

FUNERÁRIA EM

FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #14 . nov/2018



*Exponaf 2019
Eu vou!!!*



MAIO
01 Q 02 Q 03 S 04 S 05 D 06 S 07 T 08 Q 09 Q 10 S 11 D 12 S 13 T 14 Q 15 Q 16 S 17 S 18 D 19 S 20 T 21 Q 22 Q 23 S 24 S 25 D 26 S 27 T 28 Q 29 Q 30 S 31 S

MAIO
01 Q 02 S 03 S 04 D 05 S 06 T 07 Q 08 Q 09 S 10 S 11 D 12 S 13 T 14 Q 15 Q 16 S 17 S 18 D 19 S 20 T 21 Q 22 Q 23 S 24 S 25





PIONEIRISMO CIENTÍFICO EM TANATOPRAXIA

DESDE 1994

Químicos . Equipamentos . Instrumentais
Cursos . Assessoria

Rua João Miguel Rafael, 1124 - CEP 18606-832
Botucatu - São Paulo - Brasil

Fones: (14) 3882-5522 / (14) 3814-2828
E-mail: vendas@tanatus.com.br

www.tanatus.com.br





CARROS FUNERÁRIOS
Procópio



Novos Lançamentos 2018

MB C180 FUNERAL DELUXE



*EXCLUSIVO: SEM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS

FIAT TORO FUNERAL DELUXE



*SEM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS E DO BALANÇO TRASEIRO

FIAT TORO FUNERAL LIMOUSINE



*COM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS

S-10 CD FUNERAL DELUXE



*SEM ALCONGAMENTO ENTRE EIXOS E DO BALANÇO TRASEIRO

COROLLA FUNERAL DELUXE



MONTANA FUNERAL



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

www.carrosfunerariosprocopio.com



CARROS FUNERÁRIOS
Procópio
WWW.CARROSFUNERARIOSPROCOPIO.COM

KENNEDY
DIRETOR COMERCIAL

☎ 1441 99808-6000

✉ kennedy@carrosfunerariosprocopio.com

DEDÉ AMOR
REPRESENTANTE

☎ 1151 99785-0032 TIM

1151 99651-0072 vivo

✉ dede.amor@uol.com.br

Facebook: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO Instagram: @CARROSFUNERARIOSPROCOPIO

FÁBRICA E VENDAS: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO

☎ 1441 3631-6565

✉ contato@carrosfunerariosprocopio.com

RODOVIA PR-323 | KM 222 | CIANOITE-PR | BRASIL

FUNERÁRIA EM **FOCO**

AFFAF . # 14 . nov/2018

. Editorial.....	05
. Clipping.....	06
. Seu Direito - Planos Funerários - Contabilização nos Termos da Lei Nº 13.261.....	12
. Comercial - Uma Perspectiva Diferente Sobre Cremação.....	14
. Psicologia - Os três tipos de perda dolorosa que pouco falamos a respeito.....	16
. Marketing - Vale a pena promoções de plano funeral na Black Friday?.....	18
. Saúde - Doce que te quero Doce!.....	20
. Funeral - Cuidados Com Quem Cuida.....	22
. AUX - História centenária de crescimento e superação.....	26
. Brucker é Homenageada em Feira Internacional.....	32
. Grupo Prever Sul se destaca entre marcas do PR.....	36
. Humor.....	38



Quase tudo pronto para a Exponaf 2019

08



Grupo UniPrev Prever realiza a entrega do Crematório Pet Prever

24



Instituto Revoar, do Memorial Fortaleza, auxilia as pessoas a superarem as perdas

28



Projeto da Pax Aliança, em Goiás, tem foco na luta contra as drogas

34



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

Fale com a AFFAF

Fone: (41) 3092-2444
contato@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br

Comercial Revista AFFAF

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

Diretoria AFFAF

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

Projeto Gráfico e Editorial

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

Tiragem desta edição

5.500 Revistas

Nossa Capa

Agende esta data: 29, 30 e 31 de maio de 2019. Participe deste grande evento do setor funerário!



Exponaf 2019 tem tudo para ser um evento inesquecível

Encerramos 2018 com os olhos fixos em 2019: está chegando a Exposição Nacional de Artigos Funerários (EXPONAF), que acontecerá em Campinas/SP, nos dias 29, 30 e 31 de maio de 2019. Quando iniciamos a organização do evento, em meados de 2017, parecia estar tão longe, mas agora já podemos dizer, “está logo ali”, e tem tudo para ser um grande evento.

Nesta edição apresentamos as últimas novidades referentes a organização do evento, com destaque para o sucesso de adesões. Ficamos surpresos com a aceitação das empresas interessadas em expor seus produtos e serviços, já são 49 empresas confirmadas! Claro que tínhamos certeza que a comercialização chegaria aos 100%, mas não de forma tão rápida.

Agora, estamos trabalhando para tentar otimizar a planta e abrir novos espaços, pois há uma fila de espera que desejamos poder atender. Além do mapa com indicação das empresas já confirmadas, temos também informações sobre a agência de turismo oficial do evento, para você já organizar sua viagem até Campinas, e também apresentamos a patrocinadora oficial do evento, a Evolution Vilatec.

Quanto aos demais conteúdos da revista, temos os nossos colunistas, com assuntos pertinentes para o seu crescimento profissional. Temos matérias também sobre inaugurações de novos empreendimentos pelo Brasil, e na coluna “Espaço Mulher” uma entrevista incrível com Patrícia Meireles, diretora do Memorial Fortaleza, que desenvolve um trabalho muito significativo de apoio aos seus clientes no luto.

Outra matéria destaque é sobre um projeto da Pax Aliança, de Goiás, que tem mudado a vida de muitas famílias na região. 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 2018-2020



Marcelo Tcacenco
Presidente



Oscar R. Froes
Vice Presidente



Antônio C. Marinho
1º Secretário



José B. Bruschetta
2º Secretário



Adalto Paiva
1º Tesoureiro

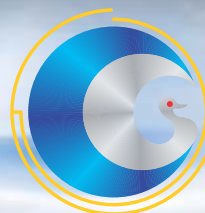


Marco Viola
2º Tesoureiro



Carlos A. de Souza
Conselho

www.capotascolumbia.com.br



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



Cearense encontra urna funerária indígena no quintal de casa em Caucaia

O cearense Francisco Antônio e seu pai, Antonio Rodrigues, estavam no quintal de casa, no bairro Garrote, em Caucaia, na Região Metropolitana de Fortaleza, nos preparativos para o aniversário de uma prima, no dia 20 de setembro, quando encontraram uma urna funerária indígena. “O objeto era de cerâmica, parecia um vaso”, relembra.

Eles localizaram o objeto quando estavam improvisando um poste de luz no fundo de casa. “Íamos colocar um cano e vimos o objeto. A gente notou como se fosse um vaso, uma cerâmica, mas a gente não olhou porque já estava quase no horário da festa”.

Uma semana após a descoberta os dois decidiram escavar o material para descobrir o que era. “A gente começou a cavar e percebeu que era um objeto grande com um diâmetro de 80 cm”. Francisco já tinha tido contato com uma urna funerária antes em museu, e, ao avistar, logo percebeu o que era.

Então, decidiram entrar em contato com alguns colegas para ir em busca de algum arqueólogo e ter a confirmação que era um objeto de índios do passado. “Foi confirmado que era uma urna funerária indígena”. O Instituto Cobra Azul foi até a localidade. Eles encontraram alguns restos mortais no interior do objeto. “Fragmentos de ossos e pedaços de dentes”.

O artefato pode ser proveniente da tribo indígena Anacés, que já habitou a região, mas hoje vivem há pouco mais de 5 km do lugar da descoberta.

Fonte: www.tribunadoceara.uol.com.br



Curiosidade, respeito e emprego: alunos de BH apostam em curso de tanatopraxia

A Santa Casa de Belo Horizonte oferece cursos de tanatopraxia para os interessados em ingressar nesta profissão cercada de tabus. “Eu vim por curiosidade, para enfrentar o

medo”, disse Adriene de Jesus, uma das sete alunas da turma que começou recentemente.

Já Juliano Coelho entrou no curso para conseguir um emprego. “Eu estou praticamente caindo de paraquedas. Minha última profissão foi vendedor e, agora, eu estou em busca de novas profissões mesmo e em busca de um salário melhor também”, contou.

Os alunos aprendem noções de anatomia, ética, aspectos gerais do luto e necromaqueiagem, fundamental na preparação dos corpos para funerais. O curso dura 30 dias e custa cerca de R\$ 2 mil.

“Além de trabalhar o profissional para atender de uma forma adequada do ponto de vista técnico, ele também vai ajudar essa pessoa a se questionar em relação ao significado da morte para si mesmo”, disse a coordenadora acadêmica da Santa Casa de Belo Horizonte, Valenir Dias da Costa.

O mercado é abrangente e pede profissionais qualificados e atentos à delicadeza que envolve a morte, segundo ela. Só a funerária da Santa Casa é responsável por preparar 400 cadáveres por mês.

Fonte: g1.globo.com



Primeiro crematório do Centro-Oeste instalado em MT passa por fase de testes

A Secretaria Estadual de Meio Ambiente (Sema) emitiu uma autorização de seis meses para testar o serviço do primeiro crematório instalado no Centro-Oeste, inaugurado em Cuiabá. O trabalho de cremação deve atender os limites de emissão de gases para ser concedida a licença definitiva.

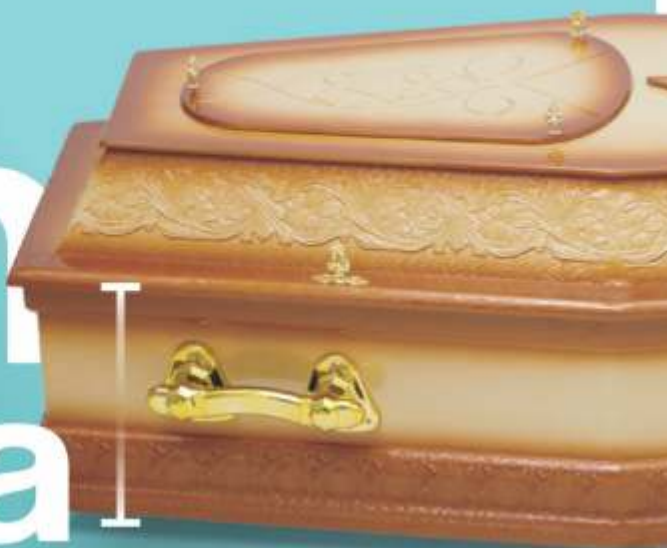
A Sema informou que foram realizados pré-testes utilizando a queima de suínos e, nesta etapa, os requisitos foram atendidos. No entanto, para que a licença definitiva seja concedida, a empresa responsável deve enviar relatórios dos trabalhos realizados para que seja avaliado a emissão de gases em situações reais de cremação de cadáveres humanos.

De acordo com o diretor da empresa responsável pelo crematório, Nilson Marques, o local foi apresentado para a população na véspera do Dia de Finados. “Não começamos a atender ainda. No entanto, se aparecer algum corpo para ser cremado com urgência, o local possui condições técnicas para fazer”, explicou.

Fonte: g1.globo.com

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.

Estaremos
presente na
EXPONAF
2019. Venha
nos visitar!



Ref: 06X Cor 11



Ref: 06 Cor 02



Ref: 06 Cruz Cor 01



Ref: 06 Rosário Cor 03

Sua **referência**
em ataúdes.



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



QUASE TUDO PRONTO

Preparativos para EXPONAF 2019 entram em sua reta final

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

Não vão faltar facilidades para os visitantes. O local do evento é anexo a um grande shopping center de Campinas, o Parque Shopping Dom Pedro, com amplo estacionamento, praça de alimentação com diversas opções gastronômicas, cinema, parque infantil e lojas que atendem os mais variados gostos. Outra facilidade é a estrutura para chegar à cidade, que abriga hoje um dos maiores e mais modernos aeroportos do Brasil. As rodovias que chegam a Campinas também são um diferencial, em ótimo estado de conservação. Os visitantes contarão também com boas opções de passeio e turismo pela região.

