, Oratória e Liderança.



O curso será ministrado pelo escritor e consultor de vendas Célio de Moraes, um dos maiores vendedores de Planos do país.

**Técnica inédita de vendas
Técnica inédita de seleção de vendedores**

**SUA EMPRESA
CRESCERÁ
MUITO MAIS,
NÓS GARANTIMOS!**



www.ciprestesolucoes.com.br - Fones: (44) 3246-2443, 3269-6343 ou 3222-5419

Uma morte, diferentes lutos

Embora sofrendo a perda da mesma pessoa, as reações de cada familiar são diferentes entre si, o que pode gerar situações de muita angústia nas famílias. É preciso não julgar e entender que essa diversidade é normal.

Na maioria das culturas o choro é uma das formas mais comuns de expressão da dor e do sofrimento. Mas, e quem não chora? Significa que não está sofrendo? O senso comum defende a ideia de que quem chora está sentindo a dor da perda com intensidade, logo parece que quem não age desta forma não está sentindo a tristeza. Esta afirmação, além de não ser verdadeira, gera muita culpa naqueles que não conseguem expor seu pesar e sofrimento pela morte de uma pessoa querida de uma forma visível.

Na mesma família, reações diferentes são comuns e normais. Por razões particulares, ligadas muitas vezes à história de vida e a traços de personalidade, as pessoas têm jeitos diferentes de expor seus sentimentos. Algumas pessoas demonstram alegria, tristeza, preocupação de forma muito clara. Outras são discretas nessas manifestações mas mesmo assim conseguem dar vazão a elas. Há aquelas que têm verdadeira dificuldade em demonstrar o que realmente estão sentindo. Isto não quer dizer, absolutamente que não estejam sentindo.

A demonstração da dor não dimensiona necessariamente o tamanho dela. Mas é muito comum que no luto familiar, surjam comentários: “Será que ele (a) não está sentindo nada?”, “Parece que nem senti a morte da mamãe porque nunca o vi chorando”, “Não quis ir ao cemitério, não deve ter consideração por quem perdeu”.

Para atravessar o luto é importante que cada pessoa encontre sua forma de dar vazão à dor da perda que não necessariamente será semelhante à do outro familiar. Se para alguns, ir ao cemitério é uma forma de encontrar algum alívio e viver a saudade

de quem partiu, para outros, esta visita pode tornar-se altamente estressante, tensa e de pouco alívio. O núcleo familiar deve ter espaço para que cada membro demonstre sua dor do jeito que pode, do jeito que lhe parece melhor.

O que faz as pessoas se expressarem de forma diversa

A psicologia tem se ocupado do estudo das diferenças individuais em vários campos, incluindo o luto. Sabe-se que mesmo gêmeos idênticos têm personalidades completamente diferentes, porque cada ser humano é único em seu jeito de ser, de pensar, de agir e de sentir. Assim também há muitos fatores que determinam a forma como cada pessoa reagirá à perda de alguém amado, como a história de vida, a infância, perdas anteriores, sua capacidade de vincular-se, a relação que tinha com quem perdeu, a idade, o sexo, a cultura, dentre outras variáveis. Sendo assim, uma mesma perda produz diferentes processos de luto numa família.

A forma como as crianças manifestam seu pesar é diferente da forma como um idoso o faz. A época da vida em que perdemos uma pessoa pode ser um fator importante. Os adolescentes, por exemplo, vivem uma fase da vida em que a onipotência é uma característica marcante - “posso viver perigosamente porque nada vai acontecer comigo” - e o processo de luto deles pode ser altamente influenciado por esta postura, sendo comum que eles tenham atitudes de negação diante da dor da perda de alguém querido.

Em geral, homens e mulheres têm formas diferentes de ser, especialmente porque nossa cultura impõe valores rígidos ao homem quanto à expressão de seus afetos. O famoso “homem não chora” é ouvido por eles desde a infância e pode colaborar para um processo doloroso de contenção das emoções. Assim, as mulheres parecem ter mais “autorização social” para manifestarem suas emoções, ao passo que ao homem cabe o papel de restaurador da família e eles acham que tem que voltar rapidamente para vida como se nada tivesse acontecido.

Esses padrões pregados pela cultura podem ser fortes complicadores para aqueles que não se ajustam ao esperado. É importante que a família compreenda as diferentes manifestações do luto para que isto não produza mais sofrimento. Somos únicos porque nossa história é única e por isso temos um jeito único de dizer o que sentimos.



Solange Wiegand
Psicóloga . CRP 3266/08

“A demonstração da dor não dimensiona necessariamente o tamanho dela.”

***Sobre a autora:**

- . Psicóloga (CRP 3266/08), pesquisadora e consultora em Tanatologia;
- . Professora universitária do Curso de Tanatologia e os Profissionais da Área de Saúde junto à Universidade Positivo;
- . Palestrante: Palestra - O luto na perda do animal de estimação;
- . Professora e coordenadora do Curso de Tanatologia, junto ao Hospital Erasto Gaetner, ministrado aos residentes do Curso de Enfermagem em 2012;
- . Fundadora e Coordenadora do Grupo de Apoio à Enlutados: Escolhas e Mudanças, junto à AFAB - Associação dos Funcionários Aposentados do Banestado;
- . Membro da Comissão de Tanatologia, de 2005 a 2011, junto ao Conselho Regional de Psicologia do Paraná – Curitiba/PR;
- . Membro da Câmara Técnica de Humanização do Paraná;
- . Coautora de cinco livros sobre Tanatologia.



Fonte: www.vamosfalarsobreoluto.com.br

A **TECNOLOGIA** ALIADA AO TRABALHO **ARTESANAL**
PROPORCIONANDO A **QUALIDADE E CONFIANÇA**
DE SEMPRE.



A empresa vem se destacando pelo comprometimento em atender as necessidades de seus clientes, para isso utiliza de novas tecnologias e produtos exclusivos desenvolvidos artesanalmente, ricos em detalhes. Muitos produtos possuem estilos únicos, todos de alta qualidade e confiança.



Ref: 65 Cor 13

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

Rodovia SC 370 - KM 133,4 - Cx. Postal 11 - CEP 88890-000 - Grão-Pará - SC



De qual lado devemos ficar?

O setor funerário vem passando por muitas transformações ao longo dos últimos anos. Eu lembro que na primeira feira funerária que visitei, em 2003 se não me engano, não havia nada sobre cremação. Já na última edição da Exponaf, em Curitiba, em 2016, eram inúmeras as empresas comercializando fornos crematórios, urna cinerárias, peças de cristal feitas a partir das cinzas, entre outros. E junto com o crescimento da cremação, quantas outras coisas novas surgiram, como cerimoniais, novos equipamentos e novos serviços. Sem contar a cremação de animais domésticos, que cresce de forma muito expressiva. Em recente visita a capital gaúcha Porto Alegre, recebi informação que por lá a cremação já alcança 30% do total de serviços na cidade. Uma marca considerável.

Outra mudança importante foi a aprovação da Lei Federal 13.261, que regulamenta a venda de planos funerários, trazendo mais segurança para as empresas que comercializam planos preventivos. Agora, a tendência é que os planos cresçam ainda mais, em especial nas regiões onde ainda foi pouco explorado, em grande parte por insegurança dos empresários. E esta novidade, já não tão nova assim, pode ter um impacto ainda maior no setor. Basta observarmos alguns números que estão disponíveis no mercado, como por exemplo, o número de “serviços particulares x serviços através de planos” que eram realizados há 10, 15 anos. Houve basicamente uma inversão na balança, passando para o lado dos planos o peso maior dos atendimentos. Claro que há regiões onde este efeito é mais visível, outras regiões nem tanto, mas de qualquer forma, cabe um momento de reflexão em relação ao futuro.

Diante deste cenário, acredito que passa pela cabeça de muitos diretores funerários dúvidas como “de qual lado vamos ficar? Dos planos, das funerárias, das seguradoras ou de alguma coisa nova que pode estar por vir?” Outro dia, conversando com um diretor funerário que, ainda, não

aceita muito bem a ideia de planos funerários, ouvi que “houve um tempo que era possível faturar o valor de um carro zero em apenas um velório”. Pensando de forma honesta, sem demagogia, é realmente um tempo que deixou saudades. Mas, para o bem ou para o mal, há algo que está acima de qualquer lei, conceito ou estratégia, que é a necessidade do cliente. É de acordo com esta necessidade que os mercados vão se moldando.

