

FUNERÁRIA EM

FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #17 . abr/2020



ENTREVISTA EXCLUSIVA COM GISELA ADISSI
"O futuro será o que fizermos dele.
Precisamos pensar além da humanização."

ENGE APLIC

SÃO PAULO - BRASIL

42
ANOS

CREMATÓRIOS DESDE 1978

O refratário é intertravado, construído em formato *CIRCULAR DE ABÓBADA*

Corpo estrutural em aço.

Conjunto rígido e indeformável, estrutural, para viagens marítimas e terrestres.

**“ ROTUNDUS ”
ESTRUTURAL**

RÍGIDO CIRCULAR



**FRENTE
PIRAMIDAL**

TRADICIONAL *CLÁSSICO*

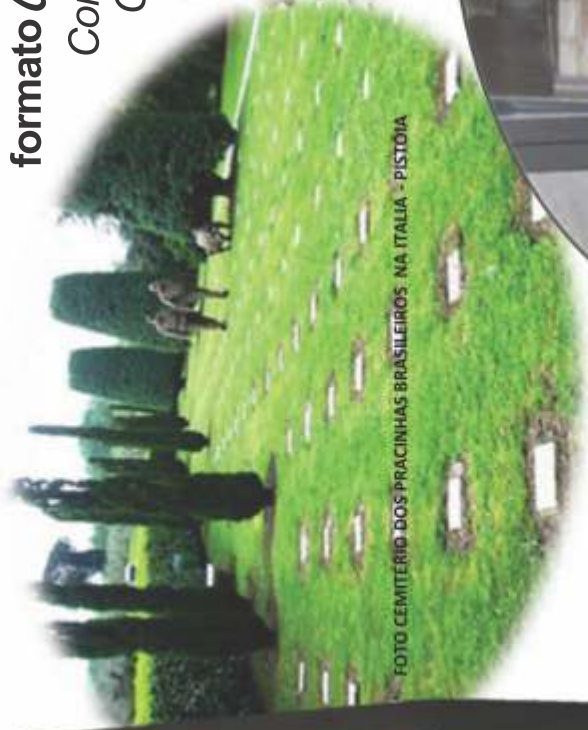


FOTO CEMITÉRIO DOS PRACINHAS BRASILEIROS, NA ITÁLIA - PISTÓIA



PRODUTO BRASILEIRO - CONCEPÇÃO, PROJETO E FABRICAÇÃO NACIONAL.

ENGE APLIC

SÃO PAULO - BRASIL



ENGE-APLIC - Crematórios e Incineradores

Rua João Moura, 455 - São Paulo - SP - Fone: (11) 3064-3571 ou (11) 9.8402-1880

Fábrica 1 - Rua Dr. Rodrigo Pereira Barreto, 576 - São Paulo - SP

Acesse: www.engeaplic.com.br | email: engeaplic@engeaplic.com.br

Reduza a inadimplência da sua funerária com a gestão completa dos seus clientes



Com a Juno, você emite cobranças por boleto ou cartão de crédito de forma simples.

- **Envie lembretes de cobrança data do vencimento.**
- **Tudo em uma plataforma só.**
- **Pague apenas por boleto confirmado.**
- **Fácil de usar.**

N

juno.com.br

@ tamojuno f tamojuno



JUNO

FUNERÁRIA EM FOCO

AFFAF . # 17 . abr/2020

. Editorial	05
. Marketing - Rede de clínicas médicas mira o setor funerário	14
. Seu Direito - Qual é a minha CNAE?	16
. Psicologia - E a morte foi ao cinema	18
. Licitações - Atestado de Capacidade Técnica	20
. Funeral - A importância do respeito às diferenças no atendimento funerário	22
. Comercial - O que o mercado está oferecendo por seu conhecimento?	24
. Gestão - Saiba como reduzir a inadimplência da sua empresa	26
. Tecnologia - Empresa disponibiliza plataforma grátis para velórios online	32
. Tecnologia - E-commerce facilita venda de serviços funerários pela internet	34
. Sindicatos - Espaço dos Sindicatos e Associações do Setor Funerário	36
. Humor - Pra morrer de rir	38



COVID-19: O dia em que a terra parou.

06



Exclusivo: Gisela Adissi lança teoria que promete revolucionar o setor funerário.

10



Sincep e Acembra vão realizar encontro funerário na Disney.

28



1º Summit Brucker reuniu empresários do Brasil e outros países.

30



A Revista **Funerária em Foco** é uma publicação da **AFFAF** (Associação dos Fabricantes e Fornecedores 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: (41) 9.8763-8750
revista@affaf.com.br

Diretoria AFFAF

Marcelo Tcacenco
Presidente

Oscar Rodrigues Froes
Vice-Presidente

Antonio Carlos Mota Marinho
1º Secretário

Adriana Bruschetta
2º Secretária

Adalto Fernando Paiva
1º Tesoureiro

Marco Viola
2º Tesoureiro

Carlos Alberto de Souza
Conselho Fiscal

José B. Bruschetta
Diretor Honorário

Projeto Gráfico e Editorial

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

Tiragem desta edição

5.500 Revistas

Nossa Capa

Em destaque a empresária Gisela Adissi, que preside as entidades Sincep e Acembra.



COVID-19: O setor funerário diante de uma pandemia.

Ufa, que começo de ano agitado. Para quem achava que o Brasil só ia começar a funcionar depois do carnaval, estava enganado. Infelizmente nosso país só vai voltar a andar depois que a crise provocada pelo mais novo vírus de ação global, o coronavírus, for contornada. Desde a Gripe Espanhola, há pouco mais de 100 anos, não se via um contágio de tamanha proporção, mobilizando praticamente todo o mundo.

O problema tornou-se tão grave que foi além das questões de saúde. Houve também polêmica, politicagem, desinformação e fake-news, além dos transtornos realmente sérios, como óbitos, desemprego e risco de recessão.

E claro que sobrou também para o setor funerário. Diversos eventos programados para o primeiro semestre foram adiados. Entre os profissionais que trabalham na linha de frente do atendimento funeral, muita preocupação com questões de saúde e segurança.

Mas a verdade é que, por mais difícil que tudo isto possa ser, precisamos seguir em frente. Toda a cadeia produtiva envolvida no atendimento funerário precisa encontrar caminhos e soluções para manter-se ativa. Só assim vamos cumprir nosso papel diante da pandemia, e principalmente, manter o atendimento às famílias enlutadas dentro do padrão de qualidade e respeito que elas merecem.

É difícil prever como esta situação estará no momento que você estiver lendo a revista, pois os números mudam a cada momento. Mas o que desejamos é que tudo isto passe rapidamente, deixando o mínimo possível de sequelas.

Boa Leitura

DIRETORIA AFFAF 2018-2020



Marcelo Tcacenco
Presidente



Oscar R. Froes
Vice Presidente



Antônio C. Marinho
1º Secretário



Adriana Bruschetta
2º Secretária



Adalto Paiva
1º Tesoureiro



Marco Viola
2º Tesoureiro



Carlos A. de Souza
Conselho



José B. Bruschetta
Diretor Honorário

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

LIGUE E SOLICITE UM
ORÇAMENTO!




