

**FUNERÁRIA EM**

# FOCO

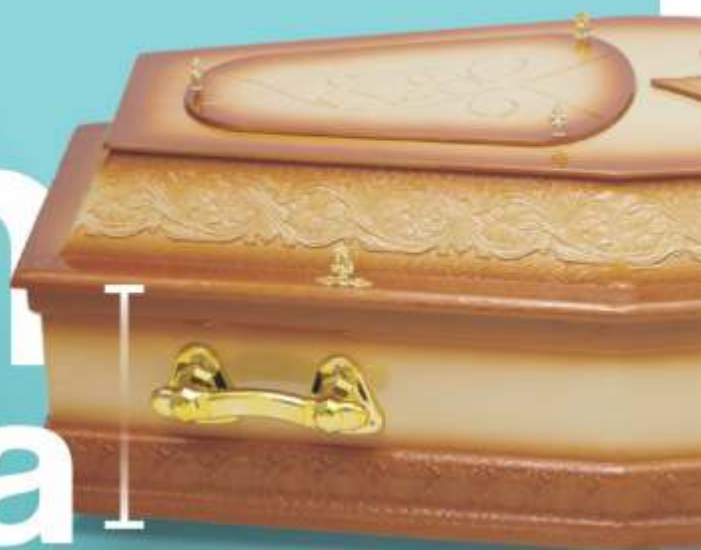
AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #13 . mar/2018

*feira funerária*

*Natal-RN, será ponto de encontro do  
setor funerário neste primeiro semestre.*

Modelo 06 CAS em alta.

# 28cm de altura



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

Presença confirmada:

**FEIRA  
FUNERÁRIA  
BRASIL**  
NATAL | RN  
25 À 27 ABRIL 2018



Ref: 06X Cor 11



Ref: 06 Cor 02



Ref: 06 Cruz Cor 01



Ref: 06 Rosário Cor 03

Sua **referência**  
em ataúdes.



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

## Novos Lançamentos 2018

### FIAT TORO FUNERAL DELUXE



\*SEM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS E DO BALANÇO TRASEIRO

### S10 CD FUNERAL LIMOUSINE 2018



### MB C-180 FUNERAL DELUXE



### COROLLA FUNERAL DELUXE



### MONTANA FUNERAL



OUTROS VEÍCULOS QUE TRANSFORMAMOS: MERCEDES BENZ VITO, PEUGEOT EXPERT, 5-10 CABINE SIMPLES, 5-10 CD FUNERAL DELUXE (SEM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS), SAVEIRO CE, SAVEIRO CS, PET FUNERAL CAR, PROJETOS ESPECIAIS E VÁRIOS OPCIONAIS A DISPOSIÇÃO TAIS COMO MESA AUTOMÁTICA E FRENTE/GRADE PERSONALIZADA ENTRE OUTROS...

[www.carrosfunerariosprocopio.com](http://www.carrosfunerariosprocopio.com)



CARROS FUNERÁRIOS  
**Procópio**

[WWW.CARROSFUNERARIOSPROCOPIO.COM](http://WWW.CARROSFUNERARIOSPROCOPIO.COM)

**KENNEDY**  
DIRETOR COMERCIAL

☎ 1441 99808-6000

✉ [kennedy@carrosfunerariosprocopio.com](mailto:kennedy@carrosfunerariosprocopio.com)

**DEDÉ AMOR**  
REPRESENTANTE

☎ 1151 99785-0032

☎ 1151 99651-0072

✉ [dede.amor@uol.com.br](mailto:dede.amor@uol.com.br)

FÁBRICA E VENDAS: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO

☎ 1441 3631-6565

✉ [contato@carrosfunerariosprocopio.com](mailto:contato@carrosfunerariosprocopio.com)

## FUNERÁRIA EM **FOCO**

AFFAF . #13 . mar/2018

|  |    |
|--|----|
| . Editorial.....   | 05 |
| . Clipping.....  | 06 |
| . Seu Direito - Qual a diferença entre plano e seguro funeral?.....    | 12 |
| . Comercial - Liderança.....   | 14 |
| . Psicologia - Uma reflexão sobre os idosos.....                       | 16 |
| . Marketing - Diferença entre marketing, publicidade e propaganda..... | 18 |
| . Saúde - Será que você precisa de um nutricionista?.....              | 20 |
| . Funeral - A arte de vender conceitos.....                            | 22 |
| . SESF/RS organiza evento no Rio Grande do Sul.....                    | 30 |
| . SESF/RS realiza eleição de nova diretoria.....                       | 31 |
| . SEFERJ promove curso de formação no Rio de Janeiro.....              | 32 |
| . ASPPAF promove congresso no Paraná.....                              | 34 |
| . Curiosidades - Como posso comer se estou morto?.....                 | 36 |
| . Humor.....   | 38 |



Feira do Norte e Nordeste em Natal/RN

08



Affaf lança mapa da EXPONAF 2019

10



Após 12 anos de espera, empresário consegue instalar forno crematório

24



Gisela Adissi é a nova presidente do Sincep e Acembra

28



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) 3092-2444  
contato@affaf.com.br  
www.AFFAF.com.br

### Comercial Revista AFFAF

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

### Diretoria AFFAF

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

### Projeto Gráfico e Editorial

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

### Tiragem desta edição

5.500 Revistas

### Nossa Capa

Ponte Newton Navarro, inaugurada em novembro de 2007, em Natal, capital do Rio Grande do Norte.



# Contagem regressiva para a Exponaf 2019

Iniciamos 2018 com uma grande expectativa pela frente: organizar a Exposição Nacional de Artigos Funerários (EXPONAF), que acontecerá em Campinas/SP, nos dias 29, 30 e 31 de maio de 2019. Temos um grande trabalho pela frente, mas com a certeza que, novamente, não deixaremos a desejar.

Apresentamos nesta edição o mapa da feira, já com nossos principais expositores e apoiadores. A venda dos espaços começa efetivamente agora, e acreditamos que até a próxima edição da revista Funerária em Foco já teremos muitas novidades.

Dando sequência aos demais conteúdos da revista, temos os nossos colonistas, com assuntos práticos para o seu dia a dia de trabalho. O Dr. Anderson Adão explica a diferença entre plano funeral e seguro funeral, enquanto o consultor de marketing Luis HS, explica a diferença entre marketing, publicidade e propaganda. Aproveite também os textos sobre vendas, psicologia e saúde.

Falaremos também sobre encontros que já aconteceram e outros que irão acontecer. Os sindicatos do Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná organizaram ótimos eventos no final de 2017, e trazemos matérias completas sobre estes eventos. E a Feira do Norte e Nordeste volta a acontecer em abril de 2018, em Natal, no Rio Grande do Norte.

Para fechar esta edição, uma entrevista interessante com o empresário Carlos Camargo, do Cemitério Vertical de Curitiba, que nos conta sobre as dificuldades que teve para instalar um forno crematório em seu cemitério. 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



José B. Bruschetta  
Conselho

www.EXPONAF.com.br

Reserve esta data!  
29, 30 e 31 de  
maio de 2019

**EXPONAF**  
Exposição Nacional  
de Artigos Funerários 2019

**AFFAF**  
Associação dos Fabricantes e  
Fornecedores de Artigos Funerários



## Protocolo para transporte intermunicipal de corpos sem registro de óbito

A nova Lei de Registros Públicos, nº 13.484, em vigor desde setembro de 2017, possibilita que os cidadãos tenham a liberdade de escolher onde querem registrar o nascimento e o óbito de seus familiares. A opção fica entre o local de nascimento ou morte, e o local onde o recém-nascido irá residir e o falecido vivia, o que nem sempre coincide.

Nos dois casos, o bebê ou o corpo, poderão ser transportados sem o registro oficial e isso pode trazer problemas, principalmente com as autoridades rodoviárias.

Para salvaguardar as empresas funerárias nos traslados intermunicipais, a ABREDIF criou um documento, que deve acompanhar uma cópia do atestado de óbito nessas ocasiões. É uma espécie de protocolo, com os dados importantes do falecimento e funerárias envolvidas. Justamente para que as empresas não venham a sofrer constrangimentos e inconvenientes no futuro.

O documento tem os dados do falecido, do agente funerário envolvido no atendimento, da empresa que fará o traslado e da que receberá o corpo.

O modelo está disponível na ABREDIF e SEFESP, para empresas associadas.

Fonte: [www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)



## Carros funerários no corredor de ônibus

Será votado em 2018, na Câmara de Vereadores de Recife/PE, o projeto de Lei que libera o corredor de ônibus da capital pernambucana para o uso de carros de transporte de cadáveres dos serviços funerários.

O projeto de autoria de Aline Mariano (PMDB) tem como justificativa a urgência do serviço. “Muitos motoristas de

empresas funerárias já utilizam os corredores de ônibus para ganhar agilidade no transporte de corpos, porém são multados pela transgressão. Além de pagarem os valores do próprio bolso, perdem pontos na carteira de motorista e são obrigados a se afastarem temporariamente de suas funções”, defende a parlamentar.

Na capital paulista também tem um projeto semelhante, a PL 039/206, de autoria do vereador Dalton Silvano, no momento tramitando na Câmara Municipal.

A Matéria deve passar em breve pela análise de comissões na Câmara. Se aprovada entre os vereadores, irá para sanção ou veto do prefeito João Dória.

Fonte: *Câmaras Municipais do Recife e de São Paulo*



## Morada da Paz vence prêmio internacional de excelência

O cemitério e crematório Morada da Paz, marca pertencente ao Grupo Vila, é a única funerária do Brasil a ganhar o prêmio Pursuit of Excellence Award 2017, por demonstrar excelência no serviço funerário, aderindo a padrões éticos e profissionais rigorosos, proporcionando um atendimento excepcional às famílias e à comunidade.

Na América Latina, o Morada está entre as três empresas a receber o título de excelência, juntamente com as funerárias colombianas La Esperanza e San Vicente, responsáveis por atender as vítimas da tragédia com o voo da Chapecoense e realizar o funeral do ex-presidente venezuelano, Hugo Chávez.

A premiação é promovida anualmente pela National Funeral Directors Association (NFDA), maior associação de serviços funerários do mundo. Nesta edição, foram selecionados 160 empreendimentos do setor.

Entre os requisitos necessários que deram ao Morada da Paz o prêmio internacional de excelência, está o cumprimento dos regulamentos nas esferas estadual e federal, as oportunidades de educação e desenvolvimento pessoal e profissional oferecidas, a existência de programas e recursos excepcionais para famílias desamparadas, a manutenção de um nível ativo de envolvimento na comunidade, a participação no mercado aderindo a práticas éticas, além da demonstração de excelência em marketing, publicidade, assessoria de imprensa e relações públicas.

A premiação Pursuit of Excellence Award 2017 aconteceu no dia 30 de outubro, em Boston, Massachusetts (EUA).

Fonte: [www.grupovila.com.br](http://www.grupovila.com.br)



# *Crematórios & Incineradores*

**We sell the best and service the rest**



*classic*

- Dois anos de garantia
- 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
- Baixo custo de operação e manutenção
- Há mais de 10 anos vendendo o melhor
- Fornos da mais alta tecnologia





# Feira do Norte e Nordeste agita o setor funerário no primeiro semestre

Se o final de 2017 ficou marcado pelos bons eventos funerários organizados no Paraná e Rio Grande do Sul, respectivamente pela Asppaf (Associação Paranaense dos Planos de Assistência Funeral) e SESF/RS (Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul), o começo de 2018 tem suas atenções voltadas para o nordeste do país, mais precisamente na cidade de Natal, capital do Rio Grande do Norte, que receberá a V 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, com destaque para os associados da AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários), nos mais variados segmentos, e será uma boa oportunidade de negócios, crescimento profissional e turismo, já que a região é rica em opções de passeios.