E o serviço do Uber reforça muito bem esta ideia. Por um tempo, os taxistas fizeram barulho, brigaram, bateram, e outras coisas ainda mais graves. Mas aos poucos estão vendo que se não fizerem algo novo, vão perder cada vez mais espaço. Algo que parecia intocável foi sacudido por novas ideias, novos formatos, novas estratégias e, claro, pela necessidade dos consumidores. O mais interessante é que o Uber não se beneficiou apenas de um mercado que estava pronto, ele criou um novo mercado. Muitas pessoas que utilizam o aplicativo do Uber, não tinham o hábito de utilizar taxi. Ou seja, havia uma demanda reprimida, parada, esperando por um serviço que atendessem suas necessidades.

O marketing, com suas diversas ferramentas, nos possibilita poder olhar para o que já foi feito e aprender com os erros e acertos. Nos possibilita também olhar para o futuro e ver como podemos estar daqui há alguns anos. Mas, principalmente, nos dá a chance de criar novos mercados. E esta preciosa possibilidade é, muitas vezes, negligenciada pelos empresários. Fico observando alguns duelos dentro do setor funerário, e pensando “qual demanda reprimida” que estamos deixando de observar, tão atarefados que somos lutando pelo mercado que já existe.

Em algum momento lá atrás, alguém olhou para o cenário pouco comunicativo do setor funerário, e suas batalhas campais em frente aos hospitais e pensou “vou fazer algo novo, vou trazer mais humanidade ao setor funerário”. E há inúmeras histórias de superação e sucesso neste sentido. Creio que é a hora de voltar a pensar nisto, de ver o que mais podemos fazer, o que mais podemos criar, quais são as novas e as futuras necessidades dos consumidores.

Em minha experiência entendi que não existe milagre, ou mágica, mas sim trabalho sério em longo prazo. Aprendi que não basta vender, é preciso construir relacionamentos. E o mais importante: focar sempre na construção da sua marca



Luis HS
Especialista
em Marketing
e Comunicação
Empresarial

“O marketing nos dá a chance de criar novos mercados. E esta preciosa possibilidade é, muitas vezes, negligenciada pelos empresários.”

Luis HS tem grande experiência em Marketing Funerário, atuando no setor há mais de 15 anos.

Ministra cursos, palestras e consultorias na área de marketing e vendas.



Vista essa camisa você também!



Urnas e acessórios para o setor funerário.
Confira nossos modelos pelo site ou
solicite o catálogo de produtos.

Unidade Fabril: Bilac/SP e Russas/CE
Distribuição: Fortaleza/CE
Central de vendas: (18) 3659-9090



Conhece a Disbiose Intestinal?

Você é daqueles que acha que seu cocô pode esperar? É daqueles que segura sua vontade por mais de meio dia? Faz parte do time que não consegue nem olhar pro seu cocô e dá descarga de olhos fechados? Saiba que seu cocô diz muito à seu respeito, e a quantas anda sua nutrição!

Geralmente, o profissional que trabalha à frente de um comércio não tem tempo nem de ir ao banheiro. E com este hábito nada saudável, acaba entrando em desordens intestinais, e acredite, isso pode te levar à sérios problemas. Gostaria de falar um pouquinho com você à respeito do nosso Intestino.

O Intestino é um órgão de muita importância, pois nele muitos processos e metabolizações, de nutrientes, minerais, hormônios e até a imunidade são regulados. Existem pessoas que sofrem muito com seu intestino. Constipações, dores, abdome inchado, distensões, cólicas, sangramentos e diarreias são sintomas desagradáveis que quase 70% da população enfrentam. As pessoas que já procuraram um profissional Nutricionista devem ter ouvido falar de Disbiose Intestinal.

Mas o que de fato está acontecendo quando o Nutricionista diz que é provável que você tenha uma Disbiose Intestinal? Bem, quando você recebe esta informação, entenda

que o seu intestino é muito bem comparado com uma “cidade”. E neste caso, uma cidade povoada, muito povoada mesmo! Mas esta cidade em questão é povoada por bactérias que são malélicas e benéficas ao nosso Intestino e a nossa saúde.

A disbiose É uma proliferação exacerbada de bactérias malélicas, estas desencadeiam varias situações desagradáveis, como transito lento, fezes fétidas e endurecidas, deficiências nutricionais, sintomas de pele, como aspereza, ressecamento. Sem falar da sensação de inchaço, empanzimento, e o excesso de gases.

Hoje já temos estudos que comprovam que o bom funcionamento do intestino coopera para o emagrecimento. Você sofre com seu intestino? Está precisando de ajuda? Pois então procure um nutricionista e livre-se de uma vez deste desconforto.



Franciane de Moura Froes
Nutricionista

Franciane de Moura Froes, Nutricionista - CRN 28.325, Pós graduada em Nutrição Materno Infantil e Nutrição Ortomolecular e Fitoterapia



Dias 19 e 20 de outubro de 2017
Hotel Lizon - Curitiba - PR

Inovações em produtos e serviços funerários.

Realização



Hotel Oficial



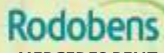
19/10/07 – Quinta feira

- 09h Abertura do evento, apresentação institucional ASPPAF;
- 09h30 Expo Technology Conferences, com Dario Loinaz (Consultor Internacional) abordando temas como: Setor Funerário, Profissão ou Negócio?; Como colocar valor agregado a seus serviços; Venda Pedagógica; Marketing Emocional Personalizado; entre outros.
- 12h Almoço;
- 13h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 15h Mesa Redonda Lei Federal 13.261 – Histórico, panorama atual, Cnae e espaço para perguntas dos participantes – com a presença do Dr. Prigol, Dr. Anderson Adão e Ilmo Candido;
- 17h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 19h Encerramento

20/10/07 – Sexta feira

- 08h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 09h “Treinamento em Vendas”, com Leandro Rigon – Apresentando Eventos Funerários, Atendimento à família e Vendendo com Sucesso;
- 10h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 11h Palestra “A expansão da cremação no Brasil”, com Rolando Nogueira – Brucker Fornos Crematórios – serão abordados temas e dados estatísticos relacionados ao crescimento da cremação de humanos e Pets no Brasil;
- 12h Almoço;
- 13h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 14h Palestra “Venda de Planos Funerários”, com o consultor Luis HS
- 15h Palestra “Reinventando a Morte”, com Gisela Adissi (Grupo Primaveras – SP)
- 16h Rodada de Negócios com os patrocinadores;
- 17h Confraternização – com coquetel, música ao vivo e sorteio de prêmios;

Patrocínios



Informações e Inscrições
www.asppaf.com.br

Pague em até
48x
No cartão



CASTIÇAIS ARAÇATUBA

IND. E COM. DE ARTIGOS FUNERÁRIOS



(18) 99783-1913
(18) 99666-7078



Oscar Froes

Visite nosso site: WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR



Venha nos visitar!
24 e 25 de novembro
Dall' Onder Grande Hotel
Bento Gonçalves - RS



Santa fé
com dois monitores



Capela Meia LUA
Lançamento



Santa Fé
com painel giratório



Jogo 011 Luxo



Capela Portátil com
Monitor de 32"



Jogo 07 Super Luxo



Painel informativo
c/ monitor



Carrinho
Sanfonado



Descensor



Bomba à vácuo

Contatos: (18) 3623-5734 | 3625-2496 | (18) 98154-1133Tim

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

O repertório do adeus

Inspirado pelos sons da natureza durante a pré-história, os primeiros sinais de música começaram a fazer parte da nossa vida e tornar-se elemento fundamental para o nosso organismo. Como a alimentação está para nutrir o nosso corpo, a música desempenha um papel de bem-estar para o espírito com inúmeros reflexos de benefícios físicos. É quase uma necessidade terapêutica no nosso cotidiano. Segundo relata o produtor musical Daniel Levitin em seu livro “Este é o seu cérebro com a música”, o som é um fenômeno psicológico, as canções ativam o lobo frontal, produzem dopamina, o que provoca prazer. Isso explica aquela vontade que temos de ouvir a música que nos marcou em determinada fase de nossas vidas, ou a preferência por uma playlist perfeita para ouvirmos no carro ou no churrasco com amigos no fim de semana.

Dentro do contexto religioso fúnebre, a música segue um ritual de um repertório exclusivo para a ocasião e isso não tem mudado, mas o que percebe-se é que, além das músicas religiosas conhecidas, associa-se ao cerimonial (não incluído na cerimônia religiosa), músicas geralmente não associadas à morte, mas relacionado intrinsecamente à personalidade da pessoa falecida, e essa prática tem ganhado espaço na cultura brasileira em geral. Os rituais mais conservadores estão perdendo espaço, haja visto a facilidade que temos nos dias de hoje de acesso à cultura de outros povos, principalmente nesse mundo globalizado, e assim percebemos uma suntuosa contribuição para a disseminação de inovações nas cerimônias de despedidas, principalmente no quesito musical.