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



Complexo unindo shopping e centro de eventos foi local escolhido para sediar a Exponaf 2019.

Sucesso de adesão, Exponaf 2019 tem 49 expositores confirmados

Com praticamente 100% dos espaços comercializados para empresas interessadas em expor seus produtos e serviços, a Exponaf 2019 tem tudo para ser uma das maiores feiras funerárias já realizadas no Brasil. O espaço de exposição tem 7 mil metros quadrados, que irá abrigar empresas nos seguintes segmentos: acessórios, apoio ortopédico, artigos funerários, paramentos para velórios, tecnologia para cemitérios, fornos crematórios, cursos, plano funeral, químicos, seguros, sistemas, transporte, urnas e veículos.

O sucesso de venda dos estandes é reflexo do bom relacionamento que a Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários (AFFAF), organizador do evento, vem criando com as empresas que atendem o setor funerário. É também consequência das duas edições da Exponaf já realizadas em Curitiba, que tiveram ótima aceitação do público.

Além dos expositores, estarão presentes sindicatos e associações que representam diferentes segmentos do setor funerário. Estas entidades terão um espaço gratuito para atender seus associados, e divulgar suas ações. Esta é uma iniciativa que a Exponaf tem desde a sua primeira edição.



Aeroporto de Viracopos, um dos mais modernos do país.

Exponaf já tem agência de turismo oficial

A diretoria da AFFAF já bateu o martelo e fechou parceria com a Trivialtur Viagens e Turismo para ser a agência oficial do evento. A agência será responsável por indicar locais de hospedagem, passagens aéreas e passeios na região de Campinas, tornado a visita a Exponaf ainda mais interessante. A Trivialtur organizou uma página especial em seu site para disponibilizar as opções aos visitantes.

A história da Trivialtur iniciou-se em maio de 2015, atuando no agenciamento de viagens a lazer. Com o sucesso desse atendimento e através de solicitações dos clientes, no mesmo ano, houve investimentos em sistemas, treinamentos e foi inaugurado o departamento corporativo.

Para saber mais, acesse: www.trivialtur.com.br, ou ligue para 11 2909-0222.

Evolution Vilatec é patrocinadora oficial da Exponaf 2019

Faltando alguns meses para o início da EXPONAF 2019, a diretoria da AFFAF está focada em organizar um grande evento, e proporcionar uma boa experiência de feira funerária tanto para expositores como para visitantes. Poder contar com parceiros que acreditam nesse trabalho é fundamental para a motivação e superação dos desafios.

Por isso, a chegada da **Evolution Vilatec** como patrocinadora oficial do evento foi muito comemorada por todos, pois mostra que o esforço está valendo a pena. A Evolution Vilatec acredita no nosso projeto e chega para nos apoiar. Sua marca passa a ficar ao lado da marca Exponaf, apresentando o evento para todo o setor funerário. Damos as boas vindas a esta importante empresa do setor funerário, que vem unir suas forças à AFFAF e EXPONAF.

Evolution Vilatec – sinônimo de qualidade e inovação

Com base na experiência adquirida em mais de uma década na implantação, direção e operação de cemitérios, funerárias, crematórios e planos, principalmente no que tange à otimização de gerenciamento de rotinas operacionais do ramo, a Evolution Vilatec é uma empresa especializada em desenvolvimento de tecnologias aplicadas ao setor funerário.

Tem vasta experiência na orientação e implantação de processos e gerenciamento operacional de rotinas fúnebres. Seu portfólio abrange desde máquinas e equipamentos, passando por software de serviços e automação além de desenvolvimento de produtos especializados para o setor funerário, tendo como principal foco cemitérios, tanto parques como verticais.

A Evolution Vilatec tem em seus dois diretores, Heber Vila e Guilherme Lithg, especialistas em necrópoles com grande experiência no ramo, atuando como facilitadores da unificação das expertises da equipe em prol de inovação e desenvolvimento tecnológico.



Evolution
VilaTec

Tecnologia Funerária

URNAS MART

X12 C3 M5

Produtos de Alta Qualidade!

Rua Pedro Mesquita, 1260 - Centro - Marituba - PA - Fones: (91) 3256-1106 · 98907-0007 · 98997-0006

EXPONAF

Exposição Nacional
de Artigos Funerários

Campinas
São Paulo . Brasil

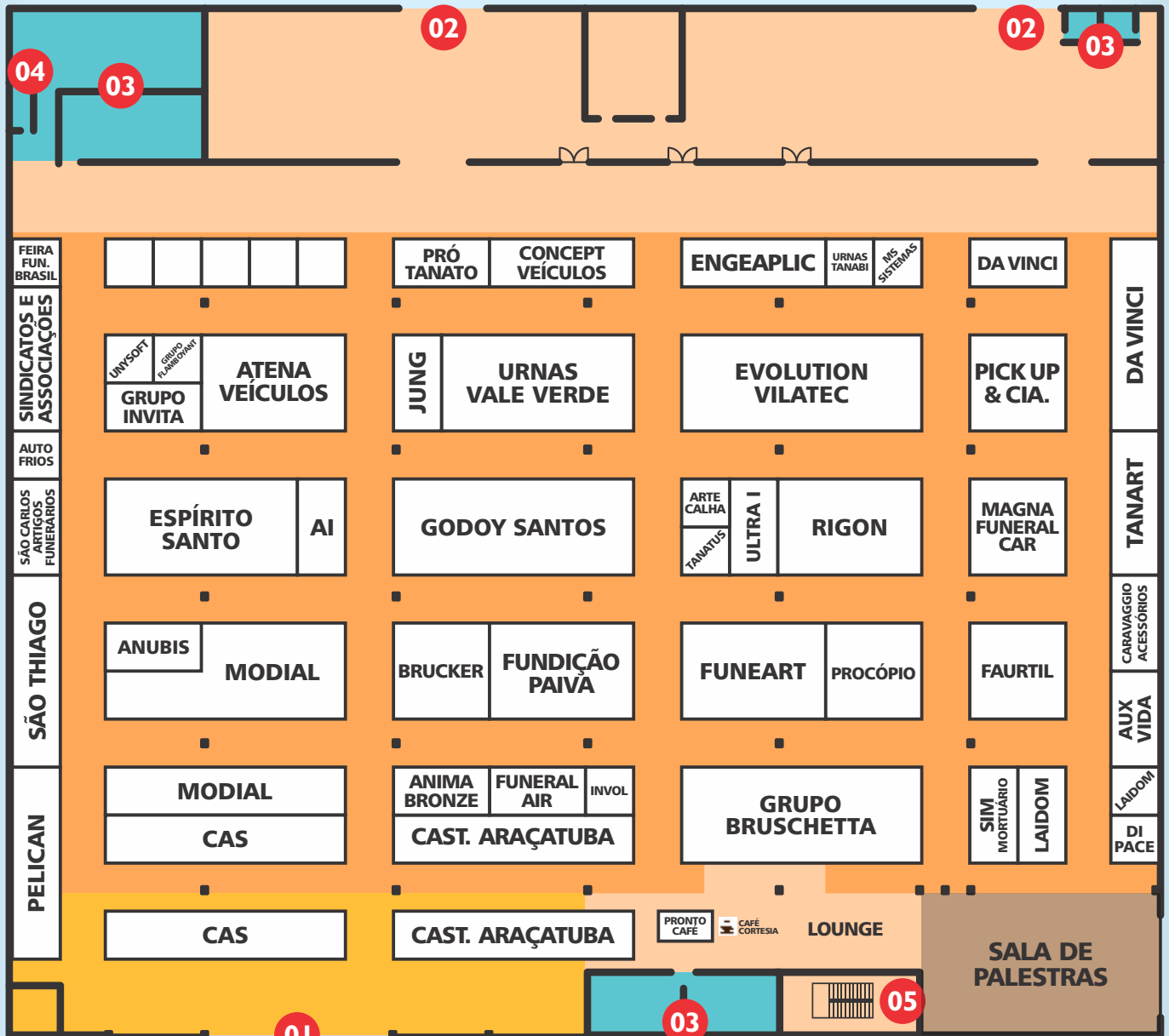
2019

Patrocinador Oficial

Realização

29, 30 E 31 de maio de 2019

MAPA DA FEIRA



Apoio
FEIRA FUNERÁRIA BRASIL

01 Entrada/Saída/Credenciamento
02 Docas - 03 Sanitários
04 Faldário - 05 Acesso ao Mezanino

Agência de
Turismo Oficial

TRIVIALTUR
www.trivialtur.com.br/eventos

www.AFFAF.com.br | www.EXPONAF.com.br



**49 EXPOSITORES CONFIRMADOS.
7 MIL METROS QUADRADOS DE FEIRA.**

**A EXPONAF 2019
ESPERA POR VOCÊ!**

Patrocinador Oficial



www.AFFAF.com.br | www.EXPONAF.com.br

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



Patrocinador Oficial



Realização



Local



Planos Funerários – Contabilização nos Termos da Lei Nº 13.261/2016

De setembro de 2016 até agora, passaram-se quase dois anos de vigência da legislação que regulamenta a comercialização dos planos de assistência funerária no Brasil, Lei Federal nº 13.261 de 22 de março de 2016. De lá para cá ocorreram muitas mudanças na rotina das empresas do setor funerário.

As mudanças ocorridas se deram tanto na gestão, quanto na operacionalização das atividades e também na comercialização e em especial, na contabilização das receitas e despesas das administradoras de planos de assistência funerária.

Para as empresas funerárias que possuem seu próprio plano de assistência funerária e não distinguem as receitas oriundas dos planos funerários, das receitas e despesas da atividade funerária, sofreram um grande choque quanto à contabilização das receitas e despesas.

Com a regulamentação, o art. 7º estabelece que “a contabilização do faturamento e das receitas obtidos com a comercialização dos planos de assistência funerária e das despesas a cargo da empresa comercializadora deve ser efetuada distintamente da contabilização dos demais ingressos e saídas da empresa”.

Com essa alteração as empresas que possuem ambas as atividades (funerária e administração de planos) tiveram que se amoldar a essa nova realidade decorrente da exigência legal. Os escritórios que realizam a contabilidade destas empresas tiveram que se ajustar à nova exigência legal.

Mas esta contabilização diferenciada não é uma exigência desmotivadora, pelo contrário. Ela existe justamente para que as empresas que possuam mais de uma atividade de serviços não tenham todo o seu faturamento atrelado a regras da legislação de planos de assistência funerária, limitando a abrangência das regras da legislação à atividade de plano de assistência funerária.

As principais regras são as contidas nos artigos 3º e 4º da Lei.

O art. 3º traz regras a serem seguidas quanto aos requisitos necessários para as empresas “obterem autorização” para comercializar os contratos de assistência funerária. Prevê manutenção de patrimônio líquido de 12% da receita líquida anual obtida ou prevista com a comercialização dos planos de assistência funerária no exercício anterior;

capital social mínimo equivalente a 5% (cinco por cento) do total da receita anual; e quitação dos tributos federais, estaduais e municipais incidentes sobre a atividade.

Já o art. 4º traz regras para que as empresas autorizadas a comercializar planos de assistência funerária, que atenderam os requisitos do art. 3º, necessitam atender para que não percam tal autorização, sendo que as regras a serem seguidas são a manutenção de reserva de solvência com bens ativos ou imobilizados de, no mínimo, 10% (dez por cento) do “total” do faturamento obtido ou previsto com a comercialização dos planos contratados nos últimos 12 (doze) meses; e submeter os balanços anuais da sociedade a auditoria contábil independente, a ser realizada por empresa de contabilidade ou auditores devidamente registrados no conselho profissional competente.