Conforme informações no site oficial do evento ([www.feirafuneraria.com.br](http://www.feirafuneraria.com.br)), o objetivo da feira é agregar valor aos expositores, patrocinadores, parceiros e visitantes. Para a edição de 2018, a feira do Norte e Nordeste promete diversas 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.





## Programação do Evento

- De 25 a 27/04, das 13 às 19h - Exposição de Produtos e Serviços no Pavilhão Morton Mariz de Faria;
- **Dia 25/04 - Quarta feira**
  - 9 às 10h - WorkShop - Cenários do Segmento;
  - 9h - Abertura Oficial da Feira Funerária Brasil 2018;
  - 11h - Palestra “Um jeito arretado de Empreender”, com o poeta Braúlio Bessa;
  - 16h - Lançamento do livro “Um olhar sobre o espaço da morte”, Prof.ª Dra. Maria Elizia Borges, Historiadora de Arte;
- **Dia 26/04 - Quinta feira**
  - 8h30 às 9h40 - “Precificação de Plano Funerário: Como obter o melhor Lucro”, com Silvio Teixeira;
  - 10 às 11h - “O Agente Funerário e a Morte: O cuidado presente durante a Vida ausente”, com Millena Câmara;
  - 11h10 às 12h40 - “Marketing da Vida”, com o consultor internacional Dário Loinaz;
  - 14h - Programação SINCEP - Pavilhão Morton Mariz de Faria - Auditório. Horário: tarde;
- 17h - Lançamento do Livro “Marketing da Vida”, de Dário Loinaz;
- **Dia 27/04 - Sexta feira**
  - 8h30 às 9h40 - Palestra “Excelência em Serviços Funerários: como o senso de servir pode fazer diferença nos negócios”, com Kleber Nóbrega;
  - 10 às 11h - “Humanização com H maiúsculo”, com Gisela Adissi;
  - 11 às 11h30 - “A Expansão da Cremação no Brasil - Temas e dados estatísticos relacionados ao crescimento da cremação de Humanos e Pets no Brasil”, por Ronaldo Nogueira, diretor da Brucker Fornos Crematórios;
  - 11h30 às 12h30 - Licenciamento Ambiental de Cemitérios e Crematórios, com Aloisio Pereira Neto;
  - 14h - Programação SINCEP - Pavilhão Morton Mariz de Faria - Auditório. Horário: tarde;
  - **25 e 27/04, das 14 às 18h** - Salas de Debates, Inscrição Gratuita (10 vagas por Sala): Tanatopraxia, marketing digital, lei da terceirização, contratos conforme CNAE e Lei Federal 13.261, contabilidade e auditoria pós regulamentação, diálogo entre sindicatos patronais, venda de planos funerários, entre outros.

# Contagem regressiva para a realização da EXPONAF 2019

A diretoria da Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF) inicia a comercialização dos estandes da Exposição Nacional de Artigos Funerários (EXPONAF), que será realizada em Campinas (SP), em 2019. Faltando pouco mais de doze meses para o evento, que deve ser o maior encontro funerário do próximo ano, o foco é o fechamento total dos espaços, visando um evento com grande variedade de produtos e serviços.

Outra preocupação dos organizadores é preparar uma programação rica em conteúdo e entretenimento. O local foi escolhido por oferecer facilidades aos visitantes. Além do Aeroporto de Viracopos, que tem grande oferta de vôos para todo o Brasil, Campinas ainda conta com uma grande rede hoteleira, além de várias opções turísticas.

Informações sobre os estandes e preços pelos telefones (41) 3092-2444 ou (44) 9.9142-2444.



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](http://WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR)



25 a 27  
de abril  
de 2018  
[feira.funera.com.br](http://feira.funera.com.br)

Venha nos  
visitar!



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](mailto:casticaisaracatuba@terra.com.br) | End.: Rua dos Buritis, 127- 16.012-170- Araçatuba | SP

# Planos de Assistência Funerária e Seguro Funeral: qual a diferença?

Com a promulgação da Lei Federal nº 13.261 de 22 de março de 2016, reforçou-se e ganharam amplitude durante os anos de 2016 e 2017 as discussões e debates a respeito das diferenças entre as atividades de prestação de serviços funerários, administração de planos de assistência funerária, planos de auxílio funerário e também de seguro funerário.

No ano de 2017, a atividade de administração de planos de assistência funerária, que por vezes era confundida de forma equivocada com a atividade securitária, que se refere ao plano de auxílio funeral, teve sua diferenciação marcada com o CNAE (Classificação Nacional de Atividade Econômica) definido especificamente para a atividade, sendo que o CNAE indicado para esta atividade é o 9603-3/04, diferente do CNAE indicado para a atividade de planos de auxílio funeral, que é o 6511-2/02.

Sanada a confusão entre as atividades, no final do último ano, em 22/12/2017, foi publicado no Diário Oficial da União a Resolução CNSP nº 352, que dispõe sobre o funcionamento e critérios para a operação de seguro funeral por sociedades seguradoras.

No entanto, já que diferenciadas as atividades, é importante ser entendido a diferença entre os serviços relacionados a ambas as atividades. A diferença entre Plano de Assistência funeral e o Seguro Funeral. Para entender tal diferença, vamos realizar uma análise rápida entre as normas que as regulam.

Os Planos de Assistência Funerária são regulados pela Lei Federal nº 13.261/2016 e o Seguro Funeral pela Resolução CNSP nº 352/2017. Na Lei Federal nº 13.261/2016, fica estabelecido no art. 2º que a comercialização de planos de assistência funerária será de responsabilidade de empresas Administradoras de Planos de Assistência Funerária regularmente constituídas, e a realização do funeral será executada diretamente por elas, quando autorizadas na forma da lei, ou por intermédio de empresas funerárias cadastradas ou contratadas.

Como dito, as empresas administradoras de planos e assistência funerária são atividades inscritas na CNAE 9603-3/04 - Serviços de Administração de Planos de Assistência Funerária com a Prestação de Serviços Funerários. De acordo com o estabelecido legalmente apenas as empresas que desempenham esta atividade empresarial podem comercializar contratos de planos de assistência funerária.

Os serviços que envolvem o contrato de plano de assistência funerária, conforme estabelece o parágrafo único, referem-se ao conjunto de serviços contratados a serem prestados ao titular e a seus dependentes na realização das homenagens póstumas, ou seja tudo que se refere ao funeral, velório, sepultamento e cremação.

A prestação destes serviços pode ser dar diretamente pelas que possuem em sua atividade social a atividade de administração de planos de assistência funerária ou pode ser realizado por empresas contratadas, caso as administradoras de planos não possam realizar todos os serviços ofertados em seu contrato comercializado com o cliente. O contrato de plano de assistência funerária possui requisitos essenciais, previstos no art. 8º e devem obrigatoriamente serem obedecidos.



**É característica do plano funeral, a prestação do serviço funerário, seja pelo plano, se a lei permitir, ou por empresa contratada.**



**Anderson Adão**  
OAB nº 40.886/PR

*“O seguro funeral garante uma indenização, na forma de reembolso de despesas ou de prestação de serviço. No plano de assistência funeral, não existe a figura da indenização, mas sim a da prestação dos serviços previstos no contrato.”*

*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.*

Já o Seguro Funeral, regido pela Resolução CNSP nº 352/2017, possui característica e regras diferentes do plano de assistência funerária. O Seguro Funeral tem por objetivo garantir ao beneficiário, uma indenização, limitada ao valor do capital segurado contratado, na forma de reembolso de despesas ou de prestação de serviço, desde que relacionados à realização de funeral, conforme descrição constante das condições contratuais do seguro.

De acordo com o art. 17 da Resolução, a denominação “seguro funeral”, bem como a utilização de quaisquer outros termos técnicos especificamente relacionados a contratos de seguros, são exclusivos para operações realizadas por sociedades seguradoras, devidamente autorizadas a operar em seguro de pessoas no Brasil.

No entanto, o art. 20 que trata da oferta de tais serviços ao consumidor, estabelece que para ofertar e promover planos de seguros, em nome da sociedade seguradora, as empresas de assistência e as empresas que prestam serviços funerários deverão, obrigatoriamente e previamente ao início das operações, estabelecer contrato na condição de representante de seguros, nos termos estabelecidos em norma específica.

Até aqui é possível verificar a diferença clara das atividades e dos serviços prestados em ambas as atividades, ficando visível que um dos pontos cruciais que diferenciam os serviços é a indenização ou reembolso, previsto no art. 2º da Resolução (o seguro funeral tem por objetivo garantir ao(s) beneficiário(s), uma indenização, limitada ao valor do capital segurado contratado, na forma de reembolso de despesas ou de prestação de serviço(s), desde que relacionados à realização de funeral, conforme descrição constante das condições contratuais do seguro).

No plano de assistência funeral, não existe a figura da indenização, mas sim a da prestação dos serviços previstos no contrato, uma vez que a indenização é privativo das sociedades seguradoras. A comercialização dos planos de assistência funerária pode ser realizada apenas por empresas administradoras de planos de assistência funerária, sendo que a comercialização do seguro funeral pode ser, desde que seguidas as regras próprias, além de realizada pelas sociedades seguradoras,

também por empresas de assistência e empresas funerárias. E a diferenciação final e clara das atividades está contida no art. 23, IV da Resolução, que prevê que a mesma não se aplica aos planos de assistência funerária regulamentados pela Lei nº 13.261, de 22 de março de 2016.

Portanto, temos aqui dois serviços distintos que passarão a influenciar diretamente no segmento de serviços funerários, tanto operacional, quanto financeiramente. Ambas as atividades empresariais são excelentes empreendimentos, devendo o empresário, antes de optar por uma ou outra analisar sua realidade empresarial, seu público alvo, as condições e os impactos de cada atividade sobre sua empresa, uma vez que os impactos podem ser comerciais, tributários, operacionais, financeiros e de gestão.

Os empresários do setor funerário possuem duas atividades importantes ao desenvolvimento econômico do setor. Quem ganha com essas atividades são os clientes e conseqüentemente as empresas que se adequarem para comportar os avanços comerciais.

O setor funerário é um setor em constante evolução, que visa avidamente a melhoria. Adequar-se à novas realidades é essencial para o desenvolvimento empresarial.



*É característica do seguro funeral, o ressarcimento em espécie.*



# 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](http://www.andersonadao.jur.adv.br)

# Liderança

Que maravilha estar novamente com vocês. É sempre um privilégio dividir um pouco da nossa vivência na área comercial. Espero que 2018 seja um ano de realizações, que nós possamos colocar em prática tudo aquilo que planejamos. Bom, como prometido, irei abordar um tema sempre divergente, a liderança, pois é visto de vários ângulos e o que vou apresentar a vocês é uma concepção bem pessoal, porém, imparcial.

Ser um bom líder é fazer da sua liderança algo leve, natural, nada impositivo, pois a imposição gera um desconforto, se aproxima mais do medo do que do respeito. Através de *feedbacks* elaborados que acrescentem e melhorem o desempenho é que se atinge objetivos através de pessoas. Liderar não é impor, liderar é despertar nos outros a vontade de fazer.

Recentemente, me reciclando através de um treinamento de *coaching*, tive a oportunidade de abordar muito a questão da liderança proativa, ou seja, aquela que efetivamente gera resultados. Um dos tópicos abordados e que achei de extrema relevância, é que hoje, mais do que nunca, você deve se capacitar em relacionamento interpessoal para melhor gerir pessoas.