Em tempos passados, quando acompanhávamos nossos pais ou avós em algum velório ou sepultamento, já era de se esperar que alguém iria em algum momento da cerimônia religiosa (e a maioria das cerimônias eram exclusivamente religiosas) começar a entonar “...se as águas dessa vida quiserem te afogar... segura na mão de Deus e vai...”, não desmerecendo é claro, essa maravilhosa composição de Nelson Monteiro da Mota. Há de se ressaltar ainda que muito se confunde a cerimônia fúnebre de homenagens com as cerimônias fúnebres religiosas, a primeira não tem cunho exclusivamente religioso, a idéia principal é reavivar na memória das pessoas o

quanto importante foi aquela pessoa que partiu, ressaltando suas virtudes, características, fatos relevantes do cotidiano e muitas vezes o gosto musical.

Quase que diariamente, acompanhamos pelos canais de comunicação, com destaque para as redes sociais, muitas cerimônias diferentes e às vezes até um tanto quanto exóticas. Na hora do último adeus vale tudo, o que importa, independente de repertório e gosto musical é o desejo da família. É quase uma obrigação realizar um desejo que a pessoa falecida expressava ainda em vida ou uma música que qualquer familiar ou amigo ao ouvir se lembrará dele, sendo assim, geralmente utilizo ao realizar homenagens, uma equipe de músicos para as músicas tradicionais e “aquela” música preferida de quem partiu sempre executado em som ambiente moderado na versão original, pois era a versão que a família estava acostumada a ver o ente falecido ouvir. Mas é claro, sempre em acordo com os familiares.

Em recentes cerimônias de homenagens, tenho sentido essa mudança de comportamento, o que particularmente acho saudável, pois a lembrança que se deve guardar e reavivar na cerimônia é a mais feliz e real possível. Percebo ainda que ao escolher uma música de um ritmo ou intérprete “diferente” para a ocasião, os familiares demonstram certa preocupação com a reação das pessoas presentes ao velório, mas como se trata de um último desejo do falecido ou de um desejo em comum da família, não hesitam em prestar essa homenagem que terá um simbolismo memorável.

De vez em quando até eu me surpreendo. Destaco por exemplo, em certa ocasião, a música de Gonzaguinha “O que é, O que é?”. Quando começou, as pessoas um pouco tímidas cantavam baixinho, mas no refrão ficou muito bonito, mais de 200 pessoas como um grande coral cantando juntas “...é bonita...é bonita e é bonita...”. Em outro velório, o pedido foi uma música de Reginaldo Rossi, chamada “Maior que Deus”, que por sinal eu desconhecia e achei a letra muito bonita e tocante, outra homenagem e a música pedida foi de Roberto Carlos “Meu querido, meu velho, meu amigo”.

Um pedido bem interessante foi de uma música de um artista pouco conhecido chamado Messias Holanda, “Vou pra Tamarineira”, estilo cantiga de festa junina com forró e, acreditem, ao começar a execução, a família inteira se desmanchou em emoção e, por último um pedido recente foi da banda Chiclete com Banana “Você vacilou”, que apesar de um ritmo frenético também emocionou os familiares.

Estas e outras muitas que estão sendo executadas nas homenagens em velórios não trazem uma correlação com o sentimento da perda, da dor ou da saudade, mas estão eternizadas na memória da família, pois fazia parte do dia-a-dia de quem partiu e independente do tempo, toda vez que for tocada, acordará a saudade e tocará o coração. Música é vida, eternamente.



Daniel Malaquias
Gerente de Atendimento

“Se confunde a cerimônia fúnebre de homenagens com as cerimônias fúnebres religiosas, a primeira não tem cunho exclusivamente religioso, a idéia é reavivar na memória das pessoas o quanto importante foi aquela pessoa que partiu.”

Daniel Malaquias é Gerente de Atendimento do Plano Digna, de Campina Grande, Paraíba. Tem grande experiência em atendimento de velórios.



DILEPÉ

Criações Ortopédicas

Distribuidor Exclusivo
Aspen
MEDICAL PRODUCTS



CONTATE-NOS: RUA AMORESCO, 25 - BURGO PAULISTA - SÃO PAULO - SP - CEP 03680-070 - F.: (11) 3577-7200
vendas@dilepe.com.br - visite nosso site: www.dilepe.com.br



Espírito Santo

Parceiros de verdade!

Inovação e tecnologia para bem servir.

Rod. SC 469, km 53,5 - Bairro Industrial - Modelo - SC - CEP 89872-000
Fones: (49) 3365-3505 - 0800 645 0676 - Visite nosso site: www.espiritosanto.ind.br



Ref. 059



Ref. 085



Ref. 086



Ref. 091



Serie Prisma Azabache



INDÚSTRIA
BRASILEIRA

Natal terá feira funerária em 2018

A cidade de Natal, capital do Rio Grande do Norte, conhecida mundialmente por suas belezas naturais, receberá em 2018, a Feira Funerária do Norte e Nordeste, entre os dias 25 e 27 de abril, no Centro de Convenções de Natal. O evento deve reunir uma boa quantidade de expositores, nos mais diversos segmentos, e será uma boa oportunidade de negócios, crescimento profissional e turismo, já que a região é rica em opções de passeios.

O objetivo dos organizadores, conforme informações no site oficial do evento (www.feirafuneraria.com.br), é agregar valor aos expositores, patrocinadores, parceiros e visitantes. O evento procura também valorizar a cultura local, sempre com apresentações artísticas locais.

Na última edição, realizada em 2016, foi apresentada a peça teatral “O Velório de Mamãe”. Houve também o lançamento dos livros “Direito de Sepultar”, de Msc. Magda Abou El Hosn e “Cemitérios de Minas: cultura e Arte” que foi idealizado pelo engenheiro e diretor



comercial do Grupo Parque Renascer Bosque da Esperança e Funeral House, Haroldo Felício.

Para a edição de 2018, a feira do Norte do Nordeste promete ainda mais atrações, como área do conhecimento, para trocas de experiências entre os participantes e fornecedores; show de humor; e diversas palestras. O evento conta com a parceria técnica do SINCEP (Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil), ACEMBRA (Associação Cemitérios e Crematórios do Brasil), AFFAF (Associação dos Fornecedores e Fabricantes de Artigos Funerários), Grupo Vila e diversos Sindicatos do país.

Ainda terá outra novidade, na área do conhecimento, onde será realizado o Workshop Cenários do Segmento – Respeitando a Vida. Com esse sentimento e tema, a ideia é ter uma programação diferente e interativa, abordando situações do dia a dia do setor, nas empresas e na sociedade em que vivemos.



5ª edição
FEIRA FUNERÁRIA BRASIL
25 a 27 de abril de 2018
feirafuneraria.com.br

V FEIRA FUNERÁRIA DO NORTE E NORDESTE
E I DO RIO GRANDE DO NORTE

Centro de Convenções de Natal
Secretaria Michelle Tour

Artesões
PÁTIO INTERNO
Entrada Pavilhão
Entrada Principal



O que fazer em Natal

Natal, conhecida por seus incontáveis dias ensolarados, é a cidade perfeita para quem quer descansar em frente ao mar. Ponta Negra é o lugar preferido dos turistas, mas a viagem não deve se resumir a isso. Quem vai a Natal não pode ficar preso à cidade - o litoral sul e o norte têm muito a oferecer e fazem parte do roteiro de quem quer desfrutar dos melhores lugares do Rio Grande do Norte.

Quem vai a Natal precisa fazer pelo menos um passeio. Seja o famoso passeio pelas dunas de Genipabu, aos Parrachos de Maracajaú ou à Vila de Pipa, Rio Grande não decepciona. Se você ficar em dúvida sobre que passeio fazer, fica a dica de fazer o passeio de buggy pelos parques de dunas. O passeio é imperdível e cheio de emoção!

Local do Evento

O Centro de Convenções de Natal é o principal centro de convenções do Rio Grande do Norte. Localiza-se na Via Costeira, em Natal. O complexo pertence ao Governo do Rio Grande do Norte, sendo cedido e gerenciado pela Cooperativa de Desenvolvimento da Atividade Hoteleira e Turística (COOHOTUR).