DREAM SOFTWARE
DEVELOPMENT



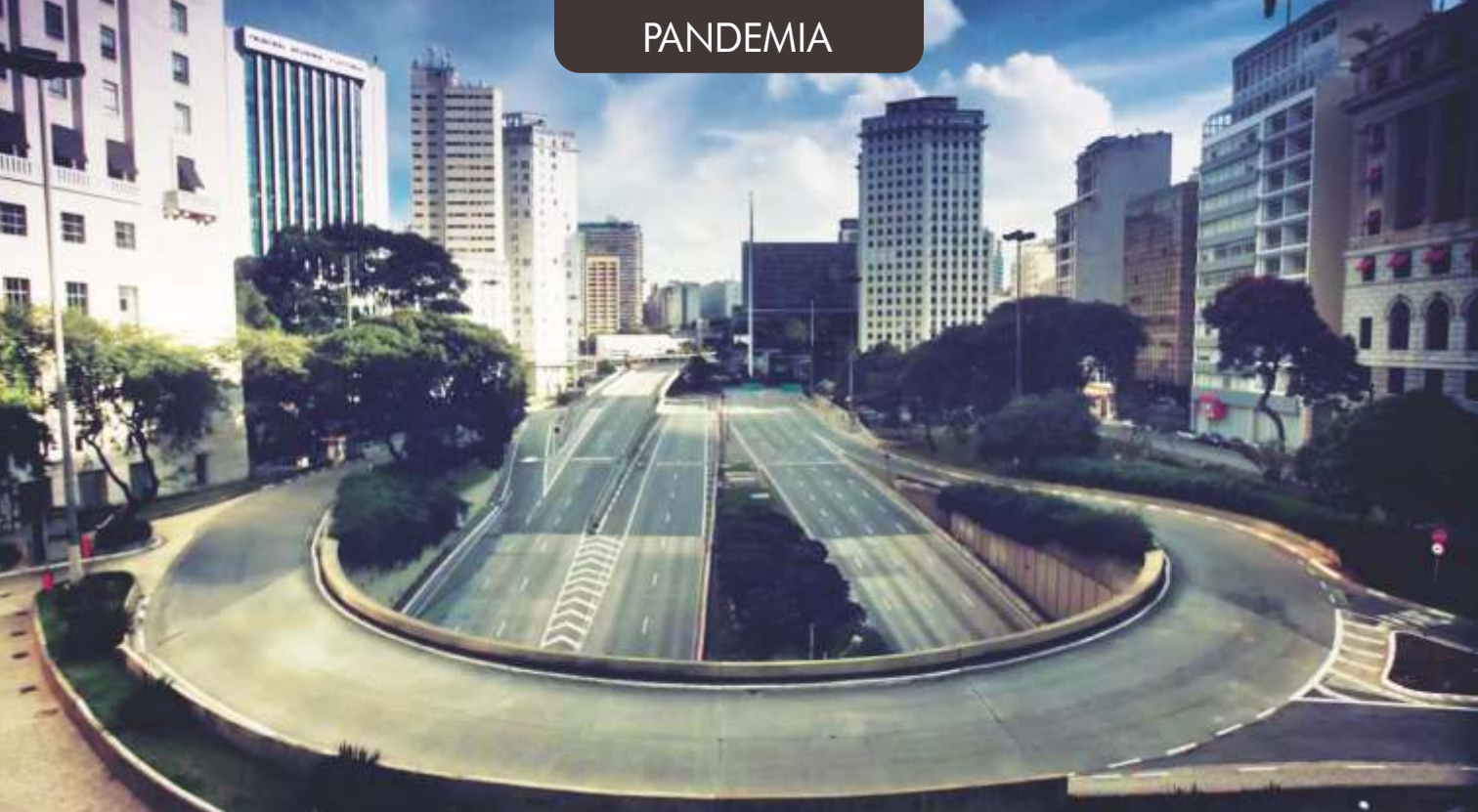
(77) 3612 6371 • 999127 5106 • 99521 5094



failecomdreamsoft



www.dreamsoftware.info



COVID-19: O dia em que a Terra parou

Em meados de dezembro de 2019, quando surgiram as primeiras notícias sobre um novo vírus que surgiu em um mercado popular da China, ninguém imaginava a dimensão que a contaminação poderia chegar. Em poucos meses, diversos países já apresentavam casos e, infelizmente, o número de mortes começou a preocupar as autoridades, principalmente na Itália e Espanha. Por fim, a palavra “pandemia” tomou conta dos noticiários e um impacto na vida das pessoas, sem precedentes, começou a acontecer.



Música do cantor Raul Seixas se torna realidade?

Comparada a cenas de um filme de ficção científica, a ideia de uma doença incontrolável e altamente contagiosa mexeu com a imaginação de todo mundo. A medida que autoridades, em todo o mundo, começaram a recomendar o isolamento social, pipocaram piadas e memes pela internet. Filmes relacionados ao tema figuraram por dias entre os mais assistidos na Netflix, e a lembrança da clássica música “O dia em que a Terra parou”, do eterno roqueiro brasileiro Raul Seixas, foi inevitável. Mas tudo isso era apenas o começo de um pesadelo, tanto para a saúde como para a economia, que ainda iria demorar para acordarmos.

No começo de março, já com o mundo assombrado por um futuro incerto, o novo coronavírus, que passou a ser chamado de COVID-19 (Corona Virus Disease, ou Doença do Coronavírus) chegou de vez ao Brasil, trazendo consequências a todas as áreas, e o setor funerário não poderia ficar de fora.

Impactos no setor funerário

Em um primeiro momento, a pandemia chegou alterando o calendário do setor. Diversos eventos que estavam programados para o primeiro semestre, como Feira Funerária em Natal/RN,

Congresso Rigon no Rio Grande do Sul e 1º Encontro de Mulheres do Setor Funerário no Ceará, foram alterados, e fica difícil saber neste momento os transtornos que os adiamentos vão acarretar.

E ao contrário do que a população em geral pode pensar, a saúde financeira das empresas funerárias também corre riscos. Além de toda a sobrecarga de preocupação com a saúde e segurança dos funcionários, em especial os agentes funerários e as equipes que atuam nos laboratórios de tanatopraxia, a pandemia mexeu em todo o processo funerário, alterando velórios, limitando número de pessoas nos eventos fúnebres, impondo novas regras para sepultamento e, em alguns casos, restringindo o acesso a cemitérios.

Evidente que tais medidas são necessárias e garantem melhores condições de trabalho, como também menor risco de contaminação, tanto para os profissionais envolvidos como para as famílias enlutadas. Mas há de se lembrar que os velórios, hoje, representam para muitas empresas funerárias uma oportunidade de ampliar seu faturamento, além de milhares de empregos diretos e indiretos que são gerados.

Talvez não existam números, nem análises concretas, mas é provável que a pandemia passe sem sabermos exatamente como foi o impacto no setor funerário. Fato é que, nichos específicos dentro do setor, devem sofrer, como a área de transporte,

floriculturas, homenagens, conservação de túmulos, entre outros.

Outro segmento dentro do setor funerário que está tendo que se reinventar é a venda de planos funerários. Tradicionalmente realizada no bom e velho sistema porta a porta, com o isolamento social proposto pela Organização Mundial da Saúde, a técnica de venda ficou praticamente inviabilizada.

Mesmo as empresas que utilizam o sistema de telemarketing estão enfrentando dificuldades, pois em algum momento da venda, há a necessidade de um atendimento presencial, como por exemplo para a assinatura do contrato. Mas, felizmente, a internet oferece várias soluções e ao poucos os planos funerários vão se organizando e encontrando novas soluções de vendas.



Feira funerária em Natal/RN: ficou para o segundo semestre.



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



ES039 PÉROLA



ES040 CASTANHO ACETINADO



ES043 DOURADO ES



ES051 CEDRO ROSA



ES054 50



ES370 - CHAMPAGNE



O drama da impossibilidade de velórios

Os primeiros impactos da pandemia ainda estavam chegando ao país quando um drama começou a ganhar o noticiário internacional: a impossibilidade da realização de velórios. Os europeus confinados foram os primeiros a experimentar esta triste situação, não podendo prestar uma última homenagem ao falecido.

Os velórios no Brasil, felizmente, ainda não foram proibidos, mas várias regras passaram a vigorar, não de forma unificada, mas seguindo recomendações específicas de cada município. De forma geral, os velórios devem ser curtos, com número limitado de pessoas, e com total atenção às normas de segurança, como uso de máscaras, álcool gel, evitando ao máximo o contato físico entre as pessoas.

“Para um familiar ou amigo, não poder acompanhar o falecido até o final pode representar um choque duradouro”, confirma a psicóloga Marie-Frédérique Bacqué, professora de psicopatologia da Universidade de Estrasburgo e autora de livros de referência sobre o luto. “A única solução é fazer uma substituição em pensamento. Acender uma vela é o símbolo mais simples e sugestivo”, finalizou Marie.

Ainda em relação aos velórios no Brasil, a Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário (ABREDIF) fez recomendações para que sejam breves, evitando aglomerações de pessoas. Segundo uma nota publicada no site Funerarianet, a entidade recomenda que, caso sua cidade não adote medidas oficiais, basta observar as orientações já amplamente divulgadas pela mídia e pelos órgãos de saúde.

Quanto ao comportamento adequado no período da pandemia, como higienizar as mãos com álcool em gel e evitar aglomerações, estas recomendações podem e devem ser reforçadas pelas empresas funerárias durante o atendimento, em especial para a realização do velório.

Serviço funerário não pode parar

Ainda no início da pandemia no Brasil, em meados de março, o presidente Jair Bolsonaro assinou



Pandemia impacta setor funerário em todo o mundo.