Exercer liderança, ao contrário do que parece, não é apenas ficar ditando ordens, regras e afazeres, ou mesmo esmurrando mesas como era o perfil há um tempo atrás. O novo modelo de liderança é baseado para o lado positivo, na empatia, *feedbacks* e direcionamentos.

Estudiosos em PNL (Programação Neurolinguística), gestão, administração, psicologia, filosofia, teologia, entre outros, desenvolveram meios e os transcreveram em livros para que construíssemos um perfil em cima desse tripé e pudéssemos assim, criar o nosso próprio modelo de liderança. Vamos então juntos, aprender com esses conceitos:

. **Feedback:** deve ser minuciosamente elaborado, porque se refere ao comportamento, atitude e resultado da pessoa que o recebe, e na maioria das vezes não será bem aceito. Por essa razão, o líder deve estar embasado e ter feito um *feedback* pensado, pois certamente terá que dar explicações, e isso é muito normal, mesmo não sendo o *feedback* somente de críticas e apontamentos, mas também de elogios. Normalmente é feito individualmente, podendo ser para uma equipe. Independente de como for entregue, deve ser igualmente bem elaborado. O líder deve estar preparado para ser confrontado e questionado quando seu *feedback* for crítico, deve ter postura e conduta calma;

. **Empatia:** liderar pessoas é gerir vidas, pensamentos, sonhos, anseios, intrigas, disse-me-disse, fofocas, problemas pessoais, e em cima de tudo isso conseguir tirar o melhor

resultado desses seres humanos. Somente aplicando e se utilizando da empatia, colocando-se no lugar daqueles que você coordena e olhando com os olhos deles, é que você irá conseguir obter respostas para saber de forma inteligente e convincente, como orientá-los, e mais do que isso, fazer com que eles aceitem a sua argumentação. Ser líder é usar em demasia a justiça e a razão de forma que o coração também apareça. Olhando dessa forma, parece que liderar é viver dentro de uma panela de pressão. Porém, não é todo dia e hora que você precisará apagar incêndios, você apenas precisa estar preparado, apto para quando acontecer, assumir as rédeas e dar conta do recado;

. **Direcionamento:** Finalizando o nosso tripé, temos que dar um rumo, ou como a palavra mesmo sugere, uma direção a nossa equipe, aos nossos comandados. Eu sempre admirei e admiro o exemplo de liderança de Jesus Cristo. Ninguém melhor do que Ele praticava a empatia, se colocando no lugar e olhando com os olhos do próximo, assim como através de suas maravilhosas parábolas que soavam aos ouvidos de quem as recebia como verdadeiros presentes. Dava seus *feedbacks* naturalmente, sem apelação, sem ameaças, sem alterar o tom da voz, sem se enaltecer. Simplesmente, dava seu recado.

Quando nos tornarmos líderes imparciais e justos conquistamos o respeito e a admiração das pessoas. É uma missão para sua vida ser esse líder. Pegar junto, ser exemplo, mostrar que é possível, estar ao lado, ouvir, ouvir e ouvir novamente, aprender coisas novas, dividir, ser um multiplicador, etc. São exercícios diários e eternos. Conquistar o respeito, ser exemplo, transmitir segurança serão preceitos fundamentais para se conduzir e gerir pessoas e equipes. É algo especial para seres humanos especiais. Então Líder, você está preparado?

Na próxima edição falarei sobre a importância de um plano de assistência funeral familiar. Do ponto de vista comercial, como explicar isso a uma família com argumentos convincentes.

Por fim, pensem positivamente, não desperdicem o valioso tempo que nos é concedido como dádiva todos os dias. Vamos fazer da nossa existência um evento. Boas Vendas e até a próxima.



João Luiz dos Santos  
Gerente Comercial

*“Ser líder, atualmente, é usar em demasia a justiça e a razão de forma que o coração também apareça!”*

*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).*





# Lançamento Da Vinci Montadora

## EXPERT PEUGEOT

Furgão Turbo Diesel 2018



Oferecemos duas opções de transformações, sendo uma para traslados e outra para cortejos (sob consultas)

Faturamento direto da fábrica para seu CNPJ

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

**LANÇAMENTO**

Capela de Acrílico c/ Alumínio e LED ref. 190

Capela Stella ref. 530

Conjunto nº3 Dourado Luxo ref. 520

Carrinho Sanfonado Multitubo - ref. 850

Carrinho de Alumínio c/ Entalhes - ref. 740

Panela Coroa Tripé ref. 325

Panela Eletrônica de LED c/ Pedestal ref. 156

SAO THIAGO



Indústria Metalúrgica  
**São Thiago**

Fone: (18) 3659-2211 (18) 9 9776-5552 TIM  
(18) 3659-2007 (18) 9 9825-8319 VIVO

facebook / Metalúrgica São Thiago

www.saothiagobilac.com.br  
comercial@saothiagobilac.com.br

# Uma reflexão sobre os idosos

Pouco tempo antes da morte de meu avô, fiquei no hospital com ele, fazendo companhia enquanto ele, de robe hospitalar e esquelético, esperava pelo que quer que os médicos fossem fazer. Antes de eu ir embora, apontou para o guarda-roupa e pediu que levasse sua carteira para casa. Falando suavemente, ele se preocupava de que “algum sujeito malandro possa entrar aqui enquanto estou dormindo e fuçar nos meus trapos, e eu perderia meu caderninho”.

Peguei sua carteira e saí de lá sentindo o peso da perda que estava a caminho. Me dei conta de que quando meu avô morresse, não teria ninguém para conversar comigo daquele jeito, ninguém com quem compartilhar as intensidades radicais da vida expressas em uma retórica arcaica de delicados eufemismos. Com meu avô, eu ocupava um mundo em que ladrões eram sujeitos malandros, calças eram trapos e carteiras eram caderninhos, e roubo é perda. A morte em si era meio que um sujeito malandro. Meu avô não queria morrer, mas o máximo que ele disse sobre o assunto foi que ele preferia “suportar mais um pouquinho”.

O luto sempre implica uma perda de linguagem, assim como relacionamentos geram vocabulários idiossincráticos que surgem com o tempo e a experiência compartilhada. Uma vez que a morte encerra relacionamentos, ela encerra as trocas características em que essas relações encontram sua existência, modos de falar e entender, formados conjuntamente. Todavia, existe algo diferente na perda das pessoas mais velhas. É aqui que perdemos uma língua nativa, a língua em que aprendemos um mundo. O mundo tal como o encontramos pela primeira vez é aquele que eles nos dão e descrevem.

Em parte por causa disso, o antigo filósofo chinês Confúcio sugeriu que viver o luto por um pai requer que seres humanos “doem a si mesmos completamente”. De acordo com um antigo ditado de Confúcio, a morte de idosos, a mais comum das tristezas, é na verdade a intensidade mais perturbadora da vida. Próxima a boa parte da filosofia

ocidental, existe algo de peculiar na atitude confuciana. Afinal, a morte na conclusão de uma longa vida é o melhor que podemos esperar quando somos todos mortais. Perder os mais idosos é como as coisas são, e o modo como as preferimos. É de longe muito melhor que as crianças vivam mais que os pais, e os netos que os avós.

Em qualquer registro de perda, quando falamos de finais, a morte de um idoso parece ser do tipo mais brando. Se considerarmos essas mortes ruins, não seria a morte em si – toda a morte – terrível? Se não podemos tolerar com serenidade a passagem de nossos idosos, talvez não haja passagem que consiga ser tolerada. Localizar as mortes dos idosos dentro do campo mais amplo das possibilidades mortais é vê-las como boas e oportunas, prosaicas e previsíveis – e possamos então imaginar que o sofrimento será aquietado. O problema com esse raciocínio, sugere Confúcio, é que o sofrimento nunca é muito por causa da morte.

Pode-se tolerar a morte, e ainda assim lamentar. Confúcio saudou sua própria morte com serenidade, contente de morrer nos braços de amigos. Ele considerou sua vida inteira como a única oração e súplica que sua morte pedia. Entretanto, quando o monte de terra que marcava o túmulo de seus pais colapsou, ele também o fez, chorando inconsolavelmente sobre o insulto simbólico jogado por cima da ferida original. Os sábios podem aceitar a morte, mas a sabedoria não tem proteção contra a tristeza. Pois não é a morte, mas a perda que é o gatilho do sofrimento – e a perda dos idosos é uma perda diferente de todas as outras.

Nos tornamos nós mesmos por meio de inúmeros outros, nossas identidades formadas nos relacionamentos com os outros. Nesse sentido, relacionamentos com pais e avós são singulares. Vem deles nossa primeira linguagem, o mundo que eles desenham em conduta e fala é o mapa por onde começamos. Em uma imagem recorrente na filosofia confuciana, os idosos nos “enraízam” biologicamente, mas também moral e existencialmente. Florescemos – em entendimento, cuidado com os outros e propósito – porque extraímos em profundidade do que eles fizeram e ofereceram. Quando somos bem cultivados, incorremos em uma dívida da qual não podemos nos desfazer.

Viver bem é o pagamento apropriado pelo seu ensino, mas sua verdadeira medida reside em um futuro que eles não irão compartilhar, quando nos tornamos os idosos de outros. A mesma sensibilidade geracional que nos aconselha a aceitar as mortes de nossos idosos é precisamente o que torna sua perda tão impactante e terrível. No confucionismo, presenciar o



**Solange Wiegand**  
Psicóloga . CRP 3266/08

*“Nos tornamos nós mesmos por meio de inúmeros outros, nossas identidades são formadas nos relacionamentos com os outros. Neste sentido, relacionamentos com pais e avós são singulares.”*

**\*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.





envelhecimento dos pais é ao mesmo tempo “uma fonte de alegria” e “trepidação”: ao mesmo tempo em que celebramos ficar muito tempo com seu afeto e companhia, o modo como as coisas acontecem implica que não podemos mantê-los. O avanço de sua idade insinua uma solidão futura diferente de todas as outras.

Ao passo que desejamos que os mais velhos se vão antes dos mais jovens, nos apavora o fato de que sua passagem nos obrigará a encontrar nossa própria autoridade, e terá que chegar o dia em que a única sabedoria experiente que poderemos encontrar será a nossa. Também aqui um contraste com o pensamento filosófico ocidental é instrutivo. Nos textos fundacionais do pensamento ocidental, a relação humana paradigmática é a amizade. A modesta literatura de consolo da tradição foca apenas nisso, na perda de companhias. Significativamente, a principal receita para o sofrimento é o reconhecimento de que, onde se foi amigo, pode-se o ser outra vez. Amigos não são substituíveis, mas podem ser múltiplos.

A perda de um dos pais ou avós não funciona assim. Por mais ricas que sejam nossas relações, só meus pais podem ser meus pais; só meus avós podem ser meus avós. Outros que preenchem algo parecido com estes papéis para mim sempre poderão ser apenas “parecidos”. Eles não podem exercer esse papel integralmente, pois o papel tem origem antes do meu começo e, como experiência, define o mundo como sempre o conheci. Um mundo sem um pai ou avô, um mundo iniciado na perda, é desconhecido e sem precedentes, um território em que todos os meus mapas de experiência prévia terminam.