Projetado para sediar simpósios, congressos, seminários, reuniões, eventos artísticos, feiras e exposições, o centro de convenções se encontra dentro do Parque das Dunas, posicionado de frente para o mar e próximo a vários hotéis, com bares, restaurantes, praias, shoppings, ciclovias, agências de turismo e uma infinidade de outros serviços.

Em 2010, o Centro de Convenções de Natal recebeu o "Jacaré de Ouro", durante a 10ª Edição do Prêmio Caio como o melhor centro de convenções de grande porte do Nordeste, para eventos. Já a cidade recebeu um Jacaré de Ouro na categoria "Destino para Eventos de Pequeno e Médio porte da Região Nordeste". O prêmio Caio é considerado o "Oscar do Turismo".



Capela de Acrílico
c/ Alumínio e LED
ref. 190

LANÇAMENTO

Capela Stella
ref. 530

Conjunto nº3
Dourado Luxo
ref. 520

Carrinho Sanfonado
Multitubo - ref. 850

Carrinho de Alumínio
c/ Entalhes - ref. 740

Painel Eletrônico
de LED c/ Pedestal
ref. 156

Porta Coroa Tripé
ref. 325

A Previdência vai mudar. E agora?

Ficar na beira da praia, sentado numa cadeira confortável, olhando o mar e segurando um copo de caipirinha. Férias? Não. Segunda-feira. Uma segunda normal, como todas as outras. Como isso? Porque agora eu posso, simples assim!

Essa é a minha idéia de aposentadoria. Fazer algo simples, agradável, num dia improvável, com a consciência tranquila de quem conquistou por merecer. Mas agora, uma nuvem escura turva esse sonho. O Governo Federal tem anunciado constantemente a necessidade de se fazer a reforma da previdência, e um séquito de contribuintes correm para antecipar suas aposentadorias, com receio de que o que está por vir acabe prejudicando o sonho da aposentadoria.

Temos mesmo que ter esse receio? Do meu ponto de vista, quero muito que a reforma da previdência ocorra. Claro que, o que nos apresentam, está longe de ser o ideal, assim como a política brasileira como um todo. Mas é um passo no caminho certo. O argumento maior para a reforma é o desequilíbrio das contas. Paga-se muito, cada vez mais, com benefícios previdenciários e sociais. Mas uma coisa é fato, a matemática tem que funcionar, e no final é melhor um pouco do que nada.

Contudo, dois pontos merecem especial destaque na proposta da previdência que está por vir. Primeiro é o fato de que há a garantia, para quem já reuniu os requisitos para a aposentadoria, em ter o benefício concedido com forme regras atuais, mesmo que venha a solicitar o benefício após a reforma.



Com isso, quem já tem direito a aposentadoria pode ficar tranquilo e aguardar o momento ideal para fazer isso, observando o melhor equilíbrio entre sua idade e valor a ser recebido. Às vezes, antecipar a aposentadoria é um “tiro no pé”, pois regras como o fator previdenciário podem diminuir muito o valor a ser recebido.

O segundo ponto são as regras para a aposentadoria especial, como a que o agente funerário pode se beneficiar. Vimos em edição anterior da Revista Funerária em Foco (Edição 04, outubro de 2014, pág. 20) que há situações em que a lei traz alguns benefícios para aqueles que tenham trabalhado sob efeito de agentes nocivos, em atividades penosas, insalubres ou perigosas, ou seja, que tiver trabalhado sujeito a condições especiais que prejudiquem a saúde ou a integridade física.

No caso do agente funerário, ele fica sob exposição de agentes biológicos transmissíveis pelo contato próximo e manipulação do cadáver, como vírus HIV, hepatite, bacilo do tétano, entre outros. As regras propostas para a reforma da previdência em nada alteram as condições de aposentadoria para aqueles que trabalham em atividade nociva, tidas como especiais.

Assim, o agente funerário continuará podendo fazer o pleito de aposentadoria conforme regras atuais. Mesmo para aqueles que não tenham trabalhado tanto tempo na atividade funerária (especial), não completando o tempo necessário à aposentadoria especial, ainda sim o tempo trabalhado nessa atividade pode ser aproveitado como especial, com acréscimo de 40% sobre tempo comum, cujo ganho reflete no valor do benefício.

É importante lembrar que, embora essas situações estejam previstas em lei, muitas vezes o INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) não conta esse tempo corretamente, sendo preciso pedir essa diferença judicialmente. Faça valer os seus direitos. Isso é exercer a cidadania.

*Luis Felipe Z. Cubas é Advogado e Diretor Funerário, atuando em Curitiba/PR.
Contato: luisfelipe@unilutus.com.br*



Comece o ano novo com uma nova solução em software de gestão para sua empresa!

A Dream Software é uma empresa que atua no mercado, desenvolvendo softwares principalmente voltados para Gestão de Planos e Funerárias. Inovamos por unir experiência em desenvolvimento de software e o conhecimento prático do funcionamento de uma Agência de Planos e Funerárias. Através desta união foi possível desenvolver softwares com qualidade e fácil operacionalização.

Skype: falecomdreamsoft
Fone: (77) 3612-6371
TIM (77) 99127-5106
VIVO (77) 99921-5094
www.dreamsoftware.info



CORAM DEO
Software para Gestão de Planos e Funerárias

SOLICITE UMA PROPOSTA

Você sabia?

Somos os criadores dos Véus!

A **FUNEART** tem orgulho de ser a criadora dos **Véus**, que são utilizados até hoje nos funerais de todo o Brasil.

Na **década de 50**, os senhores **João Tcacenco** e seu filho **Celestino Tcacenco**, viram a necessidade de criar o véu com a finalidade de impedir que os insetos pousassem sobre o corpo.

E pensando na estética, começaram a linha de véus **bordados personalizados**.

Conheça nossa **linha completa** de Véus em nosso site www.funearth.com.br

 Mercadoria despachada em até 16h úteis

Véu
várias opções
de R\$2,10 por
R\$1,60
(unid.)

 11 4692-5451    11 9 7204-9801

 funearth  /funearth

www.funearth.com.br | www.funearth.com.br/blog
atendimento@funearth.com.br



Funearth
ARTIGOS
FUNERÁRIOS



Grupo L. Formolo expande operações no RS e assume cemitérios em Santa Maria

Desde 14 de abril, o Grupo L. Formolo, de Caxias do Sul (RS), assumiu os cemitérios Parque Jardim Santa Rita de Cássia, com 9,1 hectares, e São José, com 1,8 hectare, ambos localizados em Santa Maria, região central do estado do Rio Grande do Sul. Com isso, a L. Formolo expande suas operações para além da Serra Gaúcha, onde está presente em cinco cidades: Caxias do Sul (sede), Bento Gonçalves, São Marcos, Farroupilha e Garibaldi.

O contrato de concessão prevê 15 anos renováveis de administração pelo Grupo L. Formolo, que inclui as atividades de rotina dos cemitérios, um cronograma de obras a ser implantado, assim como a instalação de um crematório no local. A estimativa é de que os investimentos iniciais sejam em torno de 1,5 milhão em melhorias imediatas e parte com recursos do BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul), além da geração de 15 empregos.

De acordo com Mateus Formolo, assessor da direção da L. Formolo, a administração dos cemitérios demandará bastante trabalho e a ampliação da área de atuação no Rio Grande do Sul é um novo desafio. “A cidade de Santa Maria só tem a ganhar com a instalação de um crematório que atenderá a região central do estado. A expansão fazia parte dos planos do Grupo L. Formolo, sendo assim estamos preparados e entusiasmados”, destaca.

Entre os compromissos para o Cemitério São José, que devem ser cumpridos em prazos diversos até 360 dias, estão a remodelação dos cemitérios, construção e pintura de muros, construção de calçada, calçamento interno, instalação de cerca eletrônica, de postes de iluminação e de câmeras de monitoramento.

Já no Cemitério Parque Jardim Santa Rita de Cássia, no prazo de 270 dias e 365 dias, respectivamente, estão previstas a reforma geral das instalações de salas velatórias e área administrativa e a análise do sistema de iluminação. Para o crematório, que prevê 5% das cremações gratuitas ao município, após emissão da Licença de operação (LO) pela Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam), estima-se um prazo maior de implantação.

Grupo L. Formolo

Fundado em 1971 por Laurindo Luiz Formolo, o Grupo L. Formolo, conta com sete unidades de atendimento funerário, o Memorial Crematório São José e mais de 40 capelas velatórias. O grupo conta com aproximadamente 140 funcionários. Atualmente, em média, são 3,5 mil atendimentos funerários e 1 mil cremações por ano.