Com a necessidade de seguir estas duas regras, já é possível vislumbrar a razão de a contabilização das receitas e despesas do plano de assistência funerária precisarem ser realizadas separadamente das receitas e despesas das demais atividades desenvolvidas da empresa. As receitas e despesas decorrentes das demais atividades da empresa não necessitam seguir as regras descritas.

Por exemplo, se uma empresa fatura mensalmente R\$ 200.000,00 e desse montante R\$ 120.000,00 são decorrentes de planos de assistência funerária e R\$ 80.000,00 são decorrentes de serviços funerários. Todo o valor referente a planos de assistência funerária deverá obedecer ao que foi previsto em lei (arts. 3º e 4º, citados). Já os valores obtidos com a prestação de serviços funerários não necessitam ser submetidos a estes dispositivos legais.



Anderson Adão
OAB nº 40.886/PR

“Com a necessidade de seguir estas duas regras já é possível vislumbrar a razão de a contabilização das receitas e despesas do plano de assistência funerária precisarem ser realizadas separadamente.”



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.

Dos valores obtidos com a prestação de serviços funerários, não será necessário realizar reserva de solvência de 10%, por exemplo. As regras da Lei dos Planos Funerários só se aplica àquela atividade, eximindo as demais atividades da empresa de terem que se enquadrar nas exigências da lei.

Um termo que surgiu no setor funerário com a legislação dos planos foi “reserva de solvência”. A reserva de solvência serve para garantir que a empresa, mesmo que esteja sob penalização, com a comercialização de seus contratos suspensa devido ao não atendimento das regras contidas na legislação possam honrar os compromissos assumidos com seus clientes.

Mas quando isso pode ocorrer?

De acordo com o art. 6º, as empresas comercializadoras de planos de assistência funerária que não observarem as exigências a que se referem os incisos I e II do art. 3º e os incisos I e II do art. 4º terão suas atividades suspensas até o cumprimento integral dessas exigências, excetuadas as atividades obrigatórias e imprescindíveis para o cumprimento dos contratos já firmados.

Então, por exemplo, uma empresa que não submeter seu balanço patrimonial à auditoria independente conforme determina o inciso II do art. 4º, terá suas atividades suspensas até que tal situação se resolva e a determinação legal seja cumprida, no entanto, os clientes desta empresa que firmaram contrato com ela e pagam mensalmente pelos serviços desta empresa, não podem ser prejudicados, eles deverão ser atendidos pela empresa quando requisitado o atendimento.

Mas se as atividades estiverem já há um tempo suspensas, se a empresa não possui nenhuma reserva financeira ou “dinheiro guardado no colchão”, ela possivelmente não terá como atender a empresa que realizará o funeral. Mesmo que seja ela própria, terá gastos para isso.

A reserva de solvência visa garantir que esse cliente não seja lesado, sendo que, se suspensas às atividades, seu atendimento será mantido até o término da vigência contratual.

Outro ponto novo é a submissão do balanço patrimonial a uma auditoria contábil independente, conforme estabelece o inciso II do art. 4º.

Não precisamos de muitas explicações para sabermos que essa auditoria contábil ficará responsável em averiguar se os requisitos dos arts. 3º e 4º foram atendidos naquele exercício fiscal auditado, sendo que este profissional responderá civil e criminalmente por qualquer informação inverídica contida

em seu parecer.

É importante frisarmos aqui que os auditores independentes não poderão, sob hipótese alguma possuir qualquer vínculo com a empresa auditada ou com o escritório de contabilidade ou profissional que elaborou o balanço patrimonial da empresa, que será submetido à auditoria, lembrando ainda que os auditores independentes deverão obrigatoriamente obedecer de forma rigorosa o contido na NBC P1 – Normas Profissionais de Auditor Independente.

Estas são as principais novidades na contabilização das receitas e despesas das empresas de administração de planos funerários, sendo que tanto as empresas quanto os escritórios que realizam suas contabilidades necessitaram adequar-se para atender o dispositivo legal.

A adequação nem sempre é fácil, mas é necessária e deverá obrigatoriamente ser feita, independente de gostar, querer ou não, sob pena de aplicação do contido no art. 6º, já citado, que tem como punição a suspensão da atividade até que o desatendimento à legislação seja reparado.

Como visto, a contabilização diferenciada e as exigências visam proteger tanto a empresa, quando limita a submissão das regras da Lei nº 13.261/16 às receitas e despesas decorrentes da comercialização dos planos de assistência funerária, eximindo destes encargos as demais receitas e despesas decorrentes de outras atividades da empresa, como também o consumidor, que tem seu direito amparado, mesmo que as atividades da empresa estejam suspensas, causando o mínimo de transtorno ao cidadão, que terá, devido a existência de uma reserva de solvência exigida legalmente, seu serviço devidamente garantido quando solicitado.



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 9.9904.2488 - Curitiba - PR

www.andersonadao.com.br

Uma Perspectiva Diferente Sobre Cremação

Olá caros leitores, nem preciso expressar os meus sentimentos quanto a saudade que estava sentindo, pois vocês são o complemento que dá o ar da graça nas matérias que escrevo, poderíamos dizer que são a cereja do bolo desse que vos escreve.

Bom, sem mais delongas, vamos abordar nesta matéria um assunto recorrente e que cada vez mais, se torna uma realidade: A Cremação. Desde 1974, primeira vez que um corpo foi cremado no Brasil, vem quebrando paradigmas e se tornando algo tangível na ideia dos brasileiros. Claro que isso depende e muito da cultura local, da religião, e dos costumes. Podemos dizer tratar-se de uma cultura que deva ser criada para que seja algo comum entre a população.

Essa resistência também ocorre com os Planos Funerários. Há 20 anos, quando comecei como vendedor de planos porta à porta na cidade de Maringá/PR, éramos quase que expulsos quando falávamos sobre qual seria a proposta do plano. Alguns faziam o sinal da cruz, outros diziam vade retro e até sal grosso chegaram a nos jogar, falando sai pra lá mal agouro! Hoje, nessa mesma cidade, ter o Plano Funerário é quase que uma "lei" entre seus moradores. É motivo de orgulho e responsabilidade ser um associado e proteger a família.

Com a Cremação o mesmo processo deve ocorrer. Por exemplo nas cidades onde é construído o crematório, a tendência é que a resistência seja menor. Isso não quer dizer que seja fácil! Todo esse processo de instauração de uma cultura, estrategicamente passará pela forma de divulgação do novo empreendimento e diretamente pelas mãos do Departamento Comercial responsável em colocar no mercado a ideia, que adquirir uma Cremação seja ela à vista ou programada, é importante, é o futuro.

Como difundir no mercado um produto pouco convencional e que, de uma certa forma, ainda incomoda os ouvidos das pessoas, quando o assunto é morte, na verdade pós-morte? Técnicas de vendas são sempre necessárias. Os gestores, professores que ensinam e fazem treinamento com equipes de vendas, elaboram meios para se quebrar a resistência, desenvolvem abordagens que desmistificam e tornam o produto bem visto aos olhos de quem é abordado.

Na verdade, argumentos para se

colocar a cremação como uma melhor opção, ao invés do sepultamento tradicional é o que não faltam. A superlotação dos cemitérios nas capitais e grandes cidades, o risco de contaminação dos lençóis freáticos, a violação dos túmulos e o mal cuidado com o patrimônio público, a praticidade e a sustentabilidade, são os que tem funcionado muito bem.

Recentemente temos ensinado às equipes uma técnica que toca no sentimento das pessoas. A liberdade para os que ficam. Isso mesmo, liberdade! Devemos explicar que os mais antigos cultuavam de uma outra forma o evento fúnebre. Na verdade, e até porque nascia, se criava e morria na mesma localidade, cuidar dos mausoléus, grandes jazigos e túmulos se tornava muito mais fácil. Hoje, criamos nossos filhos para o mundo. Um filho depois de formado, alça outros ares e muitas vezes almeja morar até mesmo em outros países. E isso através da Cremação se torna possível. A liberdade para o desenvolvimento das novas gerações passa a ser viável e sem remorsos, pois as cinzas podem ser espargidas e transportadas praticamente para todos os lugares.

Portanto, a palavra de ordem é, dar liberdade e deixar que a vida continue seguindo seu ciclo natural, e que as novas gerações possam alçar voos cada vez maiores e mais distantes. A cremação é um ato de respeito com quem partiu, tornando mais rápido o processo "do pó viemos e a ele retornaremos".

Pensem nisso, usem e abusem das técnicas da liberdade, e até a próxima edição. Já estou com saudades e na próxima edição vamos falar um pouco sobre. "O Diretor Funerário que pensa em ter um Plano de Assistência Funeral Familiar". Boas vendas e até breve.



João Luiz dos Santos
Gerente Comercial

"Recentemente temos ensinado às equipes uma técnica que toca no sentimento das pessoas. A liberdade para os que ficam."

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), Grupo Jardim das Acácias (PR) e no Grupo L. Formolo de Caxias do Sul (RS).





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.: 407



Rosaria Alcarde Sturion
* 12 - 09 - 1918
† 30 - 08 - 2006
Santos

cód.: 098 - Porcelana



PAULO STURION
* 25 - 08 - 1940
† 17 - 08 - 1999
SANTOS

cód.: 106



cód.: 102

cód.: 2022
**Porta
Coroa**
Alumínio



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

Os três tipos de perda dolorosa que pouco falamos a respeito

O autor do livro *Grief Is a Journey* (sem tradução no Brasil), explica como algumas de nossas perdas mais dolorosas passam despercebidas por amigos e família - e até mesmo por nós mesmos:

1. A Perda da Pessoa que Conhecemos Um Dia

Às vezes, as pessoas que você ama mudam de maneiras significativas. Elas ainda estão em sua vida, mas não da forma que você se lembra ou como as conheceu um dia. A doença muitas vezes muda as pessoas, especialmente doenças mentais ou demência. Na demência, a pessoa ainda está conosco, mas não como a pessoa que conhecemos anteriormente.

Os laços que nos ligam uns aos outros, as memórias compartilhadas e até mesmo a personalidade não são mais acessíveis. Às vezes, as mudanças podem ser surpreendentes. A mãe de uma de minhas clientes cresceu no Sul segregado [dos Estados Unidos].

Ainda assim, a filha sentia orgulho de que a mãe tinha sido atuante no movimento dos direitos civis, mesmo tendo perdido amigos e familiares. Sua mãe contava com orgulho a história de como, quando adolescente, envergonhava sua igreja de brancos com as missas integradas.

No entanto, quando sua mãe ficou demente, começou a usar apelidos raciais. A linguagem não apenas chocou a filha, mas também questionava as verdadeiras crenças da mãe. Sua mãe era realmente a pessoa progressista que ela acreditava ser?

Outras doenças podem criar uma sensação de perda semelhante. Um traumatismo craniano geralmente afeta todos os níveis de função mental. Podemos lamentar que as pessoas mergulhem na doença mental, no alcoolismo ou no uso de drogas.



Mudanças positivas também podem gerar dor quando a pessoa se torna diferente do indivíduo que conhecíamos e amávamos. No caso de Tristan, foi a conversão religiosa do irmão. No começo, ele se alegrou pelo irmão ter encontrado algum tipo de fé, mesmo que fosse mais intensa do que suas próprias crenças. Mas Tristan notou que ficou difícil se relacionar com o irmão renascido, que não queria mais tomar uma cerveja juntos e estava sempre monitorando Tristan e sua família.

Da mesma forma, Abigail ficou orgulhosa por seu marido ter entrado no Alcoolicos Anônimos, depois de uma longa batalha com o vício que quase arruinou seu casamento. No entanto, ela sente falta das "pessoas, lugares e coisas" - especialmente o clube de dardo/pub que era uma atividade compartilhada - que o marido agora evita a fim de permanecer sóbrio.