Às vezes, falamos como se as mortes de nossos idosos justificassem menos sofrimento - como se, no

envelhecimento, a vida está cansada e não deixa nenhum remanescente em que a verdadeira tristeza possa se apegar. No ditado de Confúcio, entretanto, todo nosso organizado raciocínio sobre o que os mortais devem esperar e deveriam aceitar não substitui a “malandragem” verdadeira a respeito da dependência que temos dos nossos amados idosos. Quando a idade não consegue suportar um pouco mais, deixa muito como remanescente. Confia o que pode à guarda segura da juventude, ainda que a juventude precise seguir em frente, desprovida e sobrecarregada, sozinha como nunca antes esteve.

A autora do texto é Amy Olberding, professora de filosofia na Universidade de Oklahoma. Seu livro mais recente é “*Dao Companion to the Analects*” (2014).

Fonte: [www.nexojournal.com.br](http://www.nexojournal.com.br)



**Espírito Santo**

## **Parceiros de verdade!** **Inovação e tecnologia para bem servir.**

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



Ref. 086



Ref. 091



Serie Prisma Azabache



Serie Prisma  
C Serena



Serie Prisma  
S Toscana



Serie Prisma  
Plus Carol



# Qual a diferença entre marketing, propaganda e publicidade?

A questão pode parecer trivial para muitas pessoas, mas ainda gera confusão e atrapalha inúmeras empresas em seus processos de comunicação. Não é raro encontrar pessoas que confundem o conceito de marketing, propaganda e publicidade. “Ah, eu já estou fazendo marketing, estou postando meu anúncio no Facebook”, é algo recorrente de escutar de empresários quando realizo processos de consultoria.

Mas será que marketing se resume mesmo ao post em uma rede social? E o que seria então propaganda e publicidade? A mesma coisa? Adianta que não. Entender melhor esses conceitos pode ser um passo decisivo para aprimorar as estratégias e usar - de forma mais assertiva - a publicidade, a propaganda e o marketing ao seu favor.

Segundo a *American Marketing Association*, “marketing é um conjunto de atividades e processos que visam pesquisar, criar, comunicar, entregar e estabelecer relacionamento com os consumidores, clientes, parceiros e sociedade em geral”. Ou seja, quando uma empresa adota estratégias de marketing, ela busca inicialmente saber e entender o que o mercado precisa. E a partir disto, desenvolve produtos que satisfaçam uma necessidade específica.

Claro que na prática, nem sempre este processo ocorre em sua totalidade. Empresas líderes investem muito em pesquisa, mas há aquelas que cortam caminho apenas copiando o que os líderes estão fazendo. Isto não quer dizer que não farão bons processos de marketing, apenas terão foco em outras questões visando aprimorar o produto já desenvolvido.



A maioria das estratégias de marketing consideram quatro pontos fundamentais, também conhecidos como “os 4 p’s do marketing”: produto, preço, praça e promoção. Não vamos nos aprofundar nisto, mas acho relevante destacar:

• **Produto:** está relacionado a definição dos produtos e serviços que serão comercializados, assim como suas características e funções;

• **Preço:** é o quanto será cobrado ou o quanto determinado público estará disposto a pagar. Ele ajuda a posicionar os produtos e define as suas margens de lucro e público alvo;

• **Praça:** refere-se aos canais de distribuição, pontos de vendas, logística ou como o cliente chega até o produto;

• **Promoção:** baseia-se em estratégias de divulgação, na comunicação, relações públicas, em ações promocionais de vendas que visam aumentar a notoriedade dos produtos e das marcas.

Assim fica mais fácil entender que publicidade e propaganda são ferramentas do marketing, e podemos dizer que estão inseridas no processo de “promoção” de um produto ou serviço. Apesar de muito parecidas na prática, publicidade e propaganda tem diferenças importantes, que precisam ser entendidas.

A publicidade é uma maneira de estimular o cliente a realizar a compra, anunciando ou promovendo um determinado produto ou serviço. Pode-se usar veículos de comunicação, redes sociais, outdoor, rádio, tv, jornal, etc. É uma característica da publicidade o pagamento pelo serviço de divulgação. Geralmente, a publicidade apropria-se de estratégias de persuasão como informar, mostrar vantagens, apresentar benefícios, fazer comparativos, informar preços, descontos, aguçar sentimentos, entre outros.

Já a propaganda está mais ligada a questões que envolvem ideia, princípio, doutrina, causa ou prática. Por isso, distinguimos a propaganda quando ela possui, por exemplo, caráter mais eleitoral, governamental ou religioso. Exemplo prático é a propaganda eleitoral gratuita perto da eleição.



**Luis HS**  
Especialista  
em Marketing  
e Comunicação  
Empresarial

*“O marketing é algo amplo, que abrange toda a empresa. Publicidade e propaganda são ferramentas do marketing.”*

*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.*

INVISTA NO FUTURO

CALIAS.COM.BR

# Cremação: investimento com retorno garantido

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

ESTAREMOS NA

**FEIRA FUNERÁRIA BRASIL**

NATAL-RN / 2018



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



# Será que você precisa de um Nutricionista?

Seja para emagrecer ou, principalmente, para organizar e equilibrar a sua alimentação, um profissional da nutrição é responsável por tornar o seu organismo mais saudável, proporcionando uma melhor qualidade de vida e bem-estar. Mas, afinal, existe um momento específico para procurar a ajuda do nutricionista? Entenda a importância que o profissional possui na sua vida e confira os motivos para buscar a orientação especializada!

## 7 motivos para buscar o nutricionista

**1. Bons hábitos alimentares:** O profissional da nutrição irá te instruir a melhorar os seus hábitos, tornando o organismo saudável e nutrido. Uma alimentação colorida, rica e diversificada é importante para ficarmos em dia com a nossa saúde e evitar enfermidades;

**1. Melhora na qualidade do sono:** Quando nos alimentamos de forma correta, com os nutrientes necessários, o nosso organismo passa a funcionar adequadamente, beneficiando o nosso momento de descanso e tornando-o mais agradável e sadio, já que as funções do nosso corpo estão todas equilibradas;

**3. Infância saudável:** Para as mães e papais, ao levar os pequenos ao nutricionista, você estará melhorando a qualidade de vida deles, para que cresçam saudáveis e bem nutridos. Os bons hábitos alimentares começam na infância e estes devem partir dos pais, que são os principais influenciadores;

**4. Beneficiar a gestação:** Quando temos uma vida crescendo dentro de nós, precisa-

mos de mais substâncias e algumas orientações profissionais, para manter a nossa saúde íntegra e a do neném também. Por isso, procurar um nutricionista durante a gestação é essencial para ter os nutrientes necessários e para a prevenção de diversas complicações comuns na gravidez, como o ganho excessivo de peso e diabetes gestacional;

**5. Disposição e bem-estar:** Manter uma alimentação adequada e equilibrada é a melhor maneira de melhorar a sua energia para realizar as atividades, ganhar mais disposição e afastar o estresse e a fadiga dos nossos dias. Além disso, a falta de energia pode estar inteiramente ligada com a ausência de alguma substância no nosso corpo;

**6. Peso ideal:** Uma das maiores procuras para ajuda nutricional, é sem dúvidas a vontade de emagrecer, de forma saudável e sem radicalismo. O nutricionista irá orientar a sua alimentação, selecionar os alimentos necessários e organizar o seu dia a dia alimentar para que você atinja o peso ideal. O mesmo funciona para quem não consegue engordar, uma reeducação alimentar é o ponto inicial;

**7. Livre das enfermidades:** Seja diabetes ou colesterol alto. Quando temos ajuda profissional passamos a ter uma ingestão de nutrientes adequada para o nosso organismo, fazendo com que ele não tenha uma carência nutricional e possa funcionar da maneira correta, deixando-nos livres de doenças e tornando a nossa vida saudável.

## Com que frequência devemos ir ao nutricionista?

Antigamente, a maioria das pessoas só procuravam ajuda profissional quando já tinham uma doença instalada e o médico responsável indicava. Hoje em dia, a nutrição está muito mais acessível e as pessoas estão mais adaptadas a ela, querendo cada vez mais se prevenir de doenças e saber se a alimentação está adequada.

A frequência no consultório é muito individual. Têm pacientes que necessitam de encontros semanais, tornando a consulta uma forma de ficar “na linha”. Outras pessoas vão uma vez no mês, para ajustar o cardápio que não adaptou ou de dois em dois meses para verificar se está tudo bem.



**Franciane de Moura Froes**  
Nutricionista

*“Entenda a importância que o nutricionista possui na sua vida e confira os motivos para buscar a orientação especializada.”*



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

# AUX FUNERAL

Para as funerárias que desejam um produto com benefícios diferenciados.

O Aux Funeral é um produto que a Auxiliadora Previdência fez especialmente para as empresas do setor funerário. Nesse produto, a AUX garante o pagamento de um Pecúlio por morte a Funerária e aos beneficiários do seu associado falecido. No caso de falecimento do associado, **a funerária recebe 50% do benefício para utilizar nas despesas com o funeral.**

**Ganha à funerária e ganha também a família do associado!**

V  
A  
N  
T  
A  
G  
E  
N  
S

## RAPIDEZ

Prazo máximo de 30 dias para pagamento de benefícios.

## PARTICIPAÇÃO

Até 50% do benefício destinado para as despesas com o funeral

## SEGURANÇA

Empresa atuante no mercado há mais de 130 anos.

Obs: Autorização Susep: Processos: 15414.004169/2012-96 / 15414.004173/2012-54

Entre em contato conosco e saiba mais sobre o Aux Funeral:

 auxvida  
 auxvida  
 (31) 3235-6500  
 comercial@auxvida.com.br

[www.auxvida.com.br](http://www.auxvida.com.br)



 **AUX**  
AUXILIADORA PREVIDÊNCIA

# A arte de vender conceitos

Hoje em dia, a busca por novos clientes não consiste apenas em estratégias na propagação de que a sua empresa oferece o melhor serviço funerário. Até porque, o conceito de excelência no atendimento varia no entendimento de empresário para empresário. Ter a melhor estrutura e uma boa equipe não é suficiente para vender produtos ou serviços funerários.

Hoje, o modelo estratégico adotado segue como primórdio o relacionamento com o cliente, o que inevitavelmente compreende o quesito comunicação. Nesse viés, a sua marca é o foco e está exposta, a forma de interagir com o seu público alvo deve contemplar cautela e bom senso, principalmente pela finalidade do nosso ramo de atividade. A missão é: anunciar sem chocar, sem denegrir a imagem de quem está como espectador e mais ainda, desse setor que já sofre tanto preconceito, é a missão de passar sobre uma linha tênue, como se estivéssemos pisando em ovos.

É bem verdade que na última década, principalmente, houve uma evolução positiva relevante na comunicação das empresas funerárias com o público alvo, mas idealizar esse “branding” é uma missão complexa e exige cuidados específicos, seja na venda de planos ou dos diversos serviços funerários como venda de jazigos, cremação, tanatopraxia, etc.

Nota-se que muitas empresas encontraram uma sintonia mais assertiva em se comunicar com o cliente, um ponto de equilíbrio perceptível através da apresentação de peças publicitárias com qualidade e com conceitos de produção bem definidos, inclusive do ponto de vista ético. Em

contrapartida, na contramão desse fluxo, percebe-se algumas empresas que ainda não atingiram uma maturidade nos conceitos da “propaganda” do negócio.

Por não dispor de um setor de marketing com experiência e responsável pelas publicações da empresa, ficam expostas, alucinadamente visando apenas ao aumento nas vendas, a receita, e desprezando o quesito bom senso. E o perigo é ainda maior quando trata-se de redes sociais, em que a exposição à críticas é iminente e imediata, onde a reação do público não tem filtro e expõem a empresa sob forte calor da emoção.