Presidente Jair Bolsonaro assina decreto que classifica o serviço funerário como essencial.

uma Medida Provisória e decreto que teve como objetivo de garantir a aquisição de bens, serviços e insumos destinados ao enfrentamento da emergência de saúde pública que o avanço dos casos de Covid-19 impõe ao país. A medida regulamenta os serviços essenciais que não devem ser interrompidos durante o período de combate ao novo coronavírus.

De acordo com o texto, a ação presidencial tem o objetivo de dar segurança aos serviços públicos e atividades essenciais consideradas indispensáveis ao atendimento da população durante a pandemia, o que inclui, como já era previsto, o serviço funerário. Todos já sabem, mas vale lembrar que, independente do avanço e consequências da pandemia, óbitos ocorrem todos os dias no país, e não há como esperar ou prorrogar os atendimentos. Segundo dados do IBGE (2018), algo em torno de 3700 óbitos por dia.

Acreditamos que esta medida inclui toda a cadeia produtiva que envolve o atendimento funerário, como transporte, insumos, artigos funerários em geral, urnas funerárias, paramentos, químicos, entre outros. As funerárias precisam continuar recebendo os materiais necessários para a prestação dos serviços.

Neste momento, em que finalizamos esta edição da Revista Funerária em Foco, é difícil dizer quanto tempo a pandemia irá durar e que outras consequências irão surgir para todas as áreas. Mas uma coisa é certa, teremos que nos adaptar, encontrar caminhos alternativos ao que considerávamos normal e adotar novos hábitos. Uso geral de máscaras, limite de pessoas nos comércios, maior disponibilidade de itens de higiene pessoal nos espaços públicos, entre outras medidas, deverão ser cada vez mais implementadas, para que a economia volte a girar e os empregos sejam preservados.

De momento, o que nos resta é acreditar que logo vamos vencer juntos este grande desafio mundial, e que em breve dias melhores virão. E mais ainda, que as palavras do saudoso Raul Seixas, “o empregado não saiu pro seu trabalho, pois sabia que o patrão também não tava lá...”, voltem a ser apenas uma música, fruto do sonho de um sonhador.

O Grupo Bruschetta completa 50 anos de uma trajetória de sucesso, respeito aos clientes e dedicação para oferecer ao mercado produtos com qualidade e atendimentos excelentes.

Agradecemos a todos pela parceria e confiança depositada em todos estes anos e asseguramos nosso compromisso de continuar a proporcionar o melhor, com responsabilidade social e sustentabilidade, sempre!

50 anos

Since 1970

GRUPO
Bruschetta



Central de vendas: (18) 3659-9090



grupobruschetta



www.grupobruschetta.com.br

50 anos
Since 1970
GRUPO Bruschetta
Produtos confiáveis. Marcas de respeito.



Instituto Santo Rita



Gisela Adissi lança teoria inovadora para o setor funerário

“O futuro será o que fizermos dele. Precisamos pensar além da humanização” Gisela Adissi

Lá se vão 18 anos de trabalho no segmento funerário e 25 países percorridos para pesquisar sobre inovação no setor, num percurso marcado por propostas visionárias. Co-criadora do projeto “Vamos Falar sobre o Luto?”, atual presidente do Sincep (Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil) e Acembra (Associação Cemitérios e Crematórios do Brasil), e ex-CEO do grupo Primavera, Gisela Adissi está lançando sua própria consultoria, a FLOW, que chega ao mercado com uma metodologia capaz de mudar o papel das empresas no setor funerário. Nesta entrevista exclusiva, ela descreve como é esse futuro que se anuncia transformador.

O ano de 2020 marca o início de uma nova década. Na sua opinião, que grandes mudanças afetaram o nosso setor nos dez primeiros anos do século? E o que vem pela frente?

Durante décadas vivemos no setor funeral uma situação confortável, porque não havia alternativas possíveis ao sepultamento. Detínhamos o monopólio da solução simplesmente porque ela era uma só. Quando a cremação passou a conquistar clientes e ganhou o status de

concorrência muitos empresários do setor ampliaram seus negócios investindo em cremação.

Nos últimos anos vimos surgir técnicas inovadoras que têm potencial para revolucionar o nosso mercado, possibilitando que novos players, inclusive gente de fora do setor funerário, venham jogar esse jogo. A compostagem de corpos já é uma realidade nos Estados Unidos, assim como a cremação por água, que utiliza uma solução altamente alcalina no lugar do fogo e é mais ecológica que a cremação original.

Na próxima década, essas inovações vão ganhar escala e se multiplicar, simplesmente porque existe uma demanda enorme do consumidor por mais cuidado com o meio ambiente. Falando do nosso setor, existe também uma demanda por mais sentido, mais significado para a despedida. O documento “Visão Brasil 2050”, feito pelo Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), mostra que o consumidor do futuro será altamente engajado na questão ecológica e no chamado “PIB da felicidade”, que mede não apenas as riquezas, mas como essas riquezas se reverterem em qualidade de vida e bem estar para a população.

Esse amadurecimento do consumidor já nos afeta. Estamos convocados pela sociedade a cuidar de toda a nossa cadeia de fornecedores, exigindo que respeitem a biodiversidade das florestas, e a inovar na busca de soluções mais sustentáveis também do ponto de vista social.

Você está cumprindo o terceiro ano de seu mandato como presidente do Sincep e da Acembra. Como avalia essa experiência?

Eu tenho um propósito de vida, que orienta todas as minhas escolhas. Sonho com o fim do tabu em torno do luto, em reinventar a relação da sociedade com a morte, em construir diálogos sobre o morrer entre as pessoas, os profissionais da medicina e o segmento funerário. Se esse sonho me serve de bússola, é natural que ele dê o tom da minha gestão como presidente do Sincep e da Acembra. Ocupar essa posição de liderança tem me dado oportunidades de falar sobre a necessidade urgente de criar um novo papel para o setor.

Qual seria esse novo papel?

Precisamos de uma nova narrativa, de um novo discurso que oriente nosso diálogo com a sociedade. Qual é o nosso negócio? Cuidar dos restos mortais? Podemos contribuir muito mais. Nossos serviços hoje são percebidos como um fim em si mesmo, mas eles têm potencial para serem começo: começo de um processo de luto saudável, que temos condições de acompanhar. É urgente encontrar esse novo papel. Não é de hoje que somos percebidos



Gisela Adissi percorreu o mundo para compreender melhor os velórios: “Existe uma demanda por mais sentido, mais significado para o momento da despedida.”

como oportunistas e isso se torna mais negativo ainda num mundo em que a transformação passou a ser algo constante, numa velocidade frenética, e novos concorrentes podem surgir dos lugares mais inesperados.

Inovar é um desafio enorme num tempo em que existe uma quantidade monumental de informações sendo compartilhada. Minha teoria procura trabalhar a sensibilização para esse cenário e a necessidade urgente de construção do novo. O futuro será o que fizemos dele!

Faz um ano que você deixou a presidência do grupo Primavera. Como encara esse afastamento?

Meus passos são guiados pelo sonho de proporcionar experiências de luto mais saudáveis. Num determinado ponto do caminho a minha visão de mundo – e, consequentemente, de negócio – mirava horizontes distintos da minha família. Me distanciar foi importante, porque me deu tempo e tranquilidade para estabelecer conexões entre as inúmeras experiências que vivi em 18 anos de atuação no setor funerário: os aprendizados trazidos pelas inovações que implementei, tudo o que venho estudando e pesquisando, sem falar na experiência como ativista no projeto “Vamos Falar sobre o Luto?” (plataforma digital que promove a troca de experiências entre pessoas que passaram por uma experiência de perda) e as muitas viagens que fiz, percorrendo o planeta em busca do novo.

Essas experiências me ajudaram a mapear e a compreender a demanda que a sociedade vem apresentando em relação às perdas e o luto. Eu passei um ano desenvolvendo a teoria “7 princípios do funeral”, por trás da qual há uma proposta inovadora: a de que os rituais sejam o núcleo central do trabalho do setor funerário.



Homenagem feita no cemitério de Tzintzuntzan, Michoacán, México, no Dia de Los Muertos, 2019, em viagem realizada por Gisela Adissi.

Qual é o objetivo dessa metodologia?

Dito da maneira mais simples, ela consegue garantir que o nosso setor cumpra um novo papel no momento da perda e no que vem a seguir, dando o ponto de partida para lutos saudáveis. Hoje o cliente enlutado não nos percebe como provedores de serviços que permitam o cuidar da perda e do luto e a minha proposta é justamente

 **A SUA MELHOR
PARCERIA EM
PRODUTOS E
CAPACITAÇÃO EM
TANATOPRAXIA!**







Al. General Raul Munhoz, 62
Bairro São Francisco - Curitiba-PR
CEP 80510-260

041 3039 5959 | 3018 2576
041 99911 5699
protanato.com.br

dar capacitação para que possamos ocupar esse espaço. A Zappos, umas das mais inovadoras empresas do mundo, tem como definição de felicidade a percepção de controle das coisas, de progresso, de conexão com as pessoas e o sentimento de que existe propósito, sentido, na vida.