Eles comemoram o Ano Novo em uma festa sem álcool organizada pela unidade local do AA, realizada no porão de uma igreja. Abby tem orgulho do marido e apoia seus esforços para permanecer sóbrio, ainda que sinta falta de aspectos de sua vida anterior.

2. A Perda de Uma Pessoa Que Ainda Não Perdemos

Dor antecipatória é um termo que se refere à dor sentida por alguém com uma doença terminal; amigos, família e cuidadores muitas vezes experimentam essa dor em antecipação a uma provável morte. Essas perdas são significativas.

A perda da saúde - mesmo a perspectiva de perdê-la - contida em um diagnóstico pode ser fonte de tristeza, não apenas para a pessoa diagnosticada, mas também para seus entes queridos. Perdemos nosso mundo hipotético.

Todos nossos planos, pensamentos, nosso senso de futuro - mesmo nosso senso de segurança - são agora desafiados. O futuro que conhecemos não é o que imaginamos um dia.

Para Craig, o diagnóstico de câncer de pâncreas da esposa desfez os sonhos do casal de viajar durante a aposentadoria e possivelmente mudar para a Toscana. Com o avanço de qualquer doença, continuamos a experimentar mais perdas e lamentamos cada uma delas.

3. A Perda da Pessoa que Costumávamos Ser

Esperando o ônibus escolar com meus netos recentemente, no segundo dia de aula, ouvi um jovenzinho reclamar para a



Solange Wiegand
Psicóloga . CRP 3266/08

“Luto não tem sempre a ver com a morte, mas tem sempre a ver com apego e separação. Muitas vezes, as pessoas têm de lidar com uma angústia intensa e penetrante sem nem ter enfrentado a morte.”

*Sobre a autora:

Mestranda em Bioética pelo PPGBioética PUCPR. Graduada em Psicologia pela Universidade Tuiuti do Paraná. Formação em Tanatologia pela Faculdade de Medicina da USP / Disciplina de Emergências Médicas (FMUSP) e pela Rede Nacional de Tanatologia (RNT). Professora convidada de cursos de extensão em Tanatologia da Universidade Positivo. Professora convidada do Curso de Especialização em Cuidados Paliativos da PUCPR. Coordenou Grupo de Apoio a Enlutados e foi psicóloga voluntária na Associação dos Funcionários Aposentados do Banestado (AFAB). Membro do Grupo de Pesquisa em Bioética e Biotecnologia PUCPR-CNPq. Membro do Grupo de Pesquisa em Bioética, Humanização em Saúde da PUCPR-CNPq. Membro do Núcleo Arquidiocesano de Bioética (NAB)- Curitiba Pr. Atua na área de Tanatologia com cursos, palestras, seminários, coautoria em livros e publicação de artigos no assunto.

mãe que ele já havia ido ao jardim de infância ontem! A mãe explicou, pacientemente, que ele agora iria ao jardim de infância cinco dias por semana em vez dos dois dias da pré-escola.

O garoto olhou para ela desapontado, com lágrimas nos olhos. "Isso muda tudo!", reclamou. Realmente muda. Tudo muda à medida que você envelhece. Algumas mudanças você leva na esportiva, mas outras o afetam profundamente.

Considere o nascimento de um filho. Você pode ter esperado por este evento durante anos e ficado muito feliz. Mas também sabe que a vida é diferente agora; nas próximas décadas, sua liberdade será limitada - e, por um período mais curto, também o seu sono.

Cada transição em nossas vidas - não importa o quão positivas - implica um sentimento subjacente. A emoção de passar no teste de direção e conseguir a carteira de motorista teve muito significado, um marco tanto de realização quanto de maturidade que prometia uma nova liberdade e aventura.

Agora, imagine a dor e a tristeza, no decorrer da idade ou invalidez, de ser forçado a abrir mão daquela licença e tudo o que ela significou. Lembre-se: luto não tem sempre a ver com a morte, mas tem sempre a ver com apego e separação.

Muitas vezes, as pessoas têm de lidar com uma angústia intensa e penetrante sem nem ter enfrentado a morte de um ente querido. Além disso, nesses casos de perdas que passam despercebidas, nossas dores também não são percebidas pelos outros.

Mas você pode lamentar a perda de qualquer

coisa, de qualquer lugar ou de qualquer pessoa à qual se sentia ligada - nenhuma lista poderia conter todas as possibilidades. Para lidar com o sofrimento, você pode precisar encontrar confidentes, conselheiros e grupos de apoio que possam lhe ajudar.

Acima de tudo, você precisa reconhecer sua dor. Permitir-se entender a solidez de suas emoções é a única maneira de começar a se sentir melhor. Você não é o único a ter sofrido nessas situações - e não está sozinho.

Este trecho adaptado foi retirado do livro Grief Is a Journey (O Luto É Uma Jornada), de Kenneth J. Doka, PhD. Doka é professor de gerontologia na Escola de Pós-Graduação da Faculdade de New Rochelle e consultor sênior da Hospice Foundation of America.

Fonte: www.psicologiasdobrasil.com.br



PRESENÇA CONFIRMADA!
29 a 31 de maio de 2019
EXPO NAF
Campinas
São Paulo - Brasil

**TOTALMENTE AUTOMATIZADO
MUITO MAIS ECONÔMICO
AMBIENTALMENTE... INCRÍVEL**

JUNG
FORNOS CREMATÓRIOS

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

Rua Bahia, 3465 - Salto - 89031-002
Blumenau | SC | Brasil
jung@jung.com.br

TECNOLOGIA PARA PROCESSOS DE CREMAÇÃO
WWW.JUNG.COM.BR
+55 47 3327 0000

Vale a pena promoções de plano funeral na Black Friday?

Acabamos de passar por esta nova moda no Brasil, a *Black Friday*, e suas inúmeras variáveis, como *Black Weekend*, *Pink Friday*, e assim por diante. Na prática começa alguns dias antes da verdadeira data e parece que não termina mais, com várias ações sendo feitas por diversas empresas após o dia exato da promoção.

E vale a pena criarmos ações semelhantes para a venda de planos funerários? Como a maioria dos questionamentos relacionados ao marketing, a resposta é “depende”. Eu já vi algumas empresas funerárias fazendo ações relacionadas a data, e já conversei com algumas empresas que fizeram, e as respostas são variadas, mas não muito positivas.

Tudo começou nos Estados Unidos. *Black Friday* é o dia que inaugura a temporada de compras de natal com significativas promoções em muitas lojas. É um dia depois do “Dia de Ação de Graças”, que nos Estados Unidos tem grande importância para a população.

A primeira *Black Friday* do Brasil aconteceu no dia 28 de novembro de 2010, e foi totalmente online. A data reuniu mais de 50 lojas do varejo nacional. Nos anos seguintes, cada vez mais empresas se uniram ao movimento, que se espalhou também para lojas físicas. O evento não tem regulamentação, nem organização centralizada. Qualquer empresa pode fazer promoções com o nome *Black Friday*.

Mas o maior desafio vem sendo a credibilidade da ação, pois diversos lojistas elevam deliberadamente o preço dos produtos antes da *Black Friday* para poder anunciá-lo por um preço mais baixo durante o evento.



Do ponto de vista do marketing, promover ações de desconto pode ser uma estratégia interessante, e está em sintonia com um dos “4 ps” do marketing, que é promoção (os outros são preço, praça e produto). Já do ponto de vista do setor funerário, que exige uma certa sensibilidade com tudo que fazemos, pode ser um tiro no pé.

Vender um plano funerário exige tempo e esforço, principalmente no sentido de criar afinidade e confiança com o cliente. Diversas pesquisas já indicaram que são poucos os que compram plano funeral por impulso, é sempre um processo de análise, condição financeira (já que um novo custo mensal é agregado ao orçamento doméstico) e aceitação dos demais membros da família, entre outros fatores.

Trocar este esforço de venda por desconto, pode até alavancar algumas vendas, mas vai jogar sua marca no campo dos produtos comuns, onde o que vale é o preço e não a confiança, o treinamento dedicado a sua equipe, o investimento em equipamentos e estrutura diferenciada, a cerimônia de homenagem realizada com tanto zelo, e tantos outros diferenciais que cada empresa funerária vem aprimorando ano após ano.

Como já disse no início do texto, não é uma resposta definitiva. Processos de comunicação são complexos e diferentes em cada região. Pode ser que, em alguns casos, a ação seja vista de forma positiva e moderna pelos consumidores. Um caso que, eu acredito que seja válido, é no relacionamento com aqueles clientes que já estão há algum tempo em negociação e falta apenas um empurrão para fechar o negócio. Neste contexto, a *Black Friday* pode ser o incentivo que faltava para fechar a venda.

De qualquer forma, toda e qualquer promoção deve fazer parte de um planejamento maior, que contemple a comunicação da empresa como um todo. Desta forma, fica mais fácil de acertar. Mas nunca, nunca mesmo, faça algo de última hora, sem planejamento, só porque todas as empresas estão fazendo. Respire fundo, siga firme com seu processo de venda, e valorize sempre sua marca. Bons negócios!



Luis HS
Especialista
em Marketing
e Comunicação
Empresarial

“Trocar este esforço de venda por desconto, pode até alavancar algumas vendas, mas vai jogar sua marca no campo dos produtos comuns, onde o que vale é o preço.”

Luis HS tem grande experiência em Marketing Funerário, atuando no setor há mais de 16 anos. Ministra cursos, palestras e consultorias na área de marketing e vendas.



GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

“Excelência
em qualidade
e inovação!”

03 (14)3652-4149

Ref. AR 06 • Ipê



Grã Luxo

Ref. 60 • Faraó



Ref. 90 • Diplomata



Doce que te quero Doce!

Você já sabe responder àquela questão do açúcar: qual tipo é o melhor? E quanto ao adoçante? Já decidiu qual é o melhor pra você? Pra te ajudar a escolher, neste mês vamos esclarecer de forma prática e simples quem é quem nesta parada!

Açúcar refinado

Devido ao seu fácil acesso, ao menor preço e também por ser o mais utilizado pela indústria, o refinado é o tipo de açúcar mais consumido no Brasil. Porém, não é a melhor escolha. Ele perde mais de 90% de seus nutrientes no processo de refinamento e contém substâncias químicas para que fique branco e fino. O consumo excessivo de açúcar refinado pode causar hiperatividade, inflamações, acne, lipogênese (acúmulo de gordura corporal) e risco de desenvolvimento de diabetes.

Açúcar cristal

Não existe tanta diferença entre o cristal e o refinado. Apesar de possuir um pouco menos de aditivos químicos, ele também perde praticamente todos os seus nutrientes no processo de produção.

Açúcar mascavo

Mais nutritivo que os outros, o açúcar mascavo não passa pelo processo de branqueamento, cristalização e refino e ainda possui um grande teor de melação. Nele é possível encontrar uma alta quantidade de cálcio e ferro.

Açúcar demerara

Um tipo de açúcar mais artesanal, com valores nutricionais similares aos do mascavo, o demerara passa por um leve processo de refinamento, porém não recebe nenhum aditivo químico.

Açúcares orgânicos

Com grãos mais grossos e mais escuros que o que forma o açúcar refinado, o orgânico é parecido com o mascavo. Mas, por não utilizar agrotóxicos ou produtos químicos em nenhuma das etapas de sua produção, consegue reter os nutrientes da cana.

Açúcar light

Ele tem um alto poder adoçante por ser uma combinação do açúcar refinado comum com adoçantes artificiais. Devido a sua menor quantidade de açúcar pode ser uma boa opção para quem não consegue se adaptar ao gosto dos adoçantes. Apesar de alguns açúcares serem mais nutritivos, lembre-se que ser mais nutritivo não

significa que eles sejam menos calóricos. O ideal é tomar cuidado também com o consumo desses outros tipos.