Vagando por alguns canais, sites da internet e grupos de whatsapp, fica visível algumas propagandas e até matérias jornalísticas com tom de descaso ao assunto e ao setor, muitas vezes até veiculadas com a aprovação de empresários ou empresas que estão no mercado há muitos anos. São verdadeiras ferramentas difamatórias, sem seriedade e respeito nesse contexto.

Em algumas produções de rádio (spot/jingle) e TV (VT), o tom de voz da locução institucional confunde-se com a locução promocional e vice-versa, destonando as imagens que são mostradas com o áudio executado. Percebe-se ainda a baixa qualidade na captura e edição de imagens para uma propaganda que visa levar uma mensagem tão importante que transcende inclusive tabus culturais, isso sem contar com as peças publicitárias como panfletos, folders, placas e outras plataformas.

É importante que tenhamos a preocupação de transmitir uma mensagem clara, objetiva e principalmente sensata quando se fala de atendimento funerário, principalmente porque estamos lidando com sentimentos, com pessoas que estão com seu estado emocional alterado e facilmente podem se magoar.

Na vontade de contribuir para a quebra de tabus culturais do mercado, os limites do bom senso devem ser monitorados com extrema atenção na comunicação com o cliente e, em vez de captação de clientes e seguidores, a empresa pode criar no cliente aversão à sua marca.

As grandes empresas do mundo não vendem apenas produtos ou serviços, elas vendem conceitos. Uma marca baseada em conceitos, fortifica a sua presença no mercado e torna-se referência de excelência no mercado. Pensem sobre isso!



Daniel Malaquias  
Gerente de Atendimento

*“É importante que tenhamos a preocupação de transmitir uma mensagem clara, objetiva e principalmente sensata quando se fala de atendimento funerário.”*

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



GRUPO

# Bruschetta

Produtos confiáveis. Marcas de respeito.  
[www.bruschetta.com.br](http://www.bruschetta.com.br)



*Somos a chave para o seu sucesso!*

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



# Após doze anos de espera, Curitiba tem seu primeiro forno crematório

A cremação já é uma realidade no Paraná há muito tempo. Desde o final dos anos 90, o serviço é oferecido à população por crematórios na região metropolitana de Curitiba, e mais recentemente, em crematórios espalhados pelo interior do estado. Mas, curiosamente, a autorização para instalação do primeiro forno crematório dentro da capital do estado aconteceu apenas em 2017. Isto mostra o quanto ainda é penoso para o empresário do setor funerário alavancar investimentos e facilitar o acesso da população a serviços de qualidade e com preços mais competitivos.

A instalação do primeiro forno crematório de Curitiba foi autorizada pela justiça em maio de 2017, após uma verdadeira saga vivida pelos diretores do Cemitério Vertical, local onde o serviço será oferecido. Segundo Carlos Camargo, um dos sócios e diretor comercial da empresa, há mais de 12 anos tentavam autorização para instalação do forno, mas sempre enfrentando dificuldades para aprovação do projeto. “Se podemos sepultar em um campo santo, por que não cremar?”, questiona Camargo.

Para entender um pouco melhor a situação, e também compartilhar informações com empresários que podem estar vivendo a mesma dificuldade em outras regiões do Brasil, fomos até o Cemitério Vertical conversar com Camargo, que falou sobre a história pioneira do cemitério e como chegaram até a cremação, que vem complementar o trabalho que realizam.

**Carlos, o assunto é a instalação do primeiro crematório em Curitiba, mas vamos voltar um pouco no tempo e ver como tudo começou. O Cemitério Vertical é conhecido em todo o Brasil, já foi local de visita técnica nas duas edições da Exponaf realizadas em Curitiba. Mas qual é a história do Cemitério Vertical?**

O Cemitério Vertical de Curitiba foi um projeto inovador do empresário Paulista Nelson Fernandes, idealizador do empreendimento. O Sr. Nelson, aliás, sempre foi muito ousado e um empresário de sucesso. Foi proprietário de um clube e de um hospital e chegou a projetar e construir o protótipo do primeiro carro genuinamente brasileiro, o Democrata, nos anos 60. Como este projeto do carro não deu certo, por questões políticas, ele partiu em busca de novos negócios, e teve, a princípio, a ideia de construir um cemitério vertical em São Paulo, no



**Carlos Camargo, diretor comercial do Cemitério Vertical. Doze anos para conseguir autorização para instalar forno crematório.**

início dos anos 80. Já existiam dois cemitérios verticais no Brasil, um em Santos e outro em Porto Alegre. Mas as leis da época na capital paulista inviabilizaram o projeto. Alguns anos mais tarde, com amigos que ele tinha em Curitiba, resolveu retomar o projeto do cemitério. Estes amigos o ajudaram no processo de estudo e aprovação junto aos órgãos responsáveis, inaugurando o Cemitério Vertical de Curitiba em 1989.

**E por que um cemitério vertical? Era uma questão de espaço ou de fazer algo novo, diferente?**

O Sr. Nelson sempre foi muito empreendedor, criativo e sempre quis fazer algo diferente. Primeiro ele teve a ideia do detector de vida, que dispara um alarme, caso a pessoa sepultada não entre em processo de decomposição, ou seja, ainda pode estar viva. Foi o primeiro diferencial do cemitério vertical. Depois foi a questão do horário. Enquanto outros cemitérios ofereciam atendimento apenas durante o dia, aqui o atendimento poderia ser 24 horas.

**Acredito que nestes quase 30 anos de história vocês enfrentaram grandes desafios de venda. Quais foram as estratégias adotadas para superar os obstáculos?**

Vender nunca foi fácil, e acredito que o Detector Vida foi fundamental para alavancar o negócio, pois as pessoas tinham muito medo de serem sepultadas vivas. Existia na época a história do ator Sérgio Cardoso, que morreu de infarto. Mas criou-se um boato, uma lenda, que ele tinha catalepsia, e poderia ter sido sepultado vivo. Um tempo depois, segundo este boato, o túmulo foi aberto e o corpo foi encontrado de braços. Fato que a família até hoje não confirma, mas foi o suficiente para reforçar o temor em ser sepultado vivo. E o Sr. Nelson, assim como a maioria das pessoas na época, passou a ter muito medo de ser enterrado vivo. Surgindo então a ideia do Detector Vida que era oferecido junto com o serviço de sepultamento.

Outra inovação que colocamos no mercado, e que facilitou muito a venda, foi o direito de sepultamento, outra ideia do Sr. Nelson. Foi a primeira locação de jazigo no Brasil.





O cliente adquiria o direito de sepultar por três anos para ele, e mais cinco pessoas, pagando um valor irrisório. Depois do sepultamento é que a família iria se preocupar em comprar o túmulo, sem precisar pagar taxas exorbitantes cobradas no momento do óbito.

Tivemos ainda outros serviços, como o plano funeral, que hoje já é tão comum, fomos a primeira empresa a vender seguro funeral, outra iniciativa do Sr. Nelson. Fomos a primeira plataforma de atendimento de seguro funeral. Entre tantas outras ideias formamos uma grande carteira. E aos poucos as pessoas foram conhecendo o Cemitério Vertical de Curitiba e os nossos diferenciais.

As pessoas puderam ver como era uma estrutura diferente do cemitério tradicional, uma estrutura moderna e passaram a se interessar cada vez mais por esta forma de sepultamento. A curiosidade também atraía muitas pessoas, pois pelo fato de ser um cemitério “vertical”, muita gente achava que os corpos eram sepultados de pé.

***E quais são os números atuais de sepultamento? O Sr. Nelson Fernandes ainda faz parte da direção da empresa?***

Hoje somos o cemitério que mais sepulta no Paraná. São 150 atendimentos mês, e temos um total de 15 mil sepultamentos realizados. O Sr. Nelson ainda participa, mas hoje o filho dele, o Newton Fernandes, é o diretor presidente da empresa. Nós dois estamos à frente do negócio.

***O Detector Vida ainda é utilizado? E como funciona? Chegou a identificar alguma pessoa viva sepultada?***

Hoje não utilizamos, pois há muitas formas modernas de detectar se a pessoas está viva ou não. A

medicina evoluiu muito. Sem contar que, com a popularização da tanatopraxia, é impossível que alguém sobreviva ao procedimento e chegue vivo ao cemitério. O Detector Vida é uma válvula na urna que identificava a saída de gases. Durante 72 horas, o aparelho fica ligado e se neste período, que é o tempo normal do início do processo de decomposição, se não houvesse saída de gases, principalmente de gás metano, então soava o alarme. Nós tínhamos autorização para fazer abertura da gaveta e verificar o estado do corpo. Mas nunca foi identificado ninguém vivo. Tínhamos então uma prospecção baseada neste diferencial.

***Se vocês estavam consolidados enquanto cemitério, como surgiu a ideia de ter um crematório, pensando que, de uma certa forma, são serviços concorrentes?***

Inicialmente a ideia surgiu como uma forma de posicionamento no mercado, vendo que a cremação estava em expansão no Brasil. Ou seja, a cremação está se tornando cada vez mais algo inevitável, então não podemos ignorar isto, temos que ter os olhos no futuro. E nossa ideia



***Forno crematório já instalado no Cemitério Vertical.***

**SOFTWARE ESPECÍFICO PARA A GESTÃO DE AGÊNCIAS DE PLANOS E FUNERÁRIAS.**

**CORAM DEO**

*Aumento da produtividade, sinergia nos processos administrativos e maior controle contratos, associados e financeiro.*

LIGUE E SOLICITE UM ORÇAMENTO!

**NOVO**

**APLICATIVO DE COBRANÇA**

**DREAM SOFTWARE**

**CORAM DEO**

(77) 3612 6371 • 999127 5106 • 99921 5094

falecomdreamsoft

www.dreamsoftware.info

Rua Sergipe, 206, Morada Nobre - Barreiras/Ba

**DREAM SOFTWARE DEVELOPMENT**

de cremação é para complementar o serviço de sepultamento que já oferecemos. Não temos objetivo de concorrer com os crematórios existentes, nosso preço é maior inclusive que a concorrência que foca na cremação de corpos.

Veja, é preciso entender nosso produto atual. Nós deixamos de vender direito de sepultamento e deixamos de vender as gavetas. Hoje nós vendemos ossuário, o local para guardar os restos mortais. Nós dividimos o que era uma gaveta para o sepultamento de um corpo em quatro partes e fizemos ossuários. É mais uma inovação, somos o primeiro cemitério no Brasil a fazer isso. E como funciona? Comprando este ossuário e estando com a manutenção em dia, qualquer pessoa relacionada no contrato poderá ser sepultada em uma gaveta sem custo por três anos, sem cobrança de velório, serviço funerário e taxa de sepultamento. Ou seja, você compra o ossuário e recebe todos estes benefícios. É uma grande inovação, pois o cliente não compra um papel, uma promessa de serviço, ele compra um espaço que é dele, com escritura e tudo mais.

E com a cremação nós ampliamos a capacidade do ossuário da família. Onde antes caberia uma ossada, cabem oito cinzas. Então eu sepulto por três anos, depois faço a exumação e por fim faço a cremação dos ossos, quando a família já está muito mais aberta a ideia da cremação, do que no momento da perda do ente querido. E por um preço muito menor, eu posso atender a família toda.

Inicialmente o Cemitério Vertical de Curitiba foi projetado para abrigar 25 mil sepultamentos. Com esta nova filosofia de atendimento, nossa capacidade passou para 240 mil atendimentos, utilizando basicamente a mesma estrutura.