Quando me deparei com essa definição me dei conta de que essa mesma lista enumera aquilo que perdemos quando morre um ser querido. Como o setor funeral pode devolver esse estado de controle, conexão, progresso e propósito? Os hospitais cuidam da doença, quem cuida da perda e do luto? Esse lugar deve ser nosso. Se não agirmos logo, outros setores poderão fazer frente à essa demanda, porque essa bola está quicando e convidando quem quiser a jogar esse jogo.

Em que medida, hoje, os brasileiros percebem os serviços funerários como “de cuidado com a perda e o luto”?

Nossos clientes não têm essa percepção. A pesquisa Cartografia da Morte, realizada pelo Sincp/Acembra em 2018, mostrou que os brasileiros saem dos velórios mais tristes e mais desorientados do que quando entraram. As pessoas não sabem como se comportar nesses eventos, sofrem por não encontrar o que dizer, ficam torcendo para que acabe logo. Cemitérios, crematórios, velórios e casas funerárias são lugares onde chorar é permitido, mas chorar ou lidar com o choro alheio é, para muita gente, constrangedor.

A verdade é que as pessoas precisam de ajuda para conseguir expressar ou compreender a confusão de sentimentos na hora da perda de um ente querido. Enquanto lugares seguros para que esse processo aconteça, nossos espaços têm potencial para oferecer muito mais do que hoje oferecem. E desde a prevenção! Meu sonho é ouvir frases como “foi o melhor velório da minha vida!”. Velórios nunca serão cerimônias felizes, mas podem ser positivamente transformadoras.

Em que essa teoria se diferencia dos processos de atendimento humanizado que o mercado já pratica?

A verdade é que “atendimento humanizado” se tornou moda em vários setores e se popularizou principalmente como argumento de marketing. Esse é um conceito que virou *commoditie* e se esvaziou. O que quero dizer é que de tanto aparecer por aí – e muitas vezes sem entregar o que promete! – ele acabou perdendo sentido. O que estou propondo vai além da humanização.

Se trata de implementar processos que garantam que todas as pessoas da empresa estejam realmente sensibilizadas – e, principalmente, capacitadas! – na aplicação, em toda e qualquer atividade, dos 7 princípios que conduzem a um luto saudável. O resultado será, com certeza, um atendimento mais humanizado, mas acho que esse não é o melhor argumento para a venda dessa ideia.

Prefiro ressaltar o potencial transformador que essa teoria traz, porque a palavra humanizada se esvaziou e as pessoas, como vimos, desejam transformação para o momento da perda.

Quais são os resultados da metodologia dos 7 princípios para o negócio?

Ao trazer elaboração para o enlutado, o processo dos 7 princípios garante a fidelização do cliente e abre novas oportunidades de relacionamento. Reativando o rito do funeral em toda a sua potência, faremos dos cemitérios, crematórios, velórios e casas funerárias lugares vivos e amigáveis. Os resultados serão fidelização, aumento de



***Tanatório de Tomiño, Galícia, Espanha.
Sala de velórios reproduzindo ambiente residencial.***

visitação em nossos espaços, aumento de vendas preventivas – por que a metodologia tem uma enorme aplicação para Plano Funeral – e toda uma gama de negócios inovadores que estão esperando para serem criados.

Aproveito essa pergunta para contar que estive no México no ano passado para estudar o *Dia de Los Muertos* e fiquei impressionada em ver como os mexicanos ficam à vontade nos cemitérios. Mesmo debaixo de chuva e lama, muitas pessoas dormiram perto da sepultura de seus entes queridos e isso é uma prova da força do significado que essa data tem para elas. Numa cultura como a do México, qualquer inovação é recebida com mais abertura, pois o engajamento com o cemitério (ou o plano funerário ou qualquer outro negócio do setor) já existe.

Que outros aprendizados de viagens você poderia destacar?

Na minha viagem ao Japão conheci velórios que reproduzem o ambiente da casa do falecido. E o mesmo vi na Espanha. Isso demonstra a necessidade das pessoas de viver esse momento da despedida com intimidade, cercadas de objetos e imagens que possam trazer conforto e garantir a sensação de pertencimento e continuidade. No caso do Japão, como os espaços residenciais são pequenos, os japoneses encontraram essa alternativa de tentar reproduzir o ambiente doméstico na sala de velório.

Também estive na China no ano passado para conhecer um complexo composto por casa de idosos, hospitais e cemitérios. Se trata de um empreendimento montado por uma seguradora gigantesca que incorporou diferentes negócios ligados à cadeia do envelhecimento, de forma a garantir conforto, segurança e acolhimento a seus clientes em diferentes etapas do fim da vida até chegar à morte. Mesmo esse empreendimento que é tão inovador ainda não conseguiu acertar a mão nos serviços de cuidado emocional, que é onde a teoria dos 7 princípios do funeral atua.

Viajei muito e tudo o que encontrei por aí me deu a certeza de que a revolução nos rituais de perda e luto ganhará o mundo a partir do Brasil, porque temos melhores condições para isso. Somos uma sociedade espontânea, livre, comunicativa. E estamos pedindo essa mudança!



Um novo papel para o setor funeral

POR GISELA DDG. ADISSI

SITE flowdeathcare.com.br

WHATSAPP 11 99358.5067

@flow_deathcare

/flowdeathcare

info@flowdeathcare.com.br

FLOW death care

Rede de Clínicas Médicas mira o setor funerário

Há pouco mais de 20 anos, iniciava-se um movimento dentro do setor funerário que iria mudar o futuro dos planos funerários para sempre, o surgimento dos convênios. Também chamados de benefícios em vida, clube de vantagens, além de outros nomes utilizados pelo Brasil, a estratégia visava uma aproximação com o cliente, tendo como objetivo a diminuição da inadimplência, e ao mesmo tempo, a retenção da carteira.

A lógica era simples. Se o cliente tem vantagens com o plano funeral, a chance de um cancelamento seria menor. Até então, o único benefício era basicamente o atendimento funeral, mas como em muitos casos isto demorava para acontecer, o cliente acabava cancelando o plano, por achar que aquele custo, no momento, não era tão importante, ou que poderia deixar para fazer um novo plano, em um momento em que estivesse com o poder aquisitivo melhor.

Primeiro vieram as parcerias com clínicas médicas, odontológicas, farmácias, laboratórios, além dos serviços de ambulância e também da locação de aparelhos ortopédicos, como cadeiras de rodas, muletas, etc. Já vi também parceiras com cinemas, pet shop, clubes, escolas de idiomas, restaurantes e muito mais. A estratégia deu muito certo, e algumas empresas do setor começaram a investir pesado nos benefícios em vida, inclusive montando suas redes próprias de clínicas.

Exemplos de sucesso não faltam, e



Franquia pode ser uma solução para os empresários funerários que pretendem investir em clínicas médicas.

apesar de alguns problemas com os planos de saúde, inclusive algumas denúncias de que os planos funerários estavam operando como plano de saúde, o tempo passou, os empresários do setor funerário encontraram os caminhos legais para oferecer este benefício e hoje já não dá mais pra pensar no plano funeral apenas como um atendimento para o momento da morte.

Apesar do sucesso da ideia, o mundo dos convênios não é um mar de rosas. O relacionamento com os médicos e demais profissionais e empresas da área da saúde exige conhecimento, paciência e experiência. Alavancar um benefício exclusivo, para fazer frente a concorrência, e que seja realmente interessante para o cliente, não é tarefa fácil, e muitas vezes o projeto dos benefícios acaba virando apenas um argumento de venda, sem ter um impacto direto no atendimento ao cliente.

Mas, para alívio e esperança dos empresários do setor funerário que pretendem ter este diferencial em seu plano, está surgindo uma nova oportunidade de oferecer benefícios realmente significativos na área da saúde. A rede de clínicas **Acesso Saúde**, que já está operando em diversos estados do Brasil, vem direcionando seus investimentos em franquias de clínicas médicas e odontológica, e vendo no setor funerário um nicho interessante para expandir seus negócios.