Adoçantes

Compostos por edulcorantes, essas substâncias apresentam um poder adoçante muito superior ao da sacarose (açúcar refinado) e, por isso, devem ser utilizadas em quantidades bem menores. Existem dois tipos de edulcorantes, os naturais (frutose, sorbitol, manitol e steviosídeo) e os artificiais (aspartame, ciclamato, sacarina, acessulfame-K, sucralose).

O uso de adoçantes artificiais é uma boa alternativa para quem quer perder peso ou para os diabéticos, que não podem consumir açúcar em excesso, o que elevaria demais o nível de glicose deles.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres (ABIAD), cerca de 35% da população em geral consome algum tipo de produto dietético. E o campeão de consumo neste caso é o refrigerante zero. Mas a ingestão desse tipo de alimento também deve ser feita com moderação. No caso do refrigerante, deve-se tomar cuidado devido à alta quantidade de sódio encontrada na bebida.

Já em outros alimentos, o problema não é apenas a quantidade de sódio. Acontece às vezes, de tirarem o açúcar e, para preservar consistência e melhorar o sabor, acabam acrescentando mais gordura ao alimento. Então às vezes um "alimento diet", que não tem açúcar, acaba tendo mais gordura do que um alimento normal.

Existem algumas coisas que devem ser consideradas na hora de escolher qual é o melhor tipo de adoçante. Existe muita diferença do sabor residual de cada tipo de adoçante. Então, recomendamos que seja levado em conta a sua preferência em relação ao paladar e também o limite diário de cada um deles, para que não seja ultrapassado.



Franciane de Moura Froes
Nutricionista

“Cerca de 35% da população em geral consome algum tipo de produto dietético.”

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



Pague em até
48x
No cartão



CASTIÇAIS ARAÇATUBA

IND. E COM. DE ARTIGOS FUNERÁRIOS



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



Oscar Froes

Visite nosso site: WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR



Venha nos
visitar!



Santa fé
com dois monitores



Capela Meia LUA
Lançamento



Santa Fé
com painel giratório



Jogo 011 Luxo



Capela Portátil com
Monitor de 32"



Jogo 07 Super Luxo



Painel informativo
c/ monitor



Carrinho
Sanfonado



Descensor



Bomba à vácuo

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

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

Cuidados Com Quem Cuida

O trabalho é árduo e não tem hora para acontecer. Pode ser de manhã, à tarde, à noite ou pela madrugada. Pode ser em estrada de asfalto ou de terra, nos grandes centros, numa cidadezinha do interior ou na zona rural.

Entrar no carro para fazer um atendimento funerário é sempre motivo de um friozinho na barriga, pois cada atendimento é único e inigualável, cada um tem a sua história e traz consigo suas peculiaridades e por mais que saibamos as principais e mais ocorrentes “causa mortis”, a situação e o aspecto de cada corpo é ímpar.

O agente funerário sabe que pode encontrar algumas variáveis que jamais se deparou e essa situação causa uma pequena sensação de ansiedade, mesmo tendo dentro de si a certeza de que a missão que lhe foi dada, será cumprida.

Indubitavelmente, essa mistura de sensações e sentimentos causa um desgaste, uma fadiga emocional, com o passar dos tempos e mais cedo ou mais tarde a carga “negativa” acumulada chega ao limite. É a hora do empresário funerário parar pra pensar e investir na qualidade de vida de seus colaboradores.

No expediente da funerária trabalha-se, em quase sua totalidade,



Estafa emocional pode comprometer qualidade do serviço.

presenciando momentos com sentimentos de tristeza, de angústia, desespero, frustrações e crises de remorso, dentre outros. E paralelamente à essa gama de sentimentos torna-se obrigatoriamente importante trabalhar a psique do colaborador, evitando-se principalmente que ele sirva de para-raios para essa descarga.

Fazer o tratamento de conservação, limpar, vestir, maquiagem, acondicionar o corpo na urna, fazer a ornamentação, organizar o ambiente do velório, etc., são tarefas rotineiras indispensáveis ao atendimento que o Agente Funerário pode até se acostumar, e administrar a carga de estresse, mas o fator “sentimento alheio” é o grande responsável pelo desgaste.

A saúde mental da equipe funerária está diretamente ligada ao maior percentual do grau de satisfação da família que está sendo assistida, e por isso torna-se inevitável a preocupação e a necessidade de investimentos voltados para o bem-estar dos colaboradores.

O controle dos níveis de dopamina, que são os neurotransmissores do prazer, devem ser monitorados constantemente por psicólogos ou profissionais afins. É muito importante que ao atender uma família, os profissionais funerários tenham concentração, foco, postura e principalmente ética e que consigam entregar um atendimento humanizado de acordo com a filosofia da empresa ou grupo que representa.

Alimentar os circuitos de recompensa do cérebro torna-se indispensável no processo de humanização junto aos colaboradores para que da mesma forma estejam prontos e dispostos a entregar um atendimento de qualidade.

Em tempos de acirrada concorrência, a qualidade da venda é uma das mais valiosas ferramentas ao sucesso das organizações. A satisfação do cliente é inevitavelmente uma obrigação à empresa que preza pela sobrevivência no mercado e impõe aos empresários funerários inclusive (por atender familiares com seu estado emocional alterado) a necessidade de capacitação dos colaboradores para um atendimento cortês, educado, simpático e principalmente ético.



Daniel Malaquias
Gerente de Atendimento

“Entrar no carro para fazer um atendimento funerário é sempre motivo de um friozinho na barriga, pois cada atendimento é único e inigualável.”

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



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



ANUBIS
Para você fazer melhor

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

44 3274 5550
44 99138 6857

vendas@anubis.ind.br

Produtos para Tanatopraxia



Bomba
Aspiradora
a Vácuo
Modelo
PRÁTICA



Bomba
Injetora



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



Vista aérea do empreendimento.

Grupo UniPrev – Prever realiza a entrega do Crematório Pet Prever

O Grupo UniPrev - Prever entregou para a população da Região Metropolitana de Ribeirão Preto o Crematório Pet Prever, em operação no complexo de crematórios do grupo. Em área de 32.700m², sendo 1.206 m² de área construída, o local já abriga o Crematório Ecológico Metropolitano, em funcionamento desde 2013.

A entrega do empreendimento é uma forma de oferecer às famílias uma opção de respeito e amor para um momento tão doloroso: a despedida do animal de estimação. O processo de cremação destes, além de ecológico, pode ocorrer individualmente ou em conjunto e as despedidas finais acontecem em confortáveis salas privativas.

O Crematório Pet Prever possui profissionais especializados em todas as etapas: atendimento, remoção, despedida e cremação. Conta ainda com uma médica veterinária à frente de todo o processo, garantindo a qualidade dos serviços prestados e a segurança sanitária do estabelecimento e dos funcionários.

Parceria de confiança

Para os investimentos realizados, o Grupo UniPrev - Prever escolheu os melhores parceiros. “Procuramos a Al Crematórios e a US Cremation Equipment para fornecer os novos equipamentos. Nessa negociação também adquirimos um novo forno para o Crematório de Humanos, de maior capacidade para obesos”, explica Jorge Rosa, diretor do Grupo UniPrev - Prever.



O forno adquirido para o crematório de animais é totalmente automatizado. A interface de operação é simples e possuindo 3 programas de operação, opções para cremar pequenos animais individualmente, animais de porte médio ou de forma coletiva, e até mesmo animais de grande porte.

O Crematório Pet Prever é uma das empresas do Grupo UniPrev - Prever. No grupo estão presentes as empresas: Funerária Campos Elíseos, Prever Campos Elíseos, Memorial Campos Elíseos, Memorial Bom Pastor, Crematório Ecológico Metropolitano de Ribeirão Preto, Crematório Pet Prever, Funerária Guarulhos, Guarulhos Planos Funerários, AESPE - Tanatopraxia e Translado Global, CETEF – Centro Técnico Funerário, Prev Seg Corretora de Seguros e Construprev - Construções, todas sob gestão de um competente grupo gestor.

Mais informações: www.familiaprever.com.br





Cremat6rios & Incineradores

We sell the best and service the rest



classic

- Dois anos de garantia
- Total atendimento 6s mais r6gidas exig6ncias ambientais
- Equipamentos em opera6o em todas as regi6es do Brasil
- Importa6o e assessoria t6cnica para todas as fases de seu projeto
- Baixo custo de opera6o e manuten6o
- H6 mais de 10 anos vendendo o melhor
- Fornos da mais alta tecnologia



CREMATION
EQUIPMENT



Uma história centenária de crescimento e superação

Fundada na histórica cidade de Ouro Preto - MG, no ano de 1885, a Auxiliadora Previdência, hoje chamada de AUX, surgiu com o propósito de ser uma empresa atuante no mercado de Previdência Privada. Inicialmente foi criada para atender os servidores públicos do estado de Minas Gerais, situados na então capital do estado. Ao longo do tempo foi se modernizando e em 1981 recebeu da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) a carta patente 061 autorizando a empresa a atuar no mercado de previdência/seguros.

A AUX atua diretamente no setor de Previdência Privada. No passado, fez grande carteira com os servidores públicos do Estado de Minas Gerais, Prefeitura de Belo Horizonte e outras prefeituras do interior do Estado de Minas. Em 2010 a empresa transferiu o foco para produtos coletivos, e começou a atender empresas privadas em todo o Brasil que tinham interesse em proteger seus clientes ou funcionários.

Atuando em todo o Brasil, possui uma estrutura enxuta, apoiada na tecnologia para processar com mais qualidade e confiança as informações dos contratos firmados, e das mais de 80 mil coberturas contratadas. A empresa é administrada atualmente por Samuel M. Corrêa, profissional da área de seguros e previdência com mais de 10 anos de experiência no ramo.

O interesse em atuar no setor funerário partiu de uma percepção da empresa em poder oferecer um produto que auxiliaria tanto a família como a funerária. “O momento da morte é muito doloroso, sempre surpreendendo até as pessoas mais preparadas para tal. Nesse momento tão difícil, as pessoas precisam de suporte e devem ter suas necessidades atendidas. Assim, a AUX tem interesse no setor funerário, pois possui um produto que atende uma demanda latente do setor, o Aux Funeral, um produto que pode ajudar as empresas do setor a diminuir os custos com o funeral e ainda gerar benefícios para a família do associado falecido”, explica Corrêa.



O Aux Funeral é o carro chefe da empresa, um produto que a Auxiliadora Previdência fez especialmente para as empresas do setor funerário. Com ele a AUX garante o pagamento de um pecúlio por morte que contempla a funerária e também os beneficiários do associado do plano funeral. “Desta forma, o benefício é duplo: ganha a família do associado, que terá uma quantia disponível para arcar com eventualidades ou emergências, e ganha também a funerária que poderá reduzir os custos com a prestação do serviço”, enfatiza Corrêa.

Ao longo dos últimos anos, a AUX vem aumentando sua participação dentro do setor funerário. Firmou parceria com a Revista Funerária em Foco para divulgação dos seus produtos e estará presente da EXPONAF, que acontece em Campina/SP, nos dias 29, 30 e 31 de 2019, onde pretende consolidar sua marca junto às funerárias. “O principal objetivo da AUX é crescer no segmento de contratos coletivos atingindo uma participação maior do marketshare do nosso setor. Temos certeza que auxiliando as empresas do setor funerário a agregar mais benefícios aos associados, iremos atingir este objetivo”, finaliza Corrêa.

A AUX tem uma missão bem definida: Ser uma entidade referência nos mercados em que atua, ofertando produtos e serviços de qualidade à sociedade e proporcionando aos seus colaboradores um ambiente de trabalho inspirador, harmônico, educativo e sustentável, contribuindo assim, para o desenvolvimento das relações pessoais e profissionais. Sua visão é de ser sempre uma entidade reconhecida pela excelência, credibilidade e confiança. Seus valores são: que relacionamentos importam, humanismo, empatia, profissionalismo, respeito, ética, transparência, excelência, educação, conhecimento, bom humor e descontração.