***Segundo pesquisas e estudos consolidados, um crematório tem impacto ambiental menor do que um cemitério. Se vocês já tinham autorização para sepultar, por que demorou tanto para conseguirem aprovação para cremar no mesmo local?***

Tecnicamente falando, sou especializado em gestão ambiental. E a cremação é ambientalmente mais adequada que um cemitério, seja ele tradicional, parque ou vertical. Acontece que há muitos interesses que prejudicam a implantação deste tipo de solução para o segmento. Acredito que, com a autorização do nosso crematório em Curitiba, outros empresários interessados neste modelo de negócio também irão conseguir. Não tratamos o crematório como um diferencial e a cremação não é o meu foco. Sou favorável a todo cemitério ter um crematório.



***Ossuário do Cemitério Vertical de Curitiba.***



***Newton Fernandes e Carlos Camargo, Diretores do Cemitério Vertical.***

Meu foco é a preservação da memória do ente querido, oferecendo um ambiente específico onde os familiares que ficaram poderão ter um espaço de homenagem constante. Ou seja, quero trazê-los para o cemitério e manter a tradição. Quero que as famílias mantenham as cinzas no cemitério, que é um campo santo. Não é a residência, não é uma joia, o melhor local para preservar a lembrança de quem amamos é o cemitério. E não digo isto como empresário, digo como ser humano. São valores importantes que precisam ser preservados.

***E finalizando nossa entrevista, conte um pouco sobre seus projetos. Quais os desafios que você enxerga para os próximos anos?***

Acredito que a cremação vai expandir muito em quantidade. E para isso nós já estamos preparados. Temos infraestrutura para atender a demanda de cremação oferecendo toda uma solução de serviços necessários para a família. Mas vejo que podemos crescer muito ainda, todo o setor funerário pode crescer, na oferta de cerimoniais de despedida. Nos Estados Unidos a cerimônia de despedida é um legado do sepultamento. No Brasil, os cerimoniais surgiram com a cremação. Então isto pode ser melhorado como um serviço funerário, independente de qual decisão a família tomar, se sepultamento ou cremação.

Outro desafio que vejo é a guarda das cinzas no cemitério. Algo comum em países que já visitei no exterior. Precisamos oferecer espaços bonitos, dignos para os familiares manterem as cinzas nos cemitérios.

Juntando tudo isto, o futuro que vejo é de empresas oferecendo todos os serviços em um único pacote. Serviço funeral, velório, cerimonial, sepultamento ou cremação, conforme a escolha da família. Tudo em um único preço, um único pagamento. Com o tempo, vejo que as famílias vão optar, cada vez mais, por empresas que oferecem a estrutura completa.

Temos também um cronograma de expansão territorial. Vamos instalar escritórios e lóculos cinerários em toda a região metropolitana, em pontos estratégicos. Já temos hoje em Fazenda Rio Grande, estamos estudando agora em São José dos Pinhais, Colombo e também capelas de velório e lóculos cinerários em quatro pontos da cidade de Curitiba. Além do projeto de 21 novas capelas de velório dentro do Cemitério Vertical.



*Série Continuous*

**ANALISADOR  
DE GASES  
" ENGE LYZER "**



Teor CO: 12PPM  
Teor O2: 12.5 %

## CREMATÓRIOS DE ANIMAIS

ANIMAL DE FAMÍLIA  
VETERINÁRIA  
ZOOSES



**BNDES**



## CREMATÓRIOS FUNERÁRIOS

FRENTE PIRAMIDAL  
CIRCULAR "ROTUNDUS"  
MUNICIPALIDADES

DESDE 1978

**40** 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

# Gisela Adissi é a primeira mulher a dirigir SINCEP e ACEMBRA

O Sincep (Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil) e a Acembra (Associação dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil) são entidades que trabalham unidas e com grande representatividade no segmento em que atuam, o de sepultamento e cremação particular. São responsáveis por importantes eventos voltados para o setor funerário, promovendo debates e intercâmbios que, ao longo dos últimos anos, ajudaram a modernizar os serviços oferecidos por cemitérios e crematórios de todo o país.

No final de 2017, uma nova diretoria foi formada para assumir os trabalhos das entidades ao longo dos próximos quatro anos, sendo eleita como presidente a empresária Gisela Adissi, que se tornou a primeira mulher a assumir o cargo. Aos 43 anos, Gisela é familiarizada com o segmento funerário desde que nasceu. Seu pai, Jayme Adissi, foi o fundador do Cemitério Parque Primavera, em Guarulhos, em 1972, sendo também um dos fundadores do Sincep e Acembra. Gisela Adissi é CEO do Grupo



*Gisela Adissi, presidente do Sincep/Acembra, com o vice-presidente Claudio Bentes*

Primavera, que reúne atualmente cemitérios, crematório, funerária e plano Funeral.

Formada em Administração de Empresas e MBA em Marketing de Serviços, ela optou pelo trabalho no segmento há mais de 20 anos e vem promovendo uma série de novidades visionárias. Entre elas, a inauguração do núcleo Nova Geração, do Sincep/Acembra, e os programas de intercâmbio da entidade, além do envolvimento com associações nacionais e internacionais, que tem proporcionado trocas de experiências e crescimento. “Tenho muito orgulho da profissão e recebo essa missão com alegria e muita vontade de trabalhar para o setor”, destaca Gisela.

Apassionada pelo segmento e questões relacionadas ao meio funerário, Gisela Adissi é co-criadora do “Vamos Falar Sobre o Luto?”, uma plataforma digital de informação, inspiração e conforto para quem perdeu alguém ou para quem deseja ajudar um amigo nessa etapa difícil. O portal foi inaugurado em 2015 e vem mudando a abordagem do tema no país.

Para Gisela Adissi, o trabalho no setor significa vida. “Nós somos cuidadores e somos guardiões de memórias. Cemitérios são lugares que lembram ao futuro que a vida passa e que ela deve ser valorizada e vivida no seu melhor possível. São lugares que extrapolam o tempo”, afirma.

Em sua fala após ser eleita, Gisela também destacou o exemplo que teve na família em diferentes áreas, incluindo a parceria dos pais, Jayme e Dora Adissi. “A história deles é um exemplo de que não é verdadeira a frase ‘atrás de um grande homem tem uma grande mulher’. E, sim, que o grande homem e a grande mulher estão, sempre, lado a lado”, disse.



*Gisela Adissi, presidente eleita do Sincep/Acembra e CEO do Grupo Primavera*



*Gisela Adissi, com os ex-presidentes da entidade: Jayme Adissi, José Elias Flores Júnior, Haroldo Felicio e Ercy Soares.*

## Nova diretoria atuará no quadriênio 2018-2022

A nova diretoria do Sincep e Acembra foi eleita durante evento realizado nos dias 22 a 24 de novembro de 2017, em Gramado (RS), que reuniu associados das entidades, além de representantes de órgãos internacionais, como Teresa Saavedra, presidente da FIAT-IFTA (Federação Internacional das Associações de Tanatologistas), Juan Pablo, presidente da Alpar (Associação Latino Americana de Cemitérios e Serviços Funerários) e Andrés Aguillar, diretor da ICCFA (Associação Internacional de Cemitérios, Crematórios e Funerárias).

A nova diretoria tomou posse em janeiro desse ano para o próximo quadriênio (2018-2022). Ao lado da



Jantar de encerramento do evento



Participantes do evento Sincep

nova presidente Gisela Adissi, estará o vice-presidente Cláudio Gonzaga Bentes, do Parque das Flores, de Maceió (AL). Está no foco da nova gestão a ampliação da atuação no segmento Pet, e a ampliação do Programa Educa, implementado pelo Sincep/Acembra, com o objetivo de promover e aprimorar a capacitação dos profissionais do setor, entre outras ações.

As entidades já prepararam os próximos eventos da agenda anual, como viagens, encontros e treinamentos. O XIII Fórum de Gestão e Administração de Cemitérios e Crematórios Sincep/Acembra será nos dias 07 e 08 de junho, em São Paulo, e é voltado a associados e não associados. A associação às entidades também está aberta aos empresários do setor e pode ser feita pelo telefone (11) 3034-1613.



## INDUSTRIA DE URNAS

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

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

[urnascastro@hotmail.com](mailto:urnascastro@hotmail.com)  
[urnascastro.com.br](http://urnascastro.com.br)

### 20 Dourada



### 19 Dourada



### 17 Hav



### 18 Mel



### 14 Rosário



# Exposesf apresenta novidades em produtos e serviços para o setor funerário

Bento Gonçalves, na Serra Gaúcha, foi palco da Exposição Nacional de Produtos e Serviços Funerários (Exposesf) e 10ª Confraternização, ocorrida nos dias 24 e 25 de novembro, no Dall'Onder Grande Hotel. Promovido pelo Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF-RS), o evento reuniu diretores e agentes funerários de todo o país. A programação, com várias atrações, criou um ambiente propício para o acesso a novos conhecimentos, troca de ideias, experiências e fechamento de negócios. Ao todo, 16 expositores levaram à feira novidades em produtos, serviços e soluções para o dia a dia das empresas do setor.

## Programação variada

Na abertura, o destaque ficou para os discursos de boas-vindas do presidente Carlos Alberto Graff, do vice Valdir Gomes Machado e de Claunei Carvalho Szczepaniak, presidente da Comissão Organizadora. “Estou muito contente, alegre mesmo de ver este salão repleto. O presidente Carlos e o vice Valdir nos deram a honra de organizar este evento que agora apresentamos a vocês”, destacou Claunei, que também saudou os outros dois membros da comissão: Cari Renato de Vargas e Maicon Bogorni da Costa Leite.

Após o término do primeiro dia de mostra, houve a palestra de Sílvio Igor, com o tema “Show de Atendimento”. Nela, o conferencista relatou suas experiências à frente de uma modesta borracharia, onde emprega técnicas de excelência no atendimento para satisfação e fidelização dos clientes. Em um auditório lotado, Sílvio divertiu a plateia com suas peripécias. Histórias de superação, empreendedorismo e inovação, com humor na dose certa, prendendo a atenção do público. O conferencista lembrou até mesmo sua infância, onde fora apelidado de “cabeça de alho, pois só tinha dente”, de tão magro. O que seria um triste episódio de bullying, contado por Sílvio, arrancou risos.

No segundo dia, duas atividades abriram a programação. A primeira delas foi uma mesa-redonda sobre planos funerários, que teve como debatedores o contador Evanir Aguiar e os advogados José Horácio Gattiboni, Anderson Adão e Débora Gattiboni. A mediação foi do jornalista Jair Farias Jr. Aspectos gerais da Lei dos Planos Funerários foram discutidos pelos especialistas, com a participação da platéia.



Sílvio Igor deu dicas para um atendimento de excelência.



Exposesf - Feira movimentou o setor

A segunda atividade foi um painel sobre o impacto da Reforma Trabalhista no setor funerário, ministrado pelo advogado trabalhista Camilo Gomes de Macedo. Nele, o jurista esclareceu artigos alterados na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) pela reforma, como a prevalência do negociado sobre o legislado, a possibilidade de divisão das férias em até três períodos e a não obrigação da homologação da rescisão contratual pelo sindicato da categoria, salvo previsto em Convenção Coletiva de Trabalho.

Depois do fim do segundo dia de feira, ocorreu um jantar de confraternização com muitas atrações e marcado por homenagens e discursos emocionados, como o de Claunei, que comemorou o sucesso da Exposesf, e de Graff, que relembrou sua trajetória à frente do Sindicato e agradeceu o apoio de seus companheiros de diretoria. O presidente se despede do cargo em abril.