Nesses 45 anos de história sempre primou pela inovação e qualidade dos serviços prestados, evoluindo em conceito e infraestrutura com o objetivo de disponibilizar um ambiente de muita paz e um atendimento adequado ao momento.

Líder de mercado no Rio Grande do Sul, o Grupo L. Formolo oferece serviços funerários, cemiteriais e de cremação e está presente em cinco cidades da Serra Gaúcha, Caxias do Sul, sua sede, Bento Gonçalves, São Marcos, Farroupilha e Garibaldi e agora em Santa Maria.

Fonte: Assessoria de Imprensa





GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

*“Excelência
em qualidade
e inovação!”*

03 (14)3652-4149

Ref. AR 06 • Ipê



Grã Luxo

Ref. 60 • Faraó



Ref. 90 • Diplomata



Diretora Funerária lança livro infantil que explica a morte para as crianças

O Dia em Que a Vovó do Banzé Morreu, escrito por Mylena Cooper, é um livro sobre a morte voltado para crianças. A obra explica de forma simples e leve o que acontece quando alguém morre, chamando a atenção para a importância de falar com as crianças sobre esse assunto. O conteúdo é baseado em anos de estudo da autora na psicologia do luto e em experiências relatadas.

“O livro traz sugestões para ajudar a explicar alguns aspectos práticos da morte, sem entrar no mérito religioso ou no pós-morte. É uma forma de abrir diálogo com a criança, já que evitar o assunto pode torná-la um adulto mais frágil e com bloqueios”, diz Mylena.

A obra foi lançada em junho, e está disponível para compra pelo site das Livrarias Curitiba por R\$ 19,90, ou na Capela Vaticano, na cidade de Curitiba, por R\$ 12,90. Empresas do ramo funerário que tiverem interesse em adquirir o livro para revenda podem entrar em contato pelo telefone (41) 3153-7428 ou 3153-7427.

Empresária do ramo funerário, Mylena já vivenciou inúmeras ocasiões de velórios e reforça que falar a verdade para os pequenos é sempre a melhor opção. “Falar que a pessoa falecida foi viajar, por exemplo, cria a expectativa da volta e faz a criança pensar que a pessoa se esqueceu dela”. Comparar a morte com um sono profundo, ou com dormir, também pode causar transtornos. “Fantasias, como 'virou uma estrela' ou 'agora tem asas', é sempre melhor deixar para a própria criança desenvolver da forma que for mais reconfortante para ela”, aconselha.

Um bom começo, segundo a autora, é descobrir o que a criança pensa sobre a morte. “É surpreendente ver a percepção que as crianças já possuem. A morte está nos desenhos, livros e filmes infantis, nos noticiários e nas conversas dos adultos. Muitas crianças já vivenciaram a perda de um peixinho, um gato ou um cachorro. Além disso, elas só perguntam sobre aquilo cuja resposta estão prontas para ouvir”, diz.



Ouvir e dar carinho

Levar a criança ao velório ou ao cemitério não é errado. Segundo Mylena, não se deve forçar, mas pode-se encorajar a criança a ir. “As crianças são membros da família e têm direito de participar desse momento para esclarecer suas dúvidas e fantasias. Participar das etapas faz com que elas se sintam importantes. As visitas ao cemitério ou à Sala de Memórias de cinzas são boas aberturas para elas exporem o que sentem”, afirma.

O livro também esclarece que é normal chorar e expressar tristeza, e que a criança não tem culpa sobre a morte da pessoa querida – o que é comum ocorrer. Mas, acima de tudo, esclarece Mylena, o que as crianças mais precisam nesses momentos é se sentir amadas e seguras. “Conhecimento nenhum é mais poderoso do que o amor. É tudo de que a criança precisa: bons ouvidos e um bom colo”, resume.

Sobre a autora

Mylena Cooper é publicitária e empresária do ramo funerário. Representa o Brasil, junto a mais de 80 países, no Comitê da FIAT-IFTA (Federação Internacional de Associações de Tanatologia), a maior organização mundial do segmento e do estudo da morte.

Em 15 anos de carreira, participou de centenas de congressos nacionais e internacionais relacionados ao luto.

Pesquisadora da psicologia do luto e de ritos fúnebres, Mylena tem seu trabalho voltado ao auxílio no processo da perda. A autora é diretora da Funerária, Crematórios e Cemitério Vaticano.





Lançamento Da Vinci Montadora

Mercedes Vito

Transformações com 03 Opções:

- . Básica
- . Convencional
- . Prime (Foto)



Faturamento direto Mercedes Benz

Motor Turbo Diesel - Custos Básicos: R\$ 88.000,00
10% Entrada / Saldo em 48 x R\$ 2.390,00



- . Escultura Anjo Marmorizado
- . Tapeçaria Couríssimo Captonê
- . Iluminação Interna Led's
- . Mesa Superior Retrátil
- . Cortejos/Traslados

www.davincimontadora.com.br
gb@davincimontadora.com.br
Fones: (41) 3587-0674

Prezado diretor funerário

Acreditamos que sua cidade não foge muito das estatísticas nacionais. O Brasil tem seus cemitérios municipais quase que inteiramente tomados, de norte a sul.

É grande o número de cemitérios administrados pela iniciativa privada. Não é novidade que é um bom e lucrativo negócio, quando bem administrado passam de pai para filho e para outras gerações.

Hoje, temos a lhes oferecer várias alternativas para anexar o cemitério à sua empresa funerária.



Imagem meramente Ilustrativa

Oferecemos projetos compactos, com investimentos moderados, perfeitamente ajustados aos índices de mortalidade de sua cidade.



Imagem meramente Ilustrativa

- . Verticais Ecológicos Modulares
- . Cemitério "Clean"
- . Montagens Dinâmicas



Consulte: 41 98802-2672 . Geraldo Bonato
gb@davincimontadora.com.br

SESF-RS promoverá feira nacional de produtos e serviços para o setor

Após confirmar Bento Gonçalves como sede da Confraternização 2017, o Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF-RS) divulgou o formato do evento, que nesta edição terá uma novidade: a realização da Exposesf, feira de produtos e serviços para o setor funerário. A mostra será aberta à visita de diretores e agentes funerários de todo o país e exterior, que terão acesso gratuito.

Entre os expositores, nomes de peso da indústria nacional, que prometem levar à feira novidades e lançamentos, além de oferecer preços e condições especiais para quem for às compras. O evento ocorrerá nos dias 24 e 25 de novembro, no Dall'Onder Grande Hotel. A organização é da Projetato, que coloca dois números à disposição para mais informações: (51) 3239-2273 e 9.8158-6556.

Para Claunei Carvalho Szczepaniak, diretor financeiro do SESF-RS e presidente da Comissão Organizadora, "a realização da Exposesf busca integrar fornecedores e funerárias, além de fomentar a concretização de negócios". "Escolhemos Bento Gonçalves por ser um dos principais polos turísticos da Serra gaúcha. Quem vier poderá também curtir as atrações da região", disse.

Credenciamento e programação

O credenciamento para a Exposesf (Exposição Nacional de Produtos e Serviços Funerários) e 10ª Confraternização do SESF-RS, poderá ser feito a partir de 18 de agosto no site www.exposesf.com.br ou no dia do evento. A programação terá, no dia 24 de novembro, visita à feira, cerimônia de saudação aos visitantes e palestra de Sílvio Igor com o tema Show de Atendimento. No dia 25, terá mesa-redonda sobre planos funerários, painel sobre o impacto da Reforma Trabalhista no setor funerário, visita à feira e jantar de confraternização. Os horários das atividades estarão no site também a partir de 18 de agosto.

Palestra, mesa-redonda, painel e jantar

A participação na palestra custa R\$ 50 por pessoa para compra do ingresso pelo site até 20 de outubro. Depois dessa data e no dia do evento, o valor pula para R\$ 80. Para a mesa-redonda e o painel, o acesso é gratuito. No jantar, tem participação gratuita somente diretores funerários de empresas associadas do Sindicato, com direito a levar um acompanhante. No entanto, é necessário confirmar presença no site até 20 de outubro. Quem quiser participar do jantar, mas não for de empresa associada, tem a opção de



Dall'Onder, em Bento Gonçalves, recebe a Exposesf

adquirir ingresso a R\$ 100. A confirmação de presença e a emissão do boleto para pagamento podem ser feitas também no site.