Samuel M. Corrêa, gestor da AUX.

AUX FUNERAL

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!

VANTAGENS

- **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 :



Lançamento Vans Revestimento Interno Exclusivo

Peugeot Expert e Citroen Jumpy - Lançamentos mundiais
Vans 1.6 Turbo Diesel (Completas) – Direto de Fábrica com Desconto Frotista



- . Design Exclusivo R7 . Sistema de Iluminação Interno único . 02 Mesas em Aço Inox 304
- . Peças personalizadas com a Logo do cliente . Homologação Auto Fúnebre

Transformações R7: Revestimento Interno Personalizado e Material 100% Higienizável

Valores a partir de R\$ 17.500,00
Consulte-nos, compare nosso produto,
o visual irá te surpreender!!

Flavius Vinícius
Fones: (41) 3587-0674 ou (41) 9.9682-7814

Instituto Revoar, do Memorial Fortaleza, auxilia as pessoas a superarem as perdas

Durante a Feira Funerária do Norte e Nordeste, ocorrida em abril, na cidade de Natal/RN, uma ação chamou bastante atenção dos visitantes. Em uma sala reservada, um jogo de cartas era realizado, onde frases diversas, impressas nas cartas, motivavam os participantes a contarem um pouco da sua história.

O resultado foi bem interessante, pois muitas frases tocavam fundo no coração, remetendo a momentos da vida que trazem, principalmente, saudade. “Qual o melhor presente que você já ganhou na vida? Quem te deu?”, “Quem durante sua vida foi um exemplo de superação de algo difícil, e como você se sente quando pensa nisso?”, são alguns exemplos do que é possível encontrar nas cartas. Dependendo do momento em que se lê a pergunta, a emoção é inevitável.

A dinâmica faz parte de um projeto de ajuda no luto, desenvolvido pelo Memorial Fortaleza, um cemitério vertical da capital do Ceará. A ideia geral do jogo é motivar as pessoas a se expressarem, falarem dos seus sentimentos de uma forma lúdica e descontraída. E para entender um pouco mais sobre o projeto, fomos conversar com a diretora da empresa, Patrícia Meireles.

Patrícia, conte um pouco sobre sua empresa, como surgiu e há quanto tempo está no mercado?

Somos uma empresa familiar. Iniciamos como funerária há 22 anos. Meus pais que fundaram a empresa. Meu pai, na época, era representante de urnas (Urnart) em Fortaleza e região, e observou que o mercado de planos estava crescendo, muitas funerárias vendiam, mas não havia ainda a venda porta a porta. Então ele teve esta visão e iniciou a venda de planos nas casas das famílias. Conforme a empresa foi crescendo, ele idealizou o Memorial Fortaleza, que é um cemitério vertical, único em atuação em Fortaleza e surgiu com um diferencial, de quebrar o conceito de cemitério tradicional com sua estrutura verticalizada.

E o Instituto Revoar, onde acontece este trabalho no luto com as famílias, como surgiu?

Nós, os filhos, entramos no grupo ainda adoles-



Elaine de Tomy conduzindo dinâmica durante a feira em Natal/RN.



centes, realizando tarefas diversas. Mas a importância que começamos a vivenciar do setor funerário foi indo além da prestação de serviços. A segunda geração, que somos eu e meus irmãos, tomou este trabalho como uma missão, de prestar este serviço às famílias que perderam seus entes queridos. E o Memorial Fortaleza tem muito cuidado com isso, sempre fazendo com que a família sinta que está fazendo uma última homenagem.

Então, toda esta intenção que nós temos de acolher e humanizar o atendimento foi o que nos inspirou a criar o Instituto Revoar. Hoje, este projeto vai muito além dos nossos clientes, pois atingimos pessoas que nem conhecem nossa empresa, e acabam conhecendo a partir do instituto, o que nos ajuda também a desmistificar a funerária e o cemitério, pois percebem que não estamos ali apenas na hora da morte. Claro que temos excelência no atendimento funerário, mas o conceito de cuidado vem sendo muito atual e estamos trabalhando para imprimir isto em nossa empresa da melhor maneira possível.

Em quantos irmãos vocês são, e qual o papel de cada um na empresa?

Somos quatro irmãos. Eu sou a filha mais velha e vice-presidente da empresa, que é um cargo novo que criamos para agilizar alguns processos. É um cargo eleito, com duração de um ano. Temos a Raquel, que é diretora financeira. Luciano, que é diretor administrativo, e a Suzana, que é diretora jurídica e também ajuda no setor administrativo. Mas todos os quatro são bem engajados e temos muito orgulho do nosso trabalho.

E voltando um pouco no passado, lá na sua adolescência, como foi lidar com o fato da sua família ser do setor funerário?

Não foi fácil. Quando a funerária era menor, nós morávamos no mesmo ambiente, e eu lembro que meus colegas ligavam pra mim, e alguém atendia e falava o nome da funerária, eu ficava morrendo de vergonha e tive que lidar com brincadeiras, piadinhas durante muito tempo. Mas quando eu entrei na faculdade, eu precisei criar um argumento para mim mesma, por que eu não tinha pretensão de trabalhar fora da empresa, eu queria trabalhar na empresa da família, então eu precisava encontrar uma motivação, um sentido pra minha vida.



Família Meireles e colaboradores do Memorial Fortaleza.

Eu não queria ocupar um cargo apenas pelo parentesco, eu queria estar no grupo por competência. Então este conceito de apoiar as famílias no momento de dor tornou-se uma missão de vida. E eu acabei incorporando isto no 3º ou 4º semestre da faculdade, quando os trabalhos do curso começaram a envolver a empresa. Eu estudei Administração com ênfase em Marketing, então eu já comecei a me questionar ali, de qual linha iríamos seguir, se faríamos algo mais institucional, ou cômico, se iríamos dar uma alfinetada na morte, e fui, aos poucos, aprendendo a encarar tudo isto com respeito.

Hoje eu recebo muito apoio, muitos elogios e sinto que as pessoas tem admiração pelo trabalho que fazemos. Eu vejo, por exemplo algumas amigas que são mães, a dificuldade que elas tem de falar sobre o assunto da morte com seus filhos. Já em casa, com minhas filhas, este assunto faz parte do nosso dia a dia. E assim como eu recebi esta vivência dos meus pais, também quero passar pra elas.

É claro que não vai depender de você, vai também depender da vontade delas, mas é seu sonho ver suas filhas, essa terceira geração, fazendo parte da sua empresa?

Sem dúvidas, quero que elas sigam meu caminho, que elas trabalhem no grupo. Quero ver nossa empresa cada vez maior, mais robusta e organizada, e com cargos cada vez mais definidos, para que elas consigam se identificar. Não vou obrigar, mas quero que elas façam parte deste conceito que eu e meus irmãos nos identificamos.

E nos almoços de domingo, acaba surgindo assuntos de trabalho, ou conseguem dividir bem os assuntos profissionais e familiares?

Não tem jeito, a gente fala muito de trabalho o tempo todo. Até porque temos outros familiares que trabalham na empresa, como primos, tios, então a todo momento surge algum assunto relacionado ao trabalho. O que a gente evita é de tomar decisões fora da empresa, mas é inevitável um comentário e outro sobre a empresa. Mas no geral conseguimos conciliar bem a relação familiar e a relação profissional.

Agora falando sobre o processo de atendimento da empresa, como funciona e em que momento entra o instituto?

O processo de atendimento é o normal de toda funerária. Seja do plano ou no particular, nossa equipe assessora a família nos tramites necessários, como remoção do corpo, escolha da urna, preparação do corpo, etc. É no cemitério que conseguimos oferecer um atendimento diferenciado. Fazemos um cerimonial personalizado, onde a família pode escolher as músicas que o falecido gostava, falar um pouco sobre a vida dele e preparamos tudo que é necessário para a última despedida.

Quando chegávamos ao final do processo, nós sentíamos a família muito emocionada, às vezes fragilizada e até traumatizada, devido a problemas nos hospitais, IML, tipo da morte, coisas assim. Então sentíamos que era preciso fazer algo a mais. E foi aí que iniciamos um grupo terapêutico, que era o Grupo dos Enlutados, e através disto já foi possível oferece orientação sobre o luto e suas fases.

Então a família recebia orientações diversas, por exemplo, os pertences do falecido, doa ou não? Quando bate a saudade, chora ou não chora? E assim por diante. E também neste grupo, as pessoas encontravam outras



Raquel, Maria, Elaine e Patrícia: mulheres que fazem a diferença no setor funerário.

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

LIGUE E SOLICITE UM ORÇAMENTO!

DREAM SOFTWARE DEVELOPMENT

(77) 3612 6371 + 999127 5106 + 99521 5094 | falecomdreamsoft | www.dreamsoftware.info

peças que estavam vivendo a mesma dor. O Instituto nasceu neste contexto, onde fomos identificando outros problemas da perda, como luto não elaborado, depressão, ansiedade, trauma, ou seja, toda uma saúde emocional comprometida.

A princípio fazíamos as reuniões fora da funerária, em um shopping, mas as adesões eram poucas, não tinha continuidade. As pessoas não queriam este rótulo de enlutadas. Então tivemos que elaborar outra estratégia para poder formar o grupo. Fizemos então a Missa da Saudade. Todo mês era celebrada uma missa pelos falecidos, e após a missa tinha o grupo. E as famílias se sentem muito acolhidas. No Shopping, mudamos um pouco o foco, começamos a fazer ciclos de palestras com temas variados e que nem sempre são tratados. Já vamos para o 4º ciclo de palestras.

Então é um trabalho muito responsável, consciencioso, que realmente atende uma necessidade da população. E nossa intenção é que o Instituto Revoar permaneça atrelado ao Memorial Fortaleza como um projeto não governamental, uma área em que podemos praticar nossa responsabilidade social. E temos certeza que isso agrega muito valor a nossa marca.

Acompanhamento profissional

Houve um momento em que a empresa percebeu a necessidade de buscar uma profissional para conduzir os trabalhos sociais da empresa, e foi então que surgiu a parceria com a Elaine de Tomy, Filósofa, Psicanalista, com MBA em Gestão de Pessoas e Recursos Humanos, que nos conta um pouco sobre seu trabalho frente ao instituto.

Elaine, como surgiu este convite, e como foi o início da formação do Instituto Revoar?

O convite surgiu após uma palestra que ministrei em uma igreja, onde o proprietário do Memorial Fortaleza estava presente. Ele me disse inicialmente que queria oferecer dentro da empresa algum tipo de terapia, e a partir disto, desenvolvemos um projeto envolvendo toda a diretoria, que iniciou pela criação do nome do instituto, logomarca, CNPJ e tudo que era preciso para que a ideia funcionasse.

Em uma segunda etapa, elaboramos os tipos de serviços que o instituto iria oferecer, que hoje são o GAER (Grupo de Amparo Emocional Revoar), Tanatologia nos Hospitais, que visa capacitar os profissionais da área da saúde para um atendimento humanizado, e as palestras.



Memorial Fortaleza tem estrutura diferenciada.

Neste processo definimos também nossa missão, que é preparar as pessoas para ter uma vida mais saudável e equilibrada.

E como surgiu a ideia desta dinâmica que vocês estão demonstrando aqui na feira?

É na verdade uma roda de conversa. Houve uma feira que os diretores foram, e lá tiveram inspiração para a atividade. Começamos então elaborar as cartas de perguntas, e definimos o nome, que ficou “Linha do Tempo – Minha família”, que é justamente com o objetivo de juntar as pessoas para falarem um pouco mais sobre suas vidas, experiências e partilhas, praticando também o respeito pelo outro.


A ideia não é aplicável só para a família, é indicada também para grupos de amigos, grupos de empresa, associações, qualquer tipo de grupo onde as pessoas se conheçam e tenham algum tipo de elo, e que a partir do jogo tenham a oportunidade de estreitar mais seus relacionamentos.