Entre os homenageados da noite, dirigentes, funcionários e assessores do SESF-RS. Destaque para distinção ao presidente da Comissão Municipal de Serviços Funerários de Porto Alegre (CMSF), Paulo Valentim Saldanha Fernandez. A programação teve ainda sorteio de prêmios. O encerramento do jantar de confraternização ficou por conta de um show com danças típicas gaúchas.

## Estandes com novidades

Nos estandes da Exposesf, nomes de peso da indústria nacional apresentaram o que há de novo em produtos, serviços e soluções para o setor. No espaço da Anubis, os líquidos para tanatopraxia comercializados pela empresa despertaram a atenção dos visitantes. “A Anubis é uma empresa jovem, tem apenas um ano, e a mostra foi bastante positiva para apresentar o portfólio”, destacou o diretor comercial da empresa Marcelo Porto.

No estande da Brucker Fornos Crematórios, opções de crematórios para humanos e os crematórios para pets, além de acessórios como carrinhos e processadores de resíduos pós-cremação. “O diferencial da Brucker é o acompanhamento desde a venda até o licenciamento ambiental”, destacou o diretor Rolandinho Nogueira. A empresa tem cerca de 130 crematórios instalados em todo o Brasil.

A Carros Funerários Procópio levou à Exposesf o Toyota Corolla transformado em carro funerário, que segue os



**Graff relembrou sua trajetória à frente do Sindicato. Presidente deixa o cargo em abril**

padrões e design dos carros italianos. O veículo não é alongado entre-eixos e é totalmente reversível. “O que queremos trazer para o segmento funerário não é um carro, e sim uma solução”, assegurou o diretor comercial Kennedy Bacarin da Silva.

No estande da Cas a urna Camaleão chamou a atenção do público. A cor da peça muda conforme o ângulo de quem a está observando. “A urna é pintada com uma tinta especial que dá ilusão de ótica. Por vezes fica verde, laranja, marrom”, explicou o diretor Carlos Alberto de Souza.

A Castiçais Araçatuba levou dois lançamentos: a capela meia-lua e a capela pet. “É a primeira capela pet no Brasil, sendo lançada na feira”, comentou o diretor Oscar Rodrigues Froes, que classificou a participação da empresa na Exposenf como “ótima”. “Vamos estar sempre juntos”, garantiu.

O Grupo Bruschetta trouxe para a mostra a urna Mezzavolta, alto luxo, de madeira maciça e com acabamento diferenciado. “A peça tem grande aceitação nas funerárias”, assinalou a diretora Adriana Bruschetta. Para ela, a participação da empresa na Exposenf foi um sucesso.

A Modial levou à feira a impressora térmica de faixas de coroa. O equipamento permite a reprodução de logomarcas e imagens variadas. A empresa também trouxe sua linha completa de artigos funerários. “A Modial sempre está presente nos eventos do ramo funerário. Para nós é um prazer estar novamente aqui no Rio Grande do Sul”, declarou a diretora Diana Porto.

**Colaboração: Jair Farias Jr. (Texto) e Ana Cris Paulus (Fotos)**

## Valdir é o novo presidente do SESF-RS

A chapa Moralização, única inscrita no processo eleitoral, foi aclamada por unanimidade em Assembleia Geral Extraordinária e comandará o Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF-RS) no quadriênio 2018-2022. O presidente será Valdir Gomes Machado, tendo como vice Cláudio Carvalho Szczepaniak. A assembléia ocorreu no dia 16 de fevereiro, na sede da Associação Médica do Rio Grande do Sul (AMRIGS), em Porto Alegre, e reuniu representantes de empresas associadas de todo o Estado. O mandato da nova diretoria será de 24 de abril deste ano até 24 de abril de 2022.

Em seu discurso após a aclamação, Valdir agradeceu o apoio e o comprometimento dos diretores e funerários e assegurou empenho no cargo. “Faremos o máximo pelo nosso setor nestes quatro anos”, destacou. O novo mandatário, que é vice na atual gestão, cumprimentou o presidente Carlos Alberto Graff pelo trabalho à frente do SESF-RS. Valdir ainda convocou os empresários. “Conto com os senhores para que estejamos juntos no objetivo de tornar o Sindicato mais forte”, completou.

Completam a nova diretoria: Maicon Bogorni da Costa Leite (diretor administrativo); Andrei Maciel Grave (vice-diretor administrativo); Cari Renato de Vargas (diretor financeiro); e Antônio Augusto Azzi Nunes (vice-diretor financeiro). O Conselho Fiscal é composto por Alexandre Michelin Bortolotto, Maurício Prestes e Jaimes Nivonir Gonçalves de Brito. Os suplentes são Adilson Pavelkevitz, Valeska Bourscheit de Azambuja e Vilmar Xavier dos Santos.

**Texto e fotos: Jair Farias Jr.**



**Novo presidente do SESF-RS, Valdir Gomes Machado.**



**C A P O T A S  
C O L U M B I A**

Capotas Fúnebres  
Direto da fábrica  
Enviamos para todo o país

**Fone: (65) 3901-5500 ou 9.8122-0800** 

Cuiabá - Mato Grosso

[www.capotascolumbia.com.br](http://www.capotascolumbia.com.br)



**Modelo S10 CS e Amarok CS (Transporta 2 urnas)**

# SEFERJ promove curso de formação

O Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Estado do Rio de Janeiro (SEFERJ), promoveu no dia 30 de agosto de 2017, seu primeiro curso de capacitação para o setor funerário. O curso foi ministrado pelo consultor Luís Quijada, especialista no setor funerário, com o tema “Ética e técnica de vendas para o atendimento funerário”.

Segundo o presidente da entidade, Leonardo Esteves, o evento foi um “ponta pé” inicial em uma série de eventos de capacitação que serão realizados pela entidade nos próximos anos. “Foi extremamente importante esta ideia, esta iniciativa em relação ao curso, onde pudemos trazer grandes profissionais e empresários do setor”, explicou Esteves. Leonardo Martins, que é um dos diretores do Seferj, destacou o pioneirismo do evento como força de mudança. “Trouxemos este curso pioneiro ao Rio de Janeiro justamente para tentar mudar o cenário do segmento funerário como classe, como categoria. Foi uma oportunidade de unir empresas que estavam descrentes com o setor funerário para se capacitarem e se modernizarem, junto com o sindicato. É um novo começo”, disse Martins.

Renata Lourenço, Assistente Administrativa do Seferj, foi uma das organizadoras do evento e falou sobre o papel do Seferj na união do setor. “O que o Seferj procura é fazer com que as funerárias sejam mais unidas e que a gente consiga mudar o setor, diminuir o preconceito e mostrar que o Rio de Janeiro, assim como outras capitais, é capaz de oferecer um atendimento humanizado e de qualidade”, completou.

Na abertura do evento, o presidente do Seferj, Leonardo Esteves, voltou a falar que novos cursos serão ministrados em breve. “É muito importante esta troca, esta interação. Teremos outros cursos voltados tanto para o



*Luis Quijada, consultor especialista no setor funerário.*

empresário, o dono da empresa, como para os colaboradores. Aproveitem, temos diversos profissionais aqui, tanto do Rio de Janeiro, como de outras regiões do Brasil. É uma oportunidade de conhecer outros modelos de negócios, outras empresas e outros processos. Vamos analisar e trazer o que for de melhor para nossas empresas. Peço muita interação e agradeço a presença de todos”. O presidente ainda fez questão de lembrar que o evento só foi possível, graças ao apoio dos patrocinadores: Modial, Cemitério e Crematório da Penitência, Godoy Santos e Fecomércio.

Os participantes aprovaram o evento. Carlos Brandão, presidente do Sindicato das Empresas Funerárias da Bahia, parabenizou a organização. “Foi possível absorver bastante conteúdo da palestra. E o evento, por ter sido o primeiro, foi um espetáculo em organização”, completou Brandão. Rogério Oliveira, do Cemitério da Penitência, também não poupou elogios. “Tenho certeza que a união do segmento é fundamental. Quando há divisão, a qualidade cai. Esta iniciativa de reunir os profissionais funerários para se qualificarem com certeza vai trazer resultados positivos muito grandes”, afirmou Oliveira.

O consultor Luis Quijada, um dos mais antigos e conceituados especialistas do setor funerário, foi o palestrante deste primeiro curso de capacitação promovido pelo Seferj. Ele falou sobre a expectativa de crescimento dos participantes com sua palestra. “Eu espero que seja um marco na vida de cada profissional aqui presente. Que eles entendam que é uma profissão que eles adotaram, e que a atividade do setor funerário, que lida com dor e sofrimento, tem que ser transmitida com dignidade, ética e respeito. Desejo muito sucesso a todas as empresas presentes e também aos patrocinadores”, finalizou Quijada.

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.

Informações e contato com o Seferj pelo telefone (21) 2473-3673 ou pelo e-mail [sindicatoseferj@gmail.com](mailto:sindicatoseferj@gmail.com).



*Leonardo Esteves, presidente do Seferj, abriu o evento.*



Estaremos  
presente!

6ª edição



CD - propaganda 11/03/12 4:18

NATAL  
ESPERA POR VOCÊ

25 À 27 | ABRIL | 2018

FEIRA  
FUNERÁRIA  
BRASIL

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



GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

Aguarde  
novidades!

Vários  
lançamentos!

Preços  
especiais!

Omaggio  
Ref.93



“Excelência em  
qualidade e inovação!”

# Congresso funerário em Curitiba, debateu tendências para o futuro

Nos dias 19 e 20 de outubro, nas dependências do Hotel Lizon, em Curitiba, empresários do setor funerário estiveram reunidos para a realização do Congresso Inovare – Inovações em produtos, serviços e planos funerários. O evento foi organizado pela ASPPAF - Associação Paranaense dos Planos de Assistência Funeral. A entidade representa diversas empresas administradoras de planos funerários no Paraná, mas o evento recebeu participantes de todo o Brasil, já que os assuntos que foram abordados são de grande interesse para o setor.

As atrações do congresso foram diversas. Logo na abertura, palestra sobre “Atendimento ao Cliente” com o consultor internacional Dario Loinaz. Na tarde do primeiro dia, o espaço foi de debate sobre a Lei Federal 13.261, que regulamenta a venda de planos funerários. A mesa redonda contou com a presença do Dr. Prigol, Dr. Anderson Adão e Ilmo Candido, especialistas no assunto.

No segundo dia do evento, “Treinamento em Vendas” com Leandro Rigon; palestra “A expansão da cremação no Brasil”, com Rolando Nogueira; “Venda de planos funerários”, com o consultor Luis HS; e a palestra “Reinventando a Morte”, com Gisela Adissi.

Diversas empresas que comercializam produtos e serviços para o setor também estiveram presentes:



*Dario Loinaz abriu a programação de palestras.*



*Luis HS, com a palestra “Venda de planos funerários”.*



*Gisela Adissi, com a palestra “Reinventando a morte”.*



*Diretoria da ASPPAF agradece os participantes e apoiadores do evento, que recebeu visitantes de todo o Brasil*

Castiçais Araçatuba, Laidom Produtos e Cursos, Da Vinci Montadora, Urnas Rigon, Brucker Fornos Crematórios, Fapan Artigos Funerários, Peugeot Le Lac e Tanatos Artigos Funerários.

Com o evento, a ASPPAF pretende consolidar sua representatividade frente ao mercado de planos no Paraná, buscando a união entre as empresas e a busca constante por melhorias no atendimento.