Em conversa com o diretor da rede, o empresário Antonio Carlos Brasil, e com o Consultor de Expansão, Ricardo Alves, pude conhecer o projeto de franquias das clínicas, hoje ofertado para investidores comuns de todo o Brasil. O projeto é completo, e prevê desde a escolha e reforma do local, montagem dos equipamentos necessários, contratação da equipe de atendimento, até a divulgação do negócio. "Nossa experiência, aliada às parcerias que temos, nos permite entregar um clínica pronta para operar, em qualquer lugar do país, oferecendo diversas especialidades médicas, odontológicas e exames laboratoriais", explicou Brasil, fundador da empresa.



Luis HS

Especialista
em Marketing
e Comunicação
Empresarial

Se o negócio é viável para qualquer pessoa que tem o potencial de investimento, então será muito mais interessante para o plano funeral, que já tem um público certo.

Luis HS tem grande experiência em Marketing Funerário, atuando no setor há mais de 18 anos. Ministra cursos, palestras e consultorias na área de marketing e vendas.

Alguns números são bem interessantes e atraentes para quem pretende investir nesta área. "O mercado de clínicas aumentou cinco vezes nos últimos anos. Nossas pesquisas apontam que 71% das pessoas necessitam de atendimento médico, e apenas 3% conseguem atendimento pelo SUS. São mais de 120 milhões de pessoas carentes por consultas e exames no Brasil", completou Ricardo.

A aposta do Acesso Saúde no setor funerário faz muito sentido, pois se o negócio é viável para qualquer pessoa que tem o potencial de investimento, então será muito mais interessante para o plano funeral, que já tem um público certo. "Sabemos que muitos empresários do setor funerário já tentaram, ou estão com projetos de



convênios, mas que ficam parados por falta de boas parcerias. É aí que nossa experiência de mais de 14 anos de mercado irá fazer a diferença e agregar um benefício muito significativo ao negócio de plano funerário", finalizou Brasil.

O Acesso Saúde estuda proposta da AFFAF para estar presente na próxima Exponaf, em 2021. Até lá, a rede de clínicas estará buscando empresas do setor funerário que tenham interesse em oferecer atendimento médicos, odontológicos e exames para seus clientes. Para quem tiver interesses em receber uma apresentação da proposta de franquia, entrar em contato pelo Número/Whatsaap: (41) 9.9938-1300, ou pelo e-mail ricardo.alves@acessosaud.com.br.

TANATOS TWO CO

ODORIZADOR COM BLOQUEADOR DE MAU ODOR

torna agradável e sem mau cheiro o ambiente de trabalho
que reflete ainda mais na qualidade do serviço de Tanatopraxia!

GRUPO: **Procópio**

FAÇA SEU PEDIDO

+55 (44) 99806-0780
contato@tanatostwoco.com.br
www.tanatostwoco.com.br

Representante Comercial Dedé Amor: 15 99785 0032

CONSULTE-NOS
E SOLICITE SUA
AMOSTRA GRÁTIS
 44 99806 0780

À base de
óleos naturais
"NÃO TÓXICO"

TANATOS TWO CO
ODORIZADOR
BLOQUEADOR DE MAU ODOR
30 ML
"NÃO TÓXICO - SEM ALERGENOS"
MADE IN BRAZIL

Qual é a minha CNAE?

Um questionamento frequente quando se trata de serviços funerários e planos de assistência funerária é sobre a CNAE que deve ser utilizada para essa ou aquela atividade. Desde a promulgação da legislação que trata dos planos de assistência funerária, tive a oportunidade de participar de uma série de debates com empresários e profissionais das áreas contábil e jurídica e pude perceber a grande confusão em relação à conceituação, finalidade e a importância da CNAE, e por esse motivo volto a escrever sobre esse tema, no intuito de esclarecer um pouco mais sobre o assunto.

Antes de mais nada, vamos esclarecer algumas questões básicas, necessárias para o entendimento da matéria. A sigla “CNAE” significa “Classificação Nacional de Atividades Econômicas”, sendo que essa classificação das atividades econômicas desenvolvidas por empresas sediadas no país se dá de forma padronizada, através de códigos relacionados às diversas atividades, que são divididas em várias sessões, que, por sua vez possuem uma série de grupos de atividades similares, que são definidos de acordo com a base de seu processo produtivo, vindo, posteriormente, ser divididos em classe e subclasses.

Vejamos, por exemplo, a CNAE S 9603-3/04, onde “S” é a SESSÃO, relativa a OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS. “96” é a DIVISÃO, relativa a OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS PESSOAIS. “96.0” é o GRUPO, relativo a ATIVIDADES DE SERVIÇOS PESSOAIS. “96.03-3” é a CLASSE, relativa a ATIVIDADES FUNERÁRIAS E OUTRAS RELACIONADAS. E “9603-3/04” é a SUBCLASSE, relativa a SERVIÇOS DE FUNERÁRIAS, sendo que essa subclasse compreende também a ADMINISTRAÇÃO DE PLANOS DE ASSISTÊNCIA FUNERÁRIA COM A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS FUNERÁRIOS.

Cada uma das estruturas que compõem a CNAE agregam mais elementos relativos à atividade desenvolvida, tornando a classificação cada vez mais específica.

A CNAE pode ter algumas finalidades para sua empresa, no entanto, a principal é que ela serve para facilitar a fiscalização tributária pelos órgãos governamentais. A CNAE “pode” indicar também benefícios que a empresa pode ter, como o SIMPLES NACIONAL, por exemplo, que é um sistema que apoia e facilita o pagamento de tributos para as empresas que se enquadram nesse regime de tributação.

Inserida na CNAE, há também a CNAE-Fiscal, que é a classificação definida no exemplo acima através dos números que, conjugados, formarão a CNAE, lembrando que a CNAE-Fiscal é um instrumento de identificação econômica das unidades

produtivas do país nos cadastros e registros utilizado pelas 03 (três) esferas da administração pública brasileira, uniformizado nacionalmente, seguindo padrões internacionais definidos no âmbito da ONU (Organização das Nações Unidas).

Então, sabendo o que é e qual a finalidade da CNAE, surgem outras questões importantes, por exemplo, a CNAE deve ser a mesma para as esferas da Administração Pública no âmbito Federal, Estadual e Municipal?

Essa questão parece simples, pois poderíamos embasar nossa resposta na solução apresentada pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, que afirma que a CNAE deve ser ÚNICA para as administrações tributárias das três esferas de governo.

Tomando por base esse entendimento, podemos concluir que, de acordo com a CNAE definida pela atividade da empresa, ela será, sob o âmbito tributário, vista da mesma forma tanto na esfera Federal, quanto nas esferas Estadual e Municipal. Mas esse entendimento não é pacífico, uma vez que a Receita Federal do Brasil possui um posicionamento divergente do entendimento da Receita Estadual Paulista.

Para a Receita Federal do Brasil, a CNAE não é o fator preponderante para impedir ou não uma empresa de se beneficiar do SIMPLES NACIONAL, por exemplo. Para a Receita Federal, independente da CNAE definida para a atividade desenvolvida pela empresa, o que importa no caso de autorizar ou não a opção de uma empresa pelo SIMPLES é o seu objeto social, que, no entendimento daquele órgão, prevalece sobre a CNAE.

Portanto, podemos afirmar que a CNAE deve ser a mesma nas esferas Federal, Estadual e Municipal, no entanto, a forma de utilização da CNAE pode ser dada de maneira distinta em cada uma das esferas, dependendo do órgão que irá analisar a situação.

E se a empresa tiver mais de uma atividade, como deve ser definida a CNAE principal? Essa é mais uma questão que podemos responder com a expressão



Anderson Adão

OAB nº 40.886/PR

“Se a empresa tiver mais de uma atividade, como deve ser definida a CNAE principal? Essa é mais uma questão que podemos responder com a expressão ‘depende’.”



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.

“depende”. Depende de quem está analisando a situação. De acordo com a Fazenda paulista, “para efeito da determinação da CNAE - fiscal, atividade econômica principal (preponderante) é aquela com maior contribuição para o valor adicionado, levando-se em consideração a seção principal, a divisão, o grupo, a classe e a subclasse das atividades principal e secundárias”.

Já a Receita Federal entende que a definição da atividade preponderante da empresa deve ser definida de forma justa, baseada em outros critérios além da maior contribuição financeira da atividade. A Instrução Normativa RFB nº 971, de 13 de novembro de 2009, que dispõe de uma forma igualitária, no seu art. 72, §1º, II, a qual considera preponderante atividade econômica que ocupa, na empresa, o maior número de segurados empregados e trabalhadores avulsos.