Expositores confirmados

As empresas Anubis, Brucker Fornos Crematórios, Cas, Carros Funerários Procópio, Castiçais Araçatuba, Cemitério Irmandade do Arcanjo São Miguel e Almas, Central Artigos Funerários, Ebenezer International, Fapan Artigos Funerários, Funesul Artigos Funerários, Grupo Bruschetta, Grupo L. Formolo, La Bella Artigos Funerários, Laidom, Modial, Seta Artigos Funerários, Urnas Minozzo e Urnas Rigon confirmaram participação e estarão expondo no evento. O mapa com a localização de cada estande estará no site da Exposesf.

 24 e 25 de novembro Dall'Onder Grande Hotel Bento Gonçalves - RS		
Realização 	Organização 	Hospedagem e Turismo 
Patrocínio		
		

SEFERJ promove curso de capacitação

O Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Estado do Rio de Janeiro (SEFERJ), promove no dia 30 de agosto seu primeiro curso de capacitação para o setor funerário. O curso será ministrado pelo consultor Luís Quijada, especialista no setor funerário, com o tema "Ética e técnica de vendas para o atendimento funerário".

Fundado em 24 de Janeiro de 1974, o Seferj representa os interesses individuais e coletivos da categoria em todo território do Estado do Rio de Janeiro, fazendo a

ponte entre o setor funerário e os poderes públicos estaduais e municipais. Além de buscar o desenvolvimento da atividade funerária, que conta com aproximadamente 280 empresas no estado e gera cerca de 2000 postos de trabalho, o Seferj tem como foco a solidariedade social e o desenvolvimento econômico fluminense.

O valor do curso para associados é de R\$ 150,00, e não associados R\$ 250,00. Informações pelo telefone (21) 2473-3673 ou pelo e-mail sindicatoseferj@gmail.com. Vagas limitadas.





Os melhores e mais completos cursos de capacitação profissional para o setor funerário, você só encontra na **Laidom Cursos e Treinamentos!**

. Curso Online - **Regulamentação dos Planos Funerários** com o Dr. Anderson Adão - Faça este curso sem sair de casa Preço Promocional - R\$ 180,00 (válido até 30/09/17)

. 28 de agosto a 03 de setembro - **Tanatopraxia e Reconstituição Facial** - Senhor do Bonfim - BA

. 28 e 29 de setembro - **Cerimonial de Luto** - Exclusivo para Associados SESF-RS - Sta. Rosa - RS

. 30 de setembro - **Marketing e Comunicação para o Setor Funerário** - Exclusivo para Associados SESF-RS - Sta. Rosa - RS

. 21 e 22 de outubro - **Cerimonial de Luto** - Curitiba - PR

. 06 a 12 de novembro - **Tanatopraxia e Reconstituição Facial** - Campo Grande - MS

. 06 a 10 de novembro - **Seminário Tanatopraxia Avançada** com Mario Lacape - Teórico e prático - Belo Horizonte - MG

. 13 a 17 de novembro - **Seminário Tanatopraxia Avançada** com Mario Lacape - Teórico e prático - Teresina - PI

Temos opções de cursos In Company Consulte!

Consultoria Jurídica, Marketing, Vendas, Cerimonial e Tanatopraxia

Revisamos seu contrato de Plano Funeral sem custo. Informe-se!

Mais informações pelo site www.laidomcursos.com.br

**Fones: 41 3209-7385 . 41 3209-7387 . 41 8814-2746 (WhatsApp)
41 9168-4923 (WhatsApp) . cursos@laidom.com.br**



Leve este diferencial para sua empresa!

Laidom
EXCELENCIA EM PRODUTOS FUNERÁRIOS

Sky Flowers Chuva de Pétalas é um produto protegido por lei de patente.

Com apenas 12kg, a Sky Flowers tem fácil adaptação a diversas estruturas.



Exemplo de instalação em **Tenda Sanfonada**, que possibilita a realização de belas homenagens póstumas com chuva de pétalas em qualquer local, como residências, igrejas, capelas de velório, cemitérios, entre outros, valorizando ainda mais os velórios organizados por sua empresa.

Diferenciais Sky Flowers:

- . Bateria com autonomia de 5 horas;
- . Produto leve, de fácil e rápida instalação;
- . Fácil adaptação a diversos tipos de estrutura;
- . 2 anos de garantia.

Exemplo de instalação no teto de salas de velórios.



**Fones: (41) 3296-1275 . 3344-8302 . WhatsApp: (41) 99817-1000 . vendas@laidom.com.br
Saiba mais em www.Laidom.com.br**

Definido CNAE dos planos funerários

Logo após a promulgação da Lei Federal 13.261, que regulamenta a venda de planos funerários no Brasil, iniciou-se outro desafio para os empresários do setor, a definição do Cnae específico para as empresas que administram os planos funerários. Houve um período de debates sobre o assunto, chegando-se a definir uma classificação provisória, mas que não atendia completamente as necessidades das empresas.

Aconteceu então uma ação conjunta de diversos representantes do setor funerário em busca da definição apropriada do Cnae, com destaque para a atuação do Sindicato do Mato Grosso do Sul (SINDEF/MS) e da Associação Brasileira de Diretores Funerários (ABREDIF), e o resultado desejado aconteceu mais rápido do que o esperado, o CNAE específico para a atividade de Administração de Planos Funerários foi recentemente publicado no site do IBGE através do número 9603-3/04.

Para entendermos exatamente a dimensão desta nova conquista para o setor, fomos conversar com uma das pessoas que esteve à frente desta empreitada, o empresário Sul Mato Grossense Ilmo Cândido de Oliveira.

Revista Funerária em Foco (FF) - A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), é uma forma de padronizar, em todo o território nacional, os códigos de atividades econômicas e os critérios de enquadramento usados pelos mais diversos órgãos da administração tributária do Brasil. Mas o que muda para as empresas que comercializam planos funerários ter um Cnae apropriado?

Ilmo Cândido (IC) - A principal mudança é em relação a tributação das empresas. Com o novo Cnae 9603-3/04 os empresários podem adotar o Simples Nacional (Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), por exemplo. Quem possui um negócio adequado ao Simples Nacional possui apoio no pagamento de tributos, que é desburocratizado.

FF - Como ficou definido o Cnae adequado dos Planos Funerários?

IC - O número correto da Cnae dos Planos Funerários é 9603-3/04 - Administração de Planos de Assistência Funerária com a Prestação de Serviço Funerário, e Planos de Assistência Funerária com a Prestação de Serviço Funerário. Devemos observar que essa atividade foi agrupada em uma CNAE superior já existente, como uma subclasse da CNAE, ou seja subclasse 9603-3/04 - Serviços de Funerárias.



Ilmo Candido (SINDEF-MS), Lourival Panhazzi (ABREDIF); Senador Moka e Gilvan Paes (SINDEF-MS)

FF - Como foi desenvolvido o trabalho de obtenção do número do Cnae para os planos funerários?

IC - Após aprovação da Lei Federal 13.261, surgiram dúvidas de empresários do estado do Mato Grosso do Sul em relação ao enquadramento correto da CNAE para se obter sua situação regular. Começamos um trabalho pelo SINDEF/MS, mas com a vasta discordância em avaliações à outras regiões, procuramos imediatamente a ABREDIF, que já tinha iniciado seu trabalho de pesquisa sobre este tema. O presidente da ABREDIF fez convite ao SINDEF/MS para iniciarmos um trabalho unificado com a mesma linha de raciocínio. A ideia principal era garantir às empresas até então guaridas pelo Simples Nacional, que pudessem manter-se nesta modalidade de tributação. O pensamento coletivo pairou mais forte, queríamos proteger essas empresas, pois na atual conjuntura tributária de nosso país sabíamos que o impacto de uma possível mudança seria significativo. Para as entidades, a questão não era defender "CNAE X ou Y", desde que contemplasse a ideia principal em proteger ao Simples Nacional, pois era o que buscávamos.

FF - Como ficam as empresas que optaram por algum outro número de Cnae?

IC - A opção de ter outro, ou mais de um CNAE, é de foro particular, mas o entendimento para a atividade de Plano de Assistência Funerária está resolvido, é o CNAE 9603-3/04, e diante disto, quem faz uso do Simples Nacional estará protegido. Qualquer outra CNAE por opção do empresário, merece um estudo com seu contador a fim de dar-lhe a melhor orientação.

Associação de Planos Funerários do Paraná promove rodada de palestras

A Associação Paranaense dos Planos de Assistência Funeral (ASPPAF), fundada em 2016, vai promover nos dias 19 e 20 de outubro, no Hotel Lizon em Curitiba/PR, o **Congresso Inovare**, com a proposta de lançar uma nova luz sobre o futuro do setor funerário.