Hoje as pessoas estão com o coração muito frio, se distanciando mais, se preocupando menos com o próximo, e também olhando menos nos olhos das outras pessoas, e a “Linha do Tempo – Minha família” visa resgatar isto. É o nosso objetivo com essa roda de conversa.

Finalizando nossa entrevista, agradeço o esclarecimento sobre este projeto e lanço uma última pergunta: este jogo de perguntas e respostas proposto pela dinâmica é indicado apenas para o trabalho no luto, ou pode ser utilizado de outras formas?

Pode ser utilizado de muitas formas, é uma atividade que valoriza o relacionamento, pois também pode preparar as pessoas para o que ainda está por vir. Muitas pessoas enlutadas mostram arrependimento por sentir que poderiam ter feito mais por aqueles que partiram. Abraçar mais, beijar mais, por exemplo. E aqueles que ainda não passaram pelo luto, tendo a oportunidade de refletir sobre isso, com certeza vão ter a chance de fazer algo diferente.

É preciso entender que o luto não acontece apenas pela perda de um ente querido, mas há também outras formas de perdas que geram desgastes psicológicos. Uma separação, a perda de um emprego, a perda de um animalzinho de estimação, e até mesmo a aposentadoria pode gerar uma sensação de angústia, pois nem sempre as pessoas estão preparadas para lidar com uma nova realidade.



Gavetas Ecológicas
em fase de instalação.

CEMITÉRIO VERTICAL ECOLÓGICO

CARO DIRETOR FUNERÁRIO

Você pode ser o empreendedor de um novo projeto, construindo gradativamente seu cemitério de acordo com o índice de mortalidade de sua cidade ou fazer uma composição com a prefeitura local, instalando módulos verticais em pequenos espaços disponíveis.

Veja este exemplo: Na cidade de Estância/SE, foram exumados 16 corpos de sepulturas em solo e instalados no lugar 100 gavetas verticais ecológicas. Saia na frente!



Sistema de Exaustão dos gases.

- **Elaboramos Ante Projetos** (viabilidade espaço físico x quantidade de gavetas verticais)
- **Sistema de exaustão único** (troca gasosa)
- **Instalação de nichos verticais para ossos** (Ossuários)

RSETE
MONTADORA

Consulte-nos para mais informações:
Geraldo Bonato: (41) 3587-0674 ou (41) 98802-2672

Brucker é Homenageada em Feira Internacional na Europa

A **Brucker Fornos Crematórios**, representada diretamente pelo empresário e diretor Rolandinho Nogueira, esteve presente na Funergal - 10ª Feira Internacional de Produtos e Serviços Funerários, que aconteceu na cidade espanhola Ourense. Durante o evento, a Brucker foi homenageada pelo órgão organizador da Funergal, pelas mãos do diretor Alejandro Rubin Carballo.

Realçamos a relevância deste prêmio em uma feira importante do setor funerário na Europa, em um momento em que a Brucker trilha caminhos no mercado internacional com vista à comercialização dos seus produtos e serviços.

Todo este reconhecimento internacional deriva da excelente visão dos empresários Marcelo Grecchi e Rolandinho Nogueira que apostam sempre na inovação e crescimento da marca no setor.

A Brucker presta um agradecimento a todos os amigos e clientes que acreditaram e confiaram na empresa em todos estes anos, e a todos os colaboradores que diretamente ou indiretamente fazem da Brucker hoje uma referência no mercado interno e internacional.

Uma empresa genuinamente brasileira

Especializada na fabricação de fornos crematórios para humanos e pets, a Brucker desenvolve produtos com tecnologia 100% nacional, capaz de atender todas as necessidades do segmento.

Por ser uma empresa brasileira, a Brucker garante agilidade no atendimento e na assistência técnica em todo o Brasil, e disponibiliza as melhores linhas de financiamento com as menores taxas de juros do mercado.



Forno Brucker destaca-se no mercado internacional.



Rolandinho Nogueira recebe homenagem durante a Funergal.

A Brucker oferece também consultoria e assessoria na abertura, implantação de crematórios e na montagem dos fornos, com projetos sob medida. Além disso, disponibiliza completo treinamento para operação dos equipamentos e assessoria para o licenciamento ambiental.

Tecnologia

Os produtos Brucker são desenvolvidos com tecnologia de ponta e totalmente brasileira. Possuem sistema inteligente de baixo consumo de gás, monitoramento contínuo dos gases e software exclusivo de gerenciamento da cremação, que garantem a excelência no desempenho.

Além de fornos crematórios, a empresa fabrica também vários acessórios e equipamentos para atender às necessidades do segmento, como processadores de resíduos, chaminés e carrinhos hidráulicos para manuseio dos corpos, todos com a garantia Brucker.

Os fornos Brucker são adequados às normas ambientais do CONAMA e customizados para atender às diferentes características de tensão (rede elétrica), combustão e também exigências elétricas nacionais e internacionais.

Pioneirismo

A Brucker Fornos Crematórios é uma empresa especializada na fabricação de fornos crematórios para humanos e pets. Atua no setor desde 2009, com know-how de duas grandes empresas, uma do setor funerário e outra com experiência na fabricação de fornos desde 1929. Assim, a Brucker apresenta uma proposta pioneira: utiliza em seus produtos tecnologia 100% nacional, o que garante o melhor custo-benefício para seu negócio, com fácil assistência técnica e manutenção.

Assessoria de Imprensa Brucker



Damos as boas-vindas aos nossos **NOVOS ASSOCIADOS!**



*Empresas de tradição e qualidade
que você pode confiar!*



Projeto da Pax Aliança, em Goiás, tem foco na luta contra as drogas

Conscientizar crianças, adolescentes e jovens para ficar longe das drogas. Este é o objetivo de um projeto inovador desenvolvido pela Pax Aliança, plano funerário que atua em diversas cidades do estado de Goiás, e que vem transformando a vida de milhares de famílias que lutam contra as drogas, e ao mesmo tempo, proporcionando uma nova perspectiva de diálogo sobre o problema que aflige toda a sociedade.

Com o tema “Diga não as drogas, eu escolhi viver”, o projeto realiza palestras em escolas, utilizando recursos como vídeos e depoimentos reais de usuários e ex-usuários de drogas, e vem conseguindo chamar atenção dos alunos. O uso de humor, linguagem e formas de expressão que o jovem se identifica, também colaboram para o sucesso da ação.

O projeto é coordenado por Fernando Henrique da Silva, que também ministra as palestras. Ele explica que o objetivo não é apenas conscientizar, mas sim demonstrar o quanto este vício é prejudicial à saúde de quem usa e de toda a família do usuário. “Estamos buscando fazer algo diferente. Eu uso o humor durante as palestras, uso boné virado para trás, entro na onda dos alunos, utilizo a linguagem deles, faço um pouco de stand up, mas tudo para mostrar que as drogas não tem nada de engraçado”, explica Fernando.

A ONU estima que 158,8 milhões de pessoas entre 15 e 64 anos, consuma drogas feitas com cannabis (maco-nha e haxixe) no mundo. Na América do Sul, há 6,7 milhões de usuários. O Brasil enfrenta atualmente um crescimento no uso de drogas que precisa ser lidado. Todavia, países emergentes não podem gastar muito dos seus recursos na implementação de uma política de proibição eficiente, dado que nem mesmo os países desenvolvidos, apesar de todos os seus recursos, têm sido capazes de fazê-lo.

Iniciativas como esta da Pax Aliança são um sinal de esperança para quem enfrenta o problema. “As drogas tem acabado com milhares de vidas, destruído famílias, e muitas vezes isto começa nas escolas. Nosso projeto tem trazido frutos incríveis. Tem pais que ligam agradecendo, dizendo que o filho chegou em casa dizendo que não quer mais usar drogas, que passou a ver as drogas de uma forma diferente, e é muito bom saber que estamos ajudando estas famílias, isto não tem preço”, afirma Fernando.



Fernando, durante palestra em escola.



Fernando Silva e Alan Kardec: unidos contra as drogas.

Projeto nasceu na Pax Aliança

A ideia do projeto, que surgiu em janeiro de 2018, é do próprio palestrante, que também é gerente comercial da empresa. Ele conta que foi observando o grande número de mortes entre os jovens, que teve a inspiração de fazer as palestras. “Como temos acesso aos dados dos óbitos na nossa região, percebi que tinham muitos jovens de 15 a 35 anos sendo vítimas de morte violenta. Então desenvolvi o projeto e apresentei ao Alan, presidente da empresa, que abraçou a causa e tem me dado total apoio”, explica.

Segundo Fernando, o projeto é a principal ação social desenvolvida pela empresa, que atua na região norte do estado de Goiás. Ele estima que mais de 10 mil pessoas já assistiram as palestras, e a agenda está completa até a metade do próximo ano. As palestras não tem custo algum, tanto para escolas públicas, particulares e também casas de recuperação, pois é totalmente custeada pela Pax Aliança.

A população tem percebido a importância da ação, em especial os associados. Fernando explica também que no aspecto comercial, vê a marca valorizada pelos clientes. “É interessante perceber a aceitação e a gratidão dos nossos associados, pois muitos dos seus filhos têm sido beneficiados pelo projeto. E as pessoas que não eram associadas, passaram a conhecer a empresa pelo projeto, e estão optando em ser associados pela confiança em nosso trabalho”, comenta Fernando.

Para o presidente da empresa, Alan Kardec de Sousa, o objetivo é contribuir para que o jovem viva sem a presença das drogas. “Como empresa do segmento funerário, vimos a necessidade de contribuir com esses alunos e com a sociedade em geral, visto o auto índice de óbitos decorrente das drogas. Como empresário queria contribuir de alguma forma para dar uma qualidade de vida melhor aos nossos associados e todos da sua família”, pontua o empresário.

Segundo Alan Kardec, o projeto vai crescer e ainda tem muito a contribuir na luta contra as drogas. “A satisfação e a gratidão dos nossos associados e clientes é enorme. Velhos tabus como a discriminação e aquela visão que só queremos ganhar dinheiro com morte foram totalmente quebradas. Recebemos muitas ligações de professores, diretores, alunos, pais e da sociedade em geral parabenizando as palestras. Ver todos os nossos colaboradores

envolvidos com esta ação me deixou muito feliz também, todos nós estamos orgulhosos do projeto e ele não para por aqui, na verdade só está começando. Mais de 10 mil alunos já participaram do projeto e vamos ajudar muito mais vidas e famílias”, concluiu Alan.

Fernando também tem história de superação

Assistindo alguns vídeos que foram enviados para a composição da matéria, é possível observar a emoção do palestrante em falar do assunto, pois tem uma história pessoal de batalha contra as drogas. A seguir você confere um relato pessoal do Fernando sobre sua vida:

“Eu pensei neste projeto para poder oferecer aos jovens a opção de escolha entre a vida e as drogas. Eu tive uma infância feliz, mas com algumas dificuldades financeiras, dificuldades que foram superadas com muito amor, mas infelizmente as drogas entraram no meu caminho.

Ainda jovem tive contato com as drogas, mas com o apoio e o amor da minha família e também através de muita força de vontade, eu consegui me libertar das drogas. Hoje me sinto na obrigação de levar esperança a esses alunos, que esperam uma resposta de combate às drogas.

A nossa palestra mostra e ensina como o aluno deve fazer para se proteger e combater as drogas. Temos a facilidade de mostrar como a vida pode ser muito melhor sem as drogas, e que as drogas só tem um objetivo, que é ceifar e destruir a vida. Trazer destruição, dor, morte e muito sofrimento.

As pessoas me perguntam muito sobre qual é a maneira mais fácil de livrar-se das drogas, ou de nem

chegar perto delas. Eu respondo que é só através do conhecimento. Entender o que são as drogas e o que ela pode fazer na sua vida. Quando você domina a informação sobre as drogas, e não ela te dominar, este é o segredo.