Como se vê, inexistente um critério padronizado entre as esferas da Administração Pública Federal, Estadual e Municipal quanto a atividade preponderante para definir a CNAE principal da empresa. Analisando friamente, sabe-se que é possível uma atividade que é desenvolvida pela empresa utilizando um determinado número de funcionários para aquela atividade, proporcionar a uma empresa um faturamento e ou lucro maior do que uma atividade com utilização de um número maior de colaboradores. Sabe-se também que o contrário acontece.

Se adotarmos o critério do faturamento para definição da CNAE principal, pode ocorrer ao longo do tempo oscilação do faturamento entre uma atividade e outra, causando assim uma confusão. Exemplo disso (situação totalmente hipotética) seria o caso de uma empresa que possui como atividades a prestação de serviços funerários e também a de venda de coroas de flores, separadamente da atividade funerária. Pode ocorrer que alguns meses o valor decorrente da venda de coroas de flores supere o valor auferido com funerais. Se isso ocorrer, teremos 02 CNAES diferentes, com oscilação de faturamento entre um mês e outro.

Também, se adotarmos como critério para a definição da CNAE principal a quantidade de funcionário que se dispense para determinada atividade, teremos outro conflito, pois numa funerária, por exemplo, em diversas situações utiliza-se cerca de 02 ou 03 funcionários num atendimento funerário, enquanto para a realização dos serviços de confecção de uma coroa de flores utiliza-se apenas 01.

Então temos que a CNAE é um código de classificação de atividade produtiva das empresas, que segue um padrão estabelecido pela ONU e no Brasil é conduzida pelo IBGE. Sua finalidade é proporcionar melhores condições e

critérios para que seja realizada a fiscalização tributária pelos órgãos governamentais, sendo que, em decorrência da CNAE a ser adotada pela empresa, esta poderá, inclusive, auferir benefícios tributários, como o SIMPLES NACIONAL, por exemplo.

No entanto, apesar de a CNAE ser a mesma em todas as esferas governamentais, podem ocorrer entendimentos divergentes quanto a forma de utilização da CNAE, como o exemplo citado da Secretaria da Fazenda de São Paulo e da Receita Federal do Brasil.

Em relação à CNAE principal a ser utilizada pela empresa, é necessário, de acordo com os critérios regionais, analisar, tomando por base os exemplos de divergência de critérios da Fazenda paulista e da Receita Federal contidos neste texto, o critério mais adequado em relação à realidade exclusiva da empresa naquele momento, sendo que, uma avaliação constante deve ser realizada pelo departamento contábil da empresa quanto a manutenção ou substituição do CNAE principal, visando, claro, evitar prejuízos e principalmente erros pela empresa.

Em relação à atividade funerária, de administração de planos de assistência funerária e a de oferta de produtos que podem ser caracterizados não como assistência funerária definidos na Lei Federal nº 13.261/2016, mas como auxílio funeral, com regras definidas pela SUSEP, é necessário que a empresa realize junto aos departamentos jurídico, contábil, comercial e operacional, um estudo para definir as características exatas do que é comercializado pela empresa, para que, então, ocorra a definição da CNAE principal das atividades, lembrando que uma mesma empresa pode prestar/comercializar todos esses produtos, no entanto, cada um deles possuirá uma CNAE própria, que influenciará tributariamente na forma que a empresa será vista/fiscalizada pelos órgãos governamentais nas esferas Federal, Estadual e Municipal.



Anderson Adão

ADVOCACIA ESPECIALIZADA

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



Novo site: www.andersonadao.com.br com ótimos artigos para leitura.

advocacia@andersonadao.com.br | Fones: (41) 3363-0402 • 9.9904-2488  | Curitiba/PR

E a morte foi ao cinema

Morte: É a única certeza que se tem na vida. Sua presença acompanha todas as pessoas desde o seu nascimento. Porém, no dia a dia acontecem as “outras” mortes chamadas de simbólicas. Pode-se citar como exemplo a perda do emprego, a separação de casais, a aposentadoria, a menopausa, entre outros.

Cada pessoa tem seu próprio modo de se enlutar, uma vez que, cada uma tem sua peculiaridade na representação da morte. Levando-se em conta que a arte é uma maneira de expressar o que é vivido e sentido pelas pessoas, Franco comenta que:

Como uma ferramenta poderosa que acessa o inconsciente, sem pedir licença, a arte transcende a morte, eterniza nosso estado de ser, cura a alma, traz à tona a intensidade dos processos criativos, e nos devolve a vida (FRANCO, 2008, p.120).

Sendo assim, a arte pode ajudar na elaboração da morte e nos processos do luto, promovendo reflexões sobre o assunto. Vários são os meios pelos quais a morte pode ser retratada através da arte e entre eles, encontra-se o cinema, com sua contemporaneidade, e considerado como a sétima arte. Deste modo, filmes bem elaborados, permitem considerações importantes sobre vida, morte, qualidade de vida.

A morte em nossa sociedade ainda é considerada tabu, entretanto, estamos em contato direto com ela no cinema. Personagens nos filmes morrem, ficam doentes, se mudam, vão embora, e todas essas perdas fazem parte do cotidiano das pessoas também. Nesse sentido, Miranda relata que:



Filme “Cerejeiras em flor”. Sabendo que o marido tem uma doença terminal, esposa planeja viagem para viverem bem os últimos dias juntos.

Para compreender como a morte aparece no cinema, é preciso entender os sentidos que ela adquire na nossa sociedade. Compreendendo os sentidos da morte na nossa sociedade e os significados da morte nos filmes é que vamos entender as várias educações de morte no cinema (MIRANDA, 2009, p. 79).

Não há como negar a importância do papel do cinema como recurso para se trabalhar perdas, morte, luto e elaboração do luto, seja para crianças, adolescentes, adultos ou idosos, cada qual com a sua própria realidade e entendimento dentro da sua faixa etária. Ainda que cada filme conte histórias diferentes sobre o mesmo tema: a morte. É a vida imitando o cinema!

Ainda em tempo, para aqueles que se interessam pelo assunto, segue sugestão de alguns filmes, que versam sobre perdas e lutos, que promovem reflexão sobre tema tão importante na vida das pessoas e que é tão pouco falado pela nossa sociedade.

Para crianças: O Rei Leão, Procurando Nemo, e O menino do pijama listrado.

Para adolescentes: A culpa é das estrelas, A cura, e Pequena Miss Sunshine.

Para adultos: Uma prova de amor, P.S. Eu te amo, e O naufrago.

Para idosos: Cerejeiras em flor, Elza e Fred, e Antes de partir.

REFERÊNCIAS:

FRANCO, Clarissa. Arte e Morte. In Escudeiro, A (org). Tanatologia: Conceitos, relatos e reflexões. Fortaleza: Gráfica e Editora LC, 2008.

HOSSNE, Willian Saad. Bioética & Cinema. Maringá: Editora Miraluz, 2017.

MIRANDA, Carlos Eduardo Albuquerque. Encontros com a educação para a morte no cinema. In Santos, Franklin Santana (org). A arte de morrer – visões plurais. vol. 2. Bragança Paulista: EDITORA Comenius, 2009.



Solange Wiegand

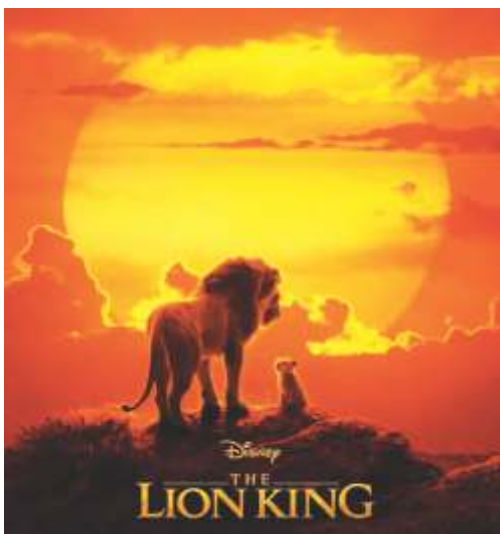
Psicóloga . CRP 3266/08

“A arte imita a vida. A vida imita a arte. Cinema é arte. Logo, cinema imita a vida. A vida imita o cinema.”

(Hossne, 2016)

*Sobre a autora:

Psicóloga, Mestre em Bioética pelo PPGBioética PUCPR. Professora convidada do Curso de Extensão Falando sobre Perdas e Lutos 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, Cuidados em Humanização e Saúde da PUCPR-CNPq. Membro do Grupo de Pesquisa em Bioética, Saúde Pública Global e Direitos Humanos da PUCPR-CNPq. Atua na área de Tanatologia há mais de 20 anos com cursos, palestras, seminários, com coautoria em livros e publicação de artigos.