A ideia é debater as novas regulamentações do setor, em especial a Lei Federal 13.261, que dita as regras para a venda de planos funerários, e a recém aprovada Cnae dos planos funerários. Outro ponto a ser discutido no evento é em relação a fiscalização das empresas administradoras de planos no estado.

A programação conta com diversas palestras para ajudar os empresários a entenderem em qual direção o setor funerário está seguindo: Expo Tecnologia Conferences (Dario Loinaz - Consultor Internacional), Treinamento em Vendas (Leandro Rigon), A expansão da cremação no Brasil (Rolando Nogueira), Venda de Planos Funerários (Luis HS), e Reinventando a Morte (Gisela Adissi).

O evento terá apoio da Ultra i, Procopio Special Vehicles, Rodobens Mercedes Benz, Da Vinci Montadora, Urnas Rigon, Brucker Fornos Crematórios, Castiçais Araçatuba, Laidom Produtos e Laidom Cursos, que também farão rodada de negócios com os visitantes. Informações e Inscrições pelo site www.asppaf.com.br.





FUNDIÇÃO
PAIVA

Tradição e Qualidade
em peças de Bronze,
Alumínio e Metais

cód.: 2017
**CONJUNTO
Firenze**
Alumínio



cód.: 2019
**CONJUNTO
DIPLOMATA**
Alumínio Pintado



cód.: 2011
**CONJUNTO
COLONIAL**
Bronze



Familia

cód.: 201



cód.: 100



cód.: 407



cód.: 2012
Bíblia

Fundido em Bronze e Alumínio



cód.: 2014
**Conjunto
Rotary**

Fundido em Bronze e Alumínio



cód.: 2008
**Conjunto
Maçon**

Fundido em Bronze e Alumínio



cód.: 106



cód.: 102

Av. Água Branca, 474 | Bairro Verde | Piracicaba-SP | CEP 13424-360
E-mail: fundicaopaiva@ig.com.br | www.fundicaopaiva.com.br
Fone (19) 3422-7542 | Fax (19) 3433-5547

Com crematórios lotados, hotéis no Japão oferecem hospedagem para os mortos

O Hotel Relation é aquilo que os japoneses chamam de *"itai hoteru"*, ou hotel de defuntos. Cerca da metade dos quartos são equipados com pequenos altares e plataformas estreitas projetadas para segurar caixões. Alguns também têm caixões refrigerados com tampas transparentes para que os parentes e amigos possam olhar.

Esses hotéis, que são meio necrotérios, meio hospedarias, atendem a um mercado crescente de japoneses que procuram uma alternativa a funerais grandes e tradicionais em um país onde a população está envelhecendo rapidamente, os laços comunitários estão desaparecendo e os crematórios estão tendo dificuldades para acompanhar o número de pessoas que morrem.

Por tradição, as famílias japonesas levam os corpos de seus entes queridos do hospital para casa e realizam um velório de uma noite, seguido por uma cerimônia na manhã seguinte em companhia de vizinhos, colegas e amigos. Depois, à tarde, o corpo é enviado para um crematório.

Mas com o enfraquecimento dos laços comunitários, os funerais que antes envolviam comunidades inteiras estão cada vez mais se restringindo aos membros mais próximos da família. Ao mesmo tempo, a sociedade japonesa está envelhecendo tão rápido e o número de mortes por ano está crescendo tão velozmente que às vezes as famílias precisam esperar vários dias até que um corpo possa ser cremado.

Os hotéis de cadáveres oferecem uma solução prática, um lugar onde um corpo pode ser armazenado a um custo baixo até que o crematório esteja disponível, e onde velórios simples e baratos podem ser realizados fora de casa. "Podemos dizer que a oferta não atende a demanda, principalmente em áreas urbanas", diz Hiroshi Ota, um funcionário da Sociedade Japonesa de Crematórios Ambientais. Enquanto o Japão tem cerca de 5.100 crematórios, Tóquio, com uma população de mais de 13 milhões de habitantes, tem somente 26.

O Japão também tem casas de funerais, uma indústria que se desenvolveu à medida que as pessoas foram se mudando do campo para as cidades e se tornou difícil levar cadáveres para dentro de prédios. Mas elas atendem a grupos mais amplos e cerimônias mais



Caixão sendo levado para dentro de hotel que "hospeda" os mortos

elaboradas, e ultimamente isso pode parecer um pouco exagerado. "Na bolha econômica dos anos 1980, os funerais japoneses se baseavam em se exibir para outras pessoas, e as pessoas se importavam com como eram vistas pelos outros", diz Midori Kotani, pesquisadora-executiva no Dai-ichi Life Research Institute, um braço de uma das maiores seguradoras do Japão. "Mas as pessoas têm conversado cada vez menos com seus vizinhos, então elas não precisam se mostrar ou pensar em como estão sendo vistas por eles", explica Kotani.

Os hotéis de defuntos são usados por famílias que querem algo mais simples, ou que querem simplesmente pular a parte do funeral. De acordo com Kotani, cerca de 30% das mortes na região de Tóquio não são marcadas por uma cerimônia fúnebre, um aumento em relação aos 10% de uma década atrás.

A demanda por *"itau hoterus"* deve crescer. No ano passado, 1,3 milhão de pessoas morreram no Japão, um aumento de 35% em relação a 15 anos atrás, e o número anual deve subir até chegar a um pico de 1,7 milhão em 2040, de acordo com o Ministério do Trabalho, Saúde e Previdência Social.

O número de pessoas que estão morrendo sozinhas também está aumentando. Em Tóquio, por exemplo, o número de pessoas com mais de 65 anos que morreram sozinhas em casa mais do que dobrou entre 2003 e 2015, o último ano para o qual há números disponíveis pelo governo.

No Hotel Relation em Osaka, cerca de um terço dos clientes abrem mão de um funeral formal. Em vez disso, eles se sentam nas salas junto com seus entes queridos falecidos durante um dia ou dois, somente com a presença de familiares próximos, e então enviam os corpos para a cremação.

"No passado, se você ouvia que alguém havia realizado um velório somente para membros da família, as pessoas da vizinhança diriam, 'Que tipo de gente faria um velório só para a família?' Mas hoje isso é aceito", diz Yoshihiro Kurisu, presidente do hotel.

Hotéis de defuntos são mais econômicos do que grandes casas especializadas em funerais. De acordo com



Funeral realizado dentro de hotel em Tóquio

a Associação de Consumidores do Japão, o funeral médio no Japão custa 1,95 milhão de ienes, ou cerca de 58 mil Reais. O pacote mais barato no Hotel Relation custa 185 mil ienes, ou cerca de 6 mil reais.

O pacote inclui flores, um quarto para a família passar a noite junto com o defunto, uma túnica branca tradicional para os falecidos, um caixão simples, o transporte do corpo a partir do hospital e depois até o crematório, e uma urna para guardar as cinzas. Cada noite extra custa 10.800 ienes, pouco menos que 330 Reais. As famílias que desejarem quartos separados, velórios ou cerimônias fúnebres, pagam mais.

Os primeiros "itai hokeru" surgiram cerca de cinco anos atrás nas maiores cidades do Japão, e há poucos deles em todo o país. Alguns deixaram irritados moradores que não querem viver tão perto da morte e do luto. Perto do hotel Sousou em Kawasaki City, há placas de protesto pregadas em cercas: "Armazenamento de corpos: sou totalmente contra". Hisao Takegishi, dono do hotel, diz entender por que os vizinhos ficam incomodados. Mas ele diz que sua equipe tenta ser o mais discreta possível quando traz os corpos.

Do lado de dentro, Takegishi pintou as paredes em cores pastel e equipou as salas com sofás verdes e banquinhos. Elas se parecem mais com salas de intervalos de startups do que um cenário para velórios e funerais. A entrada, com plantas em prateleiras e alguns livros, lembra um spa. "Eu não queria que ficasse com um ar muito triste ou solitário", ele diz. Sousou tem relações com agentes funerários e monges, e pode ajudar os clientes a planejarem cerimônias simples.

Yuki Matsumoto, diretor-executivo da All Japan Funeral Directors Cooperation, que representa cerca de 1.340 casas funerárias tradicionais, diz que alguns proprietários desses novos negócios dão pouca importância aos padrões ou à dignidade dos mortos.

O Japão não exige licença para a abertura de casas de funerais, e há pouca regulação sobre como elas operam. "Então, nesta situação, é possível que empresas mal-intencionadas possam entrar na indústria", diz Matsumoto.

Mas Kurisu, do Hotel Relation, diz que as casas de funerais tradicionais simplesmente estão resabiadas com essa nova concorrência. "Sou odiado por pessoas do ramo porque estou levando para baixo os preços dos serviços funerários", explica.