# TOTALMENTE AUTOMATIZADO MUITO MAIS ECONÔMICO AMBIENTALMENTE... INCRÍVEL



A TECNOLOGIA MAIS AVANÇADA PARA CREMAÇÃO DE HUMANOS, PETS, ANIMAIS E EXUMADOS



Menor consumo por processo



Software exclusivo para segurança total  
e monitoramento contínuo



Único com atualização e suporte remotos



Conceito desenvolvido para  
um processo mais humanizado



Atende plenamente os mais  
de 40 parâmetros ambientais

# Como posso comer se estou morto?

*As pessoas que vivem com a síndrome do “cadáver ambulante”*

Após sobreviver a um acidente de moto, o soldado britânico Warren McKinlay vivenciou uma incrível experiência. “Foi um período de absoluta escuridão. Eu acreditava que tinha morrido”, explica McKinlay. Então, parou de comer porque achava que não precisava mais. Com 36 anos, o jovem soldado enfrentou a síndrome de Cotard, também conhecida como síndrome do cadáver ambulante, um problema psiquiátrico que afetou menos de 100 pessoas no mundo desde que foi descrita pelo neurologista francês Jules Cotard, em 1880.

Quem apresenta a síndrome acredita que está morto, ou apodrecido e que seus órgãos desapareceram ou necrosaram. Casos como o de Warren já foram relatados em países como China, Índia, México, Estados Unidos e Suécia. Essa ilusão de “morte” se apresenta de diferentes formas. Um mexicano foi levado ao hospital depois de dizer para sua família que seu pênis havia diminuído até desaparecer. Aos médicos ele afirmou que não tinha mais olhos nem coração e alegava que eles haviam sido removidos por um médico em uma sala de emergência. O homem também dizia que sua mão esquerda estava morta.

E há muitos outros casos. Em Portugal, após perder seu marido repentinamente, uma pensionista de 66 anos de idade começou a ficar desconfiada: ela decidiu parar de comer até quase morrer de fome, reclamando que seu esôfago e seu estômago estavam colados. Ela foi internada em um hospital depois de perder 19 quilos. Na Caxemira, uma dona de casa de 28 anos foi internada depois de dizer que seu fígado estava podre e que seu coração e estômago não existiam mais. Ela dizia que não sentia seu corpo quando andava.

## “Eu não tinha nenhum sentimento”

No caso do soldado Warren, ele acredita que seus delírios de morte decorrem de como ele lidou com seu acidente de moto. Ele bateu em uma árvore quando voltava para casa depois de um treinamento no exército britânico. O soldado estava prestes a embarcar para o Afeganistão. No acidente, Warren fraturou a pelvis e a coluna, além de ter danos no cérebro.

“Não me lembro de nada. Não lembro de bater na árvore nem de quebrar os ossos do meu corpo”, diz o soldado, que teve uma filha durante a recuperação. “Eu esperava me lembrar do sentimento de dor, mas não conseguia. Eu não tinha nenhum sentimento, e era difícil me importar com qualquer coisa”, explicou.

Segundo o soldado, a falta de memória do episódio o fez acreditar que tinha morrido no acidente. Meses depois, ele foi internado no Headley Court, um hospital no sul da Inglaterra. Para ele, o local era como uma sala de espera fantasmagórica. “Homens e mulheres voltavam de zonas de guerra (para o hospital) com ferimentos horríveis e com histórias de mortes, e eu acreditava que estava em uma espécie de vida após a morte”, conta ele.

Médicos e enfermeiros perguntavam por que, caso estivesse morto, ele havia escolhido ficar em um hospital e não em outro lugar. “Eu pensava que era uma punição”, diz



**Warren ao lado da família: hoje dá risadas sobre o sentimento que tinha de achar que estava morto.**

Warren. Ter sofrido ferimentos no cérebro é uma das condições para o desenvolvimento da síndrome de Cotard. Outros indutores podem ser depressão severa e esquizofrenia, segundo Helen Chiu, professor de psiquiatria na Universidade Chinesa de Hong Kong.

A síndrome também é associada ao Mal de Parkinson, febre tifóide, enxaqueca, esclerose múltipla e complicações de transplante de coração. Além de razões biológicas, fatores psicológicos e sociais também são relevantes”, explica o professor Chiu. “A personalidade, família, circunstâncias financeiras e sociais, além de eventos da vida da pessoa vão moldar como serão os delírios (de morte)”, diz.

Essas imagens podem durar semanas ou mesmo anos. Apesar da síndrome afetar pessoas mais velhas, há registros de casos em adolescentes e crianças. Não há causas únicas da síndrome de Cotard, no entanto. Muitos dos estudos científicos sobre a doença são baseados em casos individuais, devido à sua natureza rara. Segundo estudo de 2010, liderado por Jesús Ramírez-Bermúdez, do Instituto Nacional de Neurologia e Neurocirurgia do México, a síndrome de Cotard pode ser um resultado de dois fatores combinados: pacientes que sofreram acidentes traumáticos, como o caso de Warren, podem desenvolver um sentimento de vazio.

Essa sensação, combinada com a perda de habilidade de acreditar em algo e o sentimento de culpa, pode resultar na Cotard, segundo o estudo. Razões neurológicas incluem baixa atividade metabólica em regiões do cérebro responsáveis pela introspecção, redução ou aumento do tamanho do cérebro, e danos logo atrás da testa, que é uma região importante para controlar o raciocínio e o comportamento.

“É um pouco inadequado dizer isso, mas hoje dou risada quando penso sobre o que aconteceu”, concluiu Warren, que afirmou também que encontrar outro portador da síndrome o ajudou a se recuperar. Depois de voltar para a casa de sua família, ele começou a melhorar.

Fonte: [www.g1.com](http://www.g1.com)



SUA MELHOR COMPRA

Impressora para faixa



Faixa para impressão



Coroa



Descensor



Carrinho sanfonado



Caixa para ossos



Saco para ossos



► 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](http://www.modial.com.br)

IMAGEM ILUSTRATIVA



**ANUBIS**  
Para você fazer melhor

**Confira seu  
estoque e  
faça seu  
pedido!**

**44 3274 5550**  
**44 99138 6857**

[vendas@anubis.ind.br](mailto: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

## Tempo perdido

A professora chega para o Joãozinho e diz:

- Joãozinho qual é o tempo da frase: Eu procuro um homem fiel?

E então Joãozinho responde

- É tempo perdido!

## Competição

Três irmãos competiam para ver quem agradava mais a mãe idosa com presentes. O primeiro comprou uma mansão para ela. O segundo uma Mercedes. O terceiro, muito criativo, lembrou da dificuldade da mãe, quase cega, em ler a Bíblia. Comprou um papagaio marrom raro, treinado durante anos, por dezoito monges diferentes, capaz de recitar toda a Bíblia.

A ave custou a fortuna de 20 milhões de dólares, mas o filho estava seguro de que o presente agradaria a sua Mãe. Meses depois, a velhinha escreveu para cada um dos filhos:

Para o primeiro:

- Jorge, a casa que você comprou é muito grande. Eu moro apenas em um quarto, mas tenho de limpar a casa toda.

Para o segundo:

- Tatiana, eu estou muito velha pra sair de casa, então nunca uso a Mercedes.

E, por fim, para o terceiro:

- Martins, você é o único que teve bom senso pra saber do que a sua Mãe realmente gosta. Aquela galinha estava deliciosa! Muito obrigada!

## Sogro no motel

O homem vai no motel com a amante. Chegando lá, se depara com o carro do sogro em uma das suítes. Como não se dava muito bem com o sogro, resolveu disfarçadamente riscar toda a pintura do carro. No dia seguinte ele vai na casa do sogro, vê o carro todo riscado e finge surpresa:

- O que aconteceu, sogro?

O sogro responde:

- Ontem emprestei o carro pra sua mulher ir na igreja e riscaram ele todinho.



[www.zelhumortotal.blogspot.com.br](http://www.zelhumortotal.blogspot.com.br)

## Filho Curioso

O filho curioso pergunta para o pai:

- Papai, o que a mamãe tem debaixo da saia?

- O paraíso, meu filho.

O filho, pergunta:

- E você, o que tem debaixo da calça?

- A chave, meu filho.

- Ah tá, mas então eu acho melhor o senhor trocar, porque o vizinho tem a cópia.

## Chuva inesperada

O sujeito estava pescando na lagoa, às sete da manhã, quando começa a garoar. Ele, um pescador fanático, não liga para a garoa e continua pescando, mas meia hora depois já cai um verdadeiro toró e não tem mais escolha que voltar pra casa.

Ele chega em casa e, frustrado, tira a roupa e se deita ao lado da sua esposa, que ainda dormia.

- Como está o tempo lá fora? – pergunta a mulher, entre bocejos, sem tirar a cabeça do travesseiro.

- Uma droga! Tá caindo um toró que parece que vai acabar o mundo!

- Há! Há! Há! Há! – ri alto a mulher – E o bundão do meu marido foi pescar!

## Entrevista para o emprego

O psicólogo fazia testes para admissão de novos candidatos em uma empresa de seleção. E começa pelo primeiro candidato:

- O senhor pode contar até dez, por favor?

- Dez, nove, oito, sete, seis, cinco, quatro, três, dois, um.

- Por que você contou de trás pra frente?

- É que eu trabalhava na Nasa!

- Sinto muito, está reprovado!

Entra o próximo:

- O senhor pode contar até dez, por favor!

- Um, três, cinco, sete, nove, dois, quatro, seis, oito, dez!

- Por que você contou primeiro os ímpares e depois os pares?

- Porque eu trabalhava como carteiro.

- Sinto muito, está reprovado!

Entra o próximo:

- Antes de começarmos, por favor me diga uma coisa, o que o senhor fazia no emprego anterior?

- Eu era funcionário público!

- OK! O senhor pode contar até dez?

- É claro! Dois, três, quatro, cinco, seis, sete, oito, nove, dez, valete, dama, rei e ás.

## Coisas de velório

O padre encomenda o corpo e faz muitos elogios:

- O finado era um ótimo marido, um excelente cristão, um pai exemplar...

A viúva se vira para um dos filhos e lhe diz ao ouvido:

- Vai até o caixão e veja se é mesmo o seu pai que está lá dentro...

**PARTICIPE!** Envie suas sugestões de piadas para [contato@affaf.com.br](mailto:contato@affaf.com.br)

# Ganhe no tempo e no preço!

Compre em nosso site de qualquer lugar, a qualquer hora.



Frete grátis para o estado de SP\*

Mercadoria despachada em até 48h

## Manto Real



Várias opções de imagem

## Manto Babado



## Faixas para Coroas

Diversas cores



## Flor Artificial



Várias cores e modelos

## Véu



## Terços

Vários modelos



www.funart.com.br



**Funart**  
ARTIGOS  
FUNERÁRIOS

☎ 11 4692-5451 📞 11 9 7204-9801

📍 funart 📘 /funart

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



FUNDIÇÃO

**PAIVA**

Tradição e Qualidade  
em peças de Bronze,  
Alumínio e Metais

cód.: 2025  
**CONJUNTO  
Lírio**  
Alumínio



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



cód.: 2011  
**CONJUNTO  
COLONIAL**  
Bronze



*Familia*  
cód.: 201



cód.: 098 - Porcelana



cód.: 106



cód.: 407



cód.: 2022  
**Porta  
Coroa**  
Alumínio



cód.: 102



cód.: 2013  
**PORTA  
CORTINA**  
Alumínio



cód.: 2012  
**Bíblia**  
Fundida em Bronze  
e Alumínio



cód.: 2014  
**Conjunto  
Rotary**  
Fundida em Bronze  
e Alumínio



cód.: 2008  
**Conjunto  
Maçon**  
Fundida em Bronze  
e Alumínio

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