“O Rei Leão”, clássico da Disney, é indicado para ajudar as crianças a refletirem sobre a morte.

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



NOVA DATA
21 a 23 de
outubro
de 2020
feirafuneraria.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

Atestado de capacidade técnica em licitações funerárias, cemiteriais e crematórios.

O Atestado de Capacidade Técnica é o documento que comprova e atesta a competência e idoneidade do(a) licitante para o fornecimento de materiais ou os serviços prestados pela empresa interessada, emitido por pessoa jurídica, de direito público (União, Estados, Distrito Federal, Territórios, Municípios, autarquias, associações públicas e demais entidades de caráter público que a lei assim definir) ou de direito privado, discriminando o teor da contratação e os dados da empresa com o objetivo de aferir se as empresas que participam da licitação dispõem de conhecimento, experiência e aparelhamentos técnicos e humano suficientes para cumprir de modo adequado o contrato a ser celebrado.

A prestação de serviços funerários, cemiteriais e de crematórios é de uma complexidade ímpar. Não há nada que se afigure em um procedimento licitatório. Por esse motivo, devemos tomar muito cuidado com as exigências da Administração Pública, ao participar de um certame licitatório para prestação desses serviços.

O atestado a ser exigido pela Administração Pública deve ser uma declaração simples, feita por outra empresa ou por algum órgão público atestando que você já entregou produtos ou prestou serviços a contento da expectativa.

No entanto por fazer parte dos documentos de qualificação técnica, é ele que vai comprovar ao órgão público que a empresa tem experiência e perícia necessária, estando portanto a altura para assumir o objeto da licitação, demonstrando com as informações constantes do atestado que sua empresa possui os requisitos profissionais e operacionais para executar o objeto indicado no edital. Em resumo, demonstra a experiência anterior necessária para a perfeita execução do contrato.

O atestado deve conter as seguintes informações:

Do emissor - de preferência ser emitido em papel timbrado da empresa; conter dados básicos (nome, endereço, CNPJ, telefone, endereço eletrônico); ser firmado pelo responsável legal pela empresa, com a devida qualificação e se possível reconhecer firma da assinatura.

Do objeto do atestado - conter o máximo de detalhes de como foi a prestação do

serviço ou entrega do produto; quanto tempo durou, quantidades, indicação das instalações, do aparelhamento e do pessoal técnico adequado, se foi bem executado, a época em que ocorreu; podendo inclusive indicar as notas fiscais emitidas e o nível de satisfação com o cumprimento do contrato. Se for o caso, poderá inclusive constar que não consta em seus arquivos nada que desabone a empresa favorecida;

Do favorecido - dados básicos da empresa (nome, endereço, CNPJ, telefone, endereço eletrônico).

O atestado de capacidade técnica afasta empresas inexperientes e empresas com histórico de negligenciar o que foi acordado em contrato com outros clientes, sendo obrigação da Administração Pública sua exigência, prevista no inciso II do artigo 30 da Lei de Licitações:

II – comprovação de aptidão para desempenho de atividade pertinente e compatível em características, quantidades e prazos com o objeto da licitação, e indicação das instalações e do aparelhamento e do pessoal técnico adequado e disponíveis para a realização do objeto da licitação, bem como da qualificação de cada um dos membros da equipe técnica que se responsabilizará pelos trabalhos.

Observe que o órgão Público não pode exigir quantidade igual ao do edital de licitação. Compatível não significa “igual”, mas precisa ser relevante e similar com o objeto da licitação.

Observe-se que o TCU, já firmou esse entendimento na Súmula nº 263, que afirma que para a comprovação da



Eliana Felix
Advogada

“A prestação de serviços funerários, cemiteriais e de crematórios é de uma complexidade ímpar. Não há nada que se afigure em um procedimento licitatório. Por esse motivo, devemos tomar muito cuidado com as exigências da Administração Pública, ao participar de um certame licitatório para prestação desses serviços.”

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



capacidade técnico-operacional das licitantes, e desde que limitada, simultaneamente, às parcelas de maior relevância e valor significativo do objeto a ser contratado, é legal a exigência de comprovação da execução de quantitativos mínimos em obras ou serviços com características semelhantes, devendo essa exigência guardar proporção com a dimensão e a complexidade do objeto a ser executado.

O edital poderá ainda exigir a apresentação de declarações em separado, onde o licitante fornece informações específicas sobre a qualificação da equipe técnica que se responsabilizará pelos trabalhos, objeto do edital (quantos e quais agentes funerários, técnicos em tanatopraxia, atendentes, motoristas paramentadores, etc.).

Normalmente o licitante pode apresentar tantos atestados, quantos ele achar necessário para comprovar sua capacidade técnica para atuar no atendimento do objeto previsto em edital de licitação. Porém, se não estiver expressamente disposto no edital, convém ao interessado fazer um questionamento sobre o assunto.

Dada a natureza da licitação para prestação de serviços funerários, cemiteriais e de crematórios, é sempre de bom alvitre a contratação de um profissional para atuar na assessoria do certame licitatório.

Disponibilizamos em nosso site, um modelo de Atestado de Capacidade Técnica para prestação de serviços funerários.

Acesse e baixe: www.elianafelixlicitacoes.com.br

Licitação para concessão de serviços públicos funerários em Viçosa/MG

A Prefeitura de Viçosa/MG, publicou edital de licitação para concessão de outorga dos serviços funerários a 07 (sete) empresas, pelo período de 10 (DEZ) anos. A abertura da licitação está prevista para o dia 09 de junho de 2020.

Viçosa localiza-se na região de Juiz de Fora, conhecida também como Zona da Mata Mineira. Sua população estimada em 2019 era de 78.846 habitantes.

É essencialmente vocacionada para a educação, com destaque para a Universidade Federal de Viçosa, fundada em 1926 pelo então presidente da República Arthur da Silva Bernardes, nascido em Viçosa. Conta ainda com outras instituições de ensino superior privadas acentuando ainda mais o caráter educacional da cidade.

Fonte: www.elianafelixlicitacoes.com.br



DR^a ELIANA FELIX ESPECIALISTA EM LICITAÇÕES

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

NOSSOS SERVIÇOS:

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

ENTRE EM CONTATO

 (11) 4427-5033 |  (11) 9.4080-4232 |  elianafelix@hotmail.com |  www.elianafelixlicitacoes.com.br

A importância do respeito às diferenças no atendimento funerário

É um prazer compartilhar com todos as histórias vividas em minhas visitas aos velórios em alguns anos de trabalho no setor funerário. Foram em torno de cinco mil velórios visitados (contabilizados em relatórios diários), onde tive a oportunidade, como Auditor de Controle da Qualidade no Atendimento à Família Enlutada, de vislumbrar uma quantidade variável e enorme de atitudes comportamentais que me conduziram à uma gama de conhecimentos da psique humana, mesmo sem a devida formação superior na área, ou seja, situações que jamais poderia imaginar.

Confesso que de certa forma isso me ajudou e muito em situações cotidianas da minha vida. Muitas vezes contemplei a emoção e o sentimento à flor da pele, na forma de falar, na forma de silenciar, nos comportamentos intempestivos resultantes de crises de remorso, ou nem tanto.

Em 2014, fui convidado como Cerimonialista Funerário para um programa de televisão comandado por Fausto Silva, com diversas pessoas de profissões diferentes, que antes de participarem do quadro (que era de perguntas e respostas de variedades), conversavam e detalhavam o que faziam no dia a dia na sua labuta.

Quando na minha vez fui perguntado qual situação que eu mais me deparava nas minhas visitas em velórios, e por entender que o programa tinha uma linhagem humorística, respondi que era quando o falecido tinha mais de uma família e que inclusive uma vez presenciei uma das famílias tendo o conhecimento da outra exatamente na hora do velório.

Mas levando o assunto bem a sério, o que mais vi em muitas dezenas de velórios que visitei foram atitudes de intolerância religiosa, e quando falo isso quero demonstrar no seu significado real, ao pé da letra, como sendo “a atitude mental caracterizada pela falta de habilidade ou vontade em reconhecer e respeitar diferenças ou crenças religiosas de terceiros” (Wickpédia).

Em visita de rotina a um velório, ao chegar na residência com trajes sociais (terno e gravata), fui confundido pelo dono da casa com um pastor evangélico. Suas filhas eram evangélicas, mas ele era Católico praticante e, ao me ver, teve um surto nervoso por pensar que suas filhas tinham trazido um pastor sem o seu consentimento e desmaiou se debatendo.