Fonte: www.uol.com.br



Filme que retrata aspectos do serviço funerário japonês é exibido em mostra de cinema

A abertura da Mostra de Cinema Japonês, realizado em junho, no auditório do Museu da Imagem e do Som (MIS), em Campo Grande, MS, trouxe uma grata surpresa: o filme "A Partida", do diretor Yojiro Takita. Ganhador do Oscar de Melhor Filme Estrangeiro em 2008. O filme mostra, com uma delicadeza e sensibilidade preciosa, a temática da morte, da partida de entes queridos.

A história é sobre um violoncelista que perde o emprego numa orquestra e decide voltar para sua cidade natal com a esposa. Lá, ao procurar emprego, vê um anúncio no jornal e pensa se tratar de trabalho com turismo. Chegando, ele percebe o engano. O trabalho é de preparação de cadáveres para "a partida", o ritual de cremação. "É um tema muito difícil, mas muito bonito o filme, que mostra o profissional que lida com a limpeza e o preparo do falecido. Esse diretor me surpreendeu, pois ele não tem muitos filmes como esse. Fez filmes de ação, de samurais, e depois ele partiu para essa linha de dramas familiares e me impressionou muito", disse o curador da Mostra, Celso Higa.

O filme é também uma aula de amor e decação ao serviço funerário. Vale a pena ser visto por todos que trabalham no setor, em especial os profissionais que lidam diretamente com a preparação de corpos. Fica a dica!

Fonte: www.acritica.net



MOBILIÁRIO ARTICULADO DA VINCI MONTADORA



Versátil
Fácil de montar

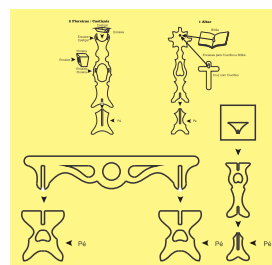


Encaixe para
crucifixo e
Bíblia

Se você atende cerimoniais em domicílio, temos esta sugestão para melhorar ainda mais a qualidade de seus serviços.

Entre em Contato:
Geraldo Bonato
(41) 3587-0674

gb@davincimontadora.com.br - www.davincimontadora.com.br



Receita

A mulher chega na farmácia e fala:

- Eu quero o veneno mais forte que você tem aí!
- Mas minha senhora, eu não posso te vender veneno.
- Não quero saber. Eu quero o veneno e pronto!
- Mas pra que você quer o veneno?
- Pra quê? Meu marido sai com todas as mulheres do bairro. É um safado, sem vergonha.
- Mesmo assim, senhora. Não posso te vender.

A mulher abre a bolsa e tira uma foto do seu marido abraçado com a mulher do farmacêutico.

- Olha só, os dois agarradinhos! Você não vai me vender mesmo?
- Ah! Por que a senhora não disse que tinha a receita?

Cremação da sogra

A sogra do cara morreu e, como não podia deixar de acontecer, o cara tomou o maior porre. Realmente, chapou o coco! Tava tão bêbado, que na hora da cremação da sogra ele já nem se segurava mais de pé.

Toda a família chorava em volta da urna onde a senhora estava, menos o genro. Aí ele, mais do que pra lá de Bagdá, resolveu fazer uma homenagem pra sua "quase mãe".

Cambaleando, ele subiu em cima de uma cadeira e com ajuda dos parentes, encheu o peito e mandou ver:

- E (hic), agora pessoal, uma salva (hic), de palmas pro "Assador".

Papagaio surdo

O cara entra no aviário e diz pro dono da loja.

- Eu quero comprar um papagaio, mas eu quero um papagaio que não fale palavrão.

O dono foi aos fundos da loja, trouxe um papagaio e disse:

- Toma, pode levar esse aqui, que ele é surdo e não vai aprender a falar palavrão.



www.dramauniversitario.com.br

O cara pegou o papagaio e levou embora.

Passado uns três meses o cara volta com o papagaio e diz enfurecido ao dono:

- Toma seu papagaio, o senhor me falou que ele não falava palavrão porque ele é surdo, mas toda vez que eu chego em casa, ele me chama de corno.

O dono pegou o papagaio e disse ao cliente:

- Ele é surdo, mas enxerga muito bem.

Amigo até a morte

Um fazendeiro tinha um lindo cavalo que ele gostava muito. Mas um certo dia adoeceu gravemente e já não conseguia mais parar em pé. Ao ver o cavalo sofrendo tanto, resolveu chamar um veterinário. O veterinário examinou-o durante um longo tempo e, por fim, observou:

- Olhe, o seu cavalo está com uma virose muito grave. Eu dei-lhe uma injeção, mas não sei se o bicho vai reagir. Amanhã eu voltarei e se ele não reagir, infelizmente teremos que sacrificá-lo.

O porco, vizinho de estábulo do cavalo, ao ouvir a conversa, ficou compadecido com a situação do amigo.

- Ei, você tem de reagir! Não pode se entregar desse jeito. Descansa bastante hoje a noite e amanhã você estará novo em folha.

O cavalo relinchou baixinho, agradecendo. No dia seguinte, o cavalo continuava deitado quando eles chegaram.

- É, infelizmente vamos ter de sacrificá-lo. - Lamentou o veterinário.

E o porco, quase desesperado:

- Ei, amigo. Levanta! Vamos, força! É agora ou nunca!

E num esforço fenomenal, o cavalo levanta-se lentamente e depois sai correndo. O fazendeiro fica eufórico:

- Viva, o cavalo se recuperou! Vamos fazer uma festa pra comemorar. Mata o porco!

Lambari de 1 metro

Dois amigos pescando num riacho, um deles se vira para o lado e fala para seu amigo:

- Ô cumpadi, sabe que ontem, neste mesmo lugar, eu pesquei um lambari de 1 metro?

O outro respondeu:

- E num é qui semana passada, eu pesquei um lampião aceso aqui mesmo neste lugar?

O primeiro virou para o outro e falou:

- Ô cumpadi, um lampião aceso é impossível!

o segundo responde:

- Se você diminuir o tamanho do seu lambari eu apago o meu lampião.

Na aula de química

Professor: Quais as principais reações do álcool?

Aluno: Chorar pela ex, achar que esta rico, ficar valente e pegar mulher feia...

PARTICIPE! Envie suas sugestões de piadas para contato@affaf.com.br



Série Continuous

**ANALISADOR
DE GASES
" ENGE LYZER "**



Teor CO: 12PPM
Teor O2: 12.5 %

CREMATÓRIOS DE ANIMAIS

ANIMAL DE FAMÍLIA
VETERINÁRIA
ZOOSES



CREMATÓRIOS FUNERÁRIOS

FRENTE PIRAMIDAL
CIRCULAR "ROTUNDUS"
MUNICIPALIDADES

DESDE 1978

39 ANOS

PRODUTO BRASILEIRO - CONCEPÇÃO, PROJETO, FABRICAÇÃO NACIONAL
TECNOLOGIA NACIONAL PRÓPRIA

CREMATÓRIOS

QUEIMADORES

CREMATÓRIOS DE CEMITÉRIOS

RESTOS DE EXUMAÇÃO



ENGE-APLIC – INCINERADORES E CREMATÓRIOS

Vendas: R. João Moura, 465 – São Paulo – SP CEP: 05412-001
Fabrica 1 - R. Dr Rodrigo Pereira Barreto, 576 – São Paulo – SP
Tel 55.11 3064-3571 – E-mail: vendas@engeaplic.com.br



SÃO PAULO - BRASIL



EXPOSESF

Exposição Nacional de Produtos e Serviços Funerários

10ª Confraternização do SESF-RS

24 e 25 de novembro

Dall'Onder Grande Hotel
Bento Gonçalves - RS



Programação*

24 de novembro - Sexta-feira

14:00 - 20:00 | Exposição
17:00 | Cerimônia de Saudação
20:15 - 21:15 | Palestra de Silvio Igor com o tema Show de Atendimento

25 de novembro - Sábado

09:00 - 09:50 | Mesa-Redonda: Planos Funerários
10:00 - 10:50 | Painel: Impacto da Reforma Trabalhista no Setor Funerário
11:00 - 19:30 | Exposição
21:00 | Jantar de Confraternização

Patrocínio / Expositores



Expositores



Realização



Hospedagens e Turismo



(54) 3455.3570
(54) 9 9693.1025
turismo@dallonder.com.br

Organização



(51) 3239.2273
(51) 9 8158.6556
projetato.eventos@gmail.com

informações e inscrições
www.exposesf.com.br

*Sujeita a alterações