O que mais me motivou a criar o projeto foi enxergar o futuro destes jovens, e que poderão ter uma esperança, vão entender e vão estar preparados para enfrentar as drogas, pois eu vejo cada um deles como guerreiros que vão lutar contra as drogas. As drogas não vão vencer a vida.”

Sobre a Pax Aliança

A Pax Aliança é uma prestadora de serviços póstumos e benefícios em vida, que oferece assistência familiar e convênios com qualidade, mantendo-se referência no mercado. Disponibiliza atendimentos especializados com rapidez e segurança, 24 horas por dia.

www.paxalianca.com.br

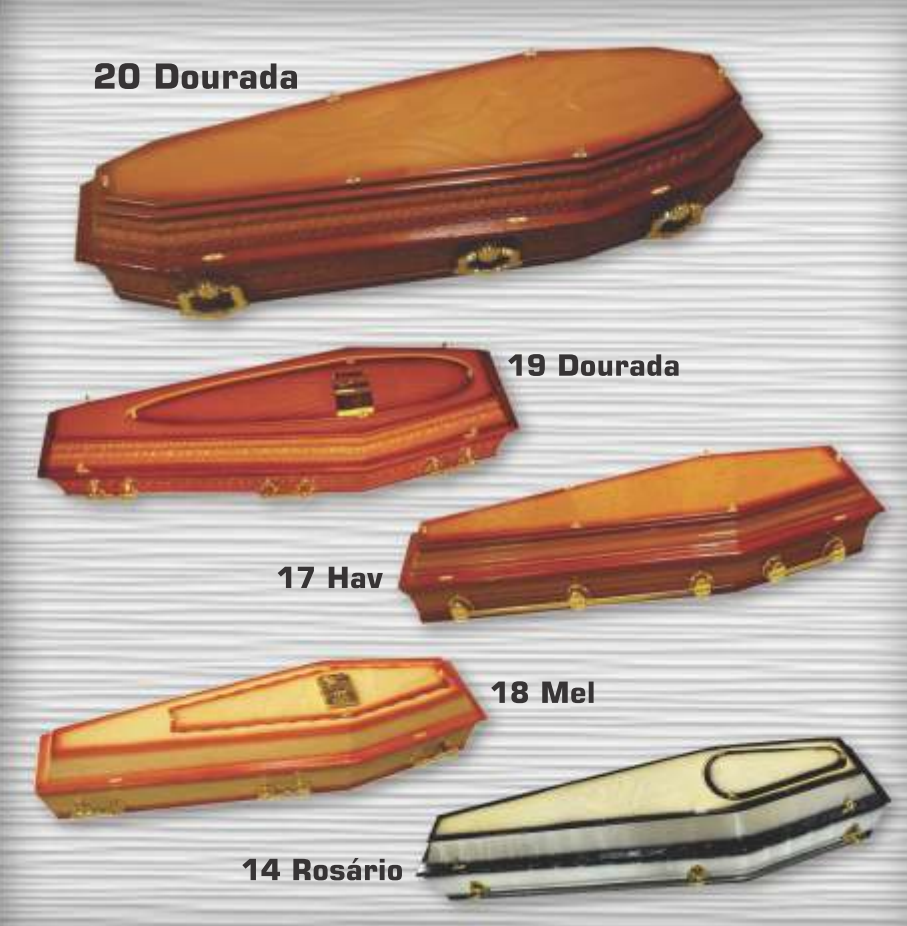


INDUSTRIA DE URNAS

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

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

urnascastro@hotmail.com
urnascastro.com.br



20 Dourada

19 Dourada

17 Hav

18 Mel

14 Rosário

Grupo Prever se destaca entre as grandes marcas do Paraná

Empresas de grande destaque e suas histórias, estão presentes no livro “Paraná Grandes Marcas”, lançado recentemente no Centro de Eventos da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), em Curitiba. Entre os 74 casos de sucesso, o Grupo Prever Sul (que atua nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) foi um dos destaques.

A trajetória de destaque da empresa funde-se com a história do empresário Reginaldo Czezacki, que em meados dos anos 90, tinha apenas 2 funerárias em Maringá, na região norte do Paraná. Mas sua visão inovadora, espírito empreendedor e uma parceria de sucesso com o empresário funerário Wilson Marques, resultaram em um dos maiores grupos funerários do Brasil, contando com diversas capelas de velório, cemitérios, crematórios, seguradora, clínicas, rede de farmácias, entre outros negócios.

O livro traz histórias sobre empreendedorismo, inspiração e liderança, escritas através de entrevistas com fundadores, presidentes, herdeiros, gestores e funcionários, de cooperativas a multinacionais. Personagens que contribuíram no desenvolvimento do Paraná, estado consolidado entre as maiores economias do país.

Paraná Grandes Marcas é um projeto desenvolvido pelo Instituto Amanhã, para contar a história e os valores de empresas consagradas como ícones da identidade e cultura paranaense.



Novo Empreendimento é inaugurado no Rio Grande do Sul

O crescimento do Grupo Prever Sul continua, e seu mais novo empreendimento foi inaugurado em Porto Alegre, no último dia 7 de dezembro. Um grande complexo funerário contando com cemitério, salas de velório, sala de homenagem e crematório. A unidade leva o nome de “Angelus Memorial Crematório”, marca que o grupo utiliza na região.

Com acabamento diferenciado, a estrutura é um marco para o serviço funerário gaúcho, pois oferece o que há de mais moderno e inovador no segmento. O forno



Reginaldo Czezacki, Diretor do Grupo Prever Sul.

crematório foi instalado no último piso do prédio, para amenizar qualquer som ou ruído que possa atrapalhar os velórios.

Com ousadia e inovação, o Grupo Prever Sul resgatou o valor e a importância das homenagens póstumas e mostrou a necessidade de as pessoas estarem preparadas. Por isso, é uma das empresas que mais cresce em seu segmento, contando com estrutura arrojada e de padrão internacional.



ENGE APLIC

SÃO PAULO - BRASIL

CREMATÓRIOS



MODELO

PIRAMIDAL

TRADICIONAL *CLASSICO*

PRODUTO BRASILEIRO.
TECNOLOGIA NACIONAL PRÓPRIA

GARANTIA: 2 ANOS

SOFTWARE DE CONTROLE E
MONITORAMENTO CONTINUO.

QUEIMADORES ENGE APLIC
OPERADOS A GÁS GLP OU GN.

CONFORME NORMAS AMBIENTAIS
CONAMA 316 E 386, ABNT, NBR,
CETESB E 15011, IAP, INEA, FEAM .

40 ANOS DE EXPERIÊNCIA



CEMITÉRIO DOS PRACINHAS BRASILEIROS
PISTÓIA - ITÁLIA



MODELO

“ ROTUNDUS ”

ESTRUTURAL

RÍGIDO *CIRCULAR*

ENGE-APLIC MONTAGENS INDUSTRIAIS LTDA

Rua João Moura, 465 - S Paulo - SP

Tel.: (11) 3064-3571 / (11) 9.8402-1880

Fab. 1 - R. Dr. Rodrigo Pereira Barreto, 576 - S. Paulo SP

Site: www.engeaplic.com.br

ENGE APLIC

E-mail: engeaplic@engeaplic.com.br

Mulheres no céu

Chegaram 100 mulheres no céu e Deus disse:

- Quem já mexeu no celular do marido escondido chegue mais perto.

Noventa e nove mulheres se aproximaram, só uma ficou.

E Deus disse:

- Traga a surda também!

Contribuição

O sujeito bate à porta de uma casa e, assim que um homem abre, ele diz:

- O senhor poderia contribuir com o Lar dos Idosos?

- Claro! Espere um pouco, que vou buscar minha sogra!

Infiel

A mulher entra no confessionário de uma igreja, em Hollywood.

- Padre, quero me confessar!

- Pois não, minha filha. Quais são seus pecados?

- Fui infiel ao meu marido, padre. Sou maquiadora de artistas e há 2 semanas dormi com Leonardo DiCaprio. Na semana passada, dormi com o Brad Pitt, e esta semana, dormi com o Richard Gere.

- Lamento, filha, mas não posso dar-lhe a absolvição.

- Porque? A misericórdia do Senhor não é infinita?

- Sim, filha, a Misericórdia de Deus é infinita. Mas Ele jamais vai acreditar que você esteja arrependida...

Político na praia

Um político está tranquilamente tomando sol na praia, quando uma bela senhora se aproxima:

- Olá, o que o senhor faz por aqui?

O homem, querendo mostrar que políticos também podem ter veia poética, responde com ar conquistador:

- Roubando raios de sol...

A mulher, sorrindo e balançando a cabeça, diz:

- Ah... vocês, políticos, sempre trabalhando...

Gosto de beber em boa companhia...



www.zelhumortotal.blogspot.com.br

Oferta Imperdível

Faltando dois dias para o casamento, o noivo vai procurar o padre:

- Padre, eu vim aqui propor um negócio. Eu lhe trouxe mil reais, mas em troca eu quero que o senhor corte algumas coisinhas daquele discurso de casamento: "Amar, honrar, ser fiel...". É só não falar essa parte!

O padre aceita o dinheiro, não fala nada e o noivo fica todo satisfeito. Quando chega o dia do casamento, o padre olha bem para o noivo e diz:

- Promete viver apenas para ela, obedecer a cada uma de suas ordens, levar café na cama todos os dias e jurar perante Deus que nunca terá olhos para nenhuma outra mulher?

O noivo, completamente sem graça e sem saída, acaba concordando. Mais tarde, durante a festa, chama o padre num canto:

- Poxa, eu pensei que a gente tinha feito um acordo!

O padre lhe devolve os mil reais:

- Sinto muito, meu filho. Mas ela triplicou a sua oferta!

Mineirinho esperto

O mineirinho chega no bar e pergunta:

- Cê pode me vendê uma pinga fiada?

O dono do bar olha para o homem e apontando para um sujeito forte e alto que está sentado numa mesa, propõe:

- Aquele homem, de tanto malhar, ficou tão musculoso que seu pescoço parece que ficou pequeno. E quem chama ele de "pescocinho", ele enche de porrada. Se você tiver coragem de chamá-lo de "pescocinho", eu te vendo fiado por um ano!

O mineirinho chega até a mesa e dá uma batida nas costas do cara e diz baixinho:

- Meu amigo, cê tá bão?

- Mas eu nem te conheço.

- Uai! A gente pescô junto!

- Não pescamos não!

Aí o mineirinho diz bem alto:

- Pescô sim!!!

Mosquitos no quarto

Joãozinho chamou o pai no meio da noite e disse:

- Pai, tem muitos mosquitos no meu quarto!

- Apague a luz que eles vão embora, filhote! — diz o pai, carinhosamente.

Logo depois apareceu um vaga-lume. O menino chamou o pai outra vez:

- Pai, socorro! Agora os mosquitos estão vindo com lanternas!

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

Vista essa camisa você também!



GRUPO
Bruschetta
Produtos confiáveis. Marcas de respeito.
www.bruschetta.com.br

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





A Funearth inova mais uma vez!

Você sabia que a Funearth foi a primeira **loja virtual** de artigos funerários do Brasil? E sabia que os fundadores da Funearth criaram o **Véu Bordado**, tão comum hoje nos velórios?

Nossa história é de pioneirismo e inovação, e mais uma vez temos algo para facilitar seu dia a dia: **atendimento automatizado via WhatsApp**. Mais agilidade, tranquilidade e segurança no momento de fazer suas compras, além de ofertas e promoções exclusivas.

Antes de renovar seu estoque

fale com a gente!

 **11 97204-9801**



Funearth
ARTIGOS
FUNERÁRIOS

 11 4692-5451    11 9 7204-9801

 funearth  /funearth

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