Assim que o dono da casa se recuperou e suas filhas disseram que eu era um representante da funerária, ele extremamente constrangido me pediu desculpas e mesmo desconhecendo minha fonte de fé, bradou na sala, diante do corpo de seu filho, que poderia ser feita uma oração. Uma de suas filhas pediu para que então eu fizesse a oração, mas educadamente eu disse que ela mesma poderia fazê-la, já que era da família e tinha mais propriedade para interceder pelo falecido.

Essa é uma lembrança que jamais esquecerei, e por muitas e muitas vezes, ao chegar numa residência para preparar o ambiente de velório, nos deparávamos com situações semelhantes. Na maioria das vezes, casas divididas entre Evangélicos e Católicos que ao perceberem um paramento ou acessório que caracterizava a religião oposta à sua fé, era motivo de discórdia. Um pedia para colocar o “Cristo”, outro mandava colocar a “Bíblia”, e assim se sucedia com velas, terços, cortinas e inclusive com o modelo da urna funerária, transformando aquele momento de tristeza e dor pela perda do ente querido num entrave de ideologias e exposição de crenças religiosas, contemplado por atitudes desagradáveis, deselegantes e totalmente desnecessárias.

Nós, agentes funerários, devemos deixar sempre claro para os familiares que estamos ali para prestar o melhor atendimento, e com profissionalismo devemos permanecer alheios à essas discussões e orientá-los à chegar num consenso para podermos iniciar os procedimentos necessários. Como instrumentos da sociedade podemos mudar esse panorama, procurando sempre pacificar, já que a chave para combater a intolerância religiosa é o conhecimento e o respeito.



Daniel Malaquias
Gerente de Atendimento

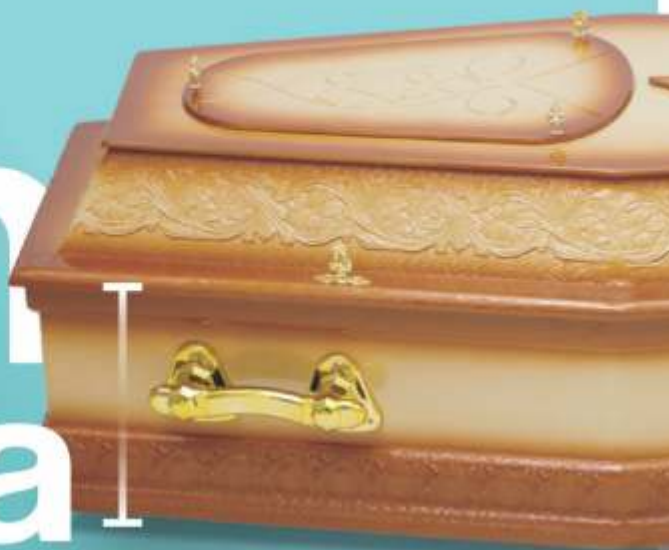
“Intolerância religiosa é ‘a atitude mental caracterizada pela falta de habilidade ou vontade em reconhecer e respeitar diferenças ou crenças religiosas de terceiros’ (Wickpédia).”



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

Modelo 06 CAS em alta.

28cm de altura



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

**Tradição e
Inovação.**



Ref: 06X Cor 11



Ref: 06 Cor 02



Ref: 06 Cruz Cor 01



Ref: 06 Rosário Cor 03

Sua **referência**
em ataúdes.



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

O que o mercado está oferecendo ao contratar seus conhecimentos?

Olá meus queridos. Na última edição discorri sobre um tema que gerou comentários saudáveis e reflexivos (O que você está oferecendo ao mercado?), que me fizeram perceber o quão vasto é o campo comercial e que ninguém deve querer navegar pelas águas do “sei tudo absolutamente”, pois como já dizia Nelson Rodrigues; “toda unanimidade é burra!”.

Pensando nisso, e com base em alguns e-mails recebidos e sobre experiências pessoais que ao longo desses 21 anos de plano funerário pude vivenciar, vamos falar um pouco sobre como o mercado está recebendo profissionais contratados, analisando o outro lado, em relação ao último tema.

Quando contrata-se um profissional, busca-se alguém referenciado, que dentro do segmento mostrou ter competências para desenvolver o trabalho, e que irá fazer com que sua empresa entregue um serviço ou produto melhor do que vinha entregando. Se estivermos nos referindo ao início de um projeto, que o mesmo possa deixar um legado positivo que o colocou como opção.

Então, se você contratar um profissional, dê a ele oportunidade de desenvolver dentro do seu negócio a expertise adquirida em outras empresas. Com a chegada desse gestor, o planejamento da empresa deve ser revisto, atualizado, e por que não, mudado. Pois, trata-se da contratação de um profissional não apenas para ocupar uma vaga, e sim mudar o que em muitos casos não vinha funcionando como esperado.

Gestor não é mágico, não tem a resposta para tudo e não vai fazer o seu negócio “bombar” da noite para o dia. Existe a necessidade de tempo, pois há fatores a considerar, e isso varia de região para região, como por exemplo concorrência, admissão de profissionais, elaboração de contratos, aquisição de materiais, mídia, veículos, locação de um ponto estratégico, treinamento de pessoal, etc. Isso demandará um aporte financeiro necessário para que o projeto torne-se realidade.

Isso posto, até entendo a ideia de imediatismo do empresariado, porém, tudo se dará com o decorrer do trabalho. O que precisa haver é uma confiança no *feeling* do profissional contratado, que precisará de espaço, e mais uma vez tempo para desenvolver o projeto.

É claro que cada realidade demandará prazos diferentes, e isso pode e deve ser levado em conta. Apresente ao novo gestor

sua ideia de trabalho, mostre sua realidade financeira e suas expectativas. Os empresários muitas vezes baseiam-se na realidade de parceiros do segmento que estão no mercado há muitos anos, e querem implantar o seu negócio com esses parâmetros, que na verdade atrapalham o profissional contratado.

Em um projeto que fui desenvolver, apenas para exemplificar, na hora de apresentar as metas para a equipe de vendas, me deparei com o primeiro percalço. Dentro da realidade da região, onde ninguém sequer conhecia plano funerário, propus que de início a meta seria 10 vendas mês. Era tudo novo, os vendedores não tinham o perfil desejado, foi a melhor forma que vi para começar.

Daí vem a retórica: “pois é, mas fulano disse que um vendedor bom, tem que vender 30 planos mês!”. É aí onde quero chegar, só foi levado em conta o fator financeiro e não a realidade daquela região, daquela empresa e daquele momento. E assim, infelizmente, ocorre em muitas empresas. Você chega com toda vontade de mostrar e desenvolver um bom trabalho, e é desmotivado, quando confrontado com ideias e sugestões que são acolhidas em cima de outras realidades.

Fica minha dica: acredite no seu gestor, preocupe-se em atualizá-lo com a sistemática, com os processos do seu empreendimento, mas deixe-o desenvolver aquilo para que foi contratado. Se houver necessidade de uma adaptação, o profissional em questão terá a sensibilidade necessária para promovê-la.

E lembre-se: o escolhido não é mágico e não terá a resposta ou solução para todas as adversidades, mas se existir um caminho para tal, saiba que ele é a pessoa mais indicada para descobrir e levar a sua empresa na direção do sucesso.



João Luiz dos Santos
Gerente Comercial

“Gestor não é mágico, não tem a resposta para tudo e não vai fazer o seu negócio ‘bombar’ da noite para o dia. Existe a necessidade de tempo, pois há fatores a considerar, e isso varia de região para região.”

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

TUDO QUE VOCÊ PRECISA EM UM SÓ LUGAR!



SUA MELHOR COMPRA



SUA MELHOR COMPRA

NORDESTE

81 3478-6604

SUDESTE

11 2440-8004

SUL

44 3274-5550

www.modial.com.br



Para você fazer melhor

EXCELÊNCIA EM PRODUTOS PARA TANATOPRAXIA

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

44 3274-5550

11 99792-0555

vendas@anubis.ind.br

Onde tem ANUBIS tem



Saiba como reduzir a inadimplência da sua funerária

O setor funerário está em constante crescimento. Dados levantados pelo SINCEP (Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil) apontam que o faturamento anual da indústria funerária brasileira gira em torno de R\$ 7 bilhões. Apesar de um cenário promissor, quem oferece serviços funerários ainda lida com um alto nível de inadimplência, em especial os planos funerários, o que acaba gerando furos inesperados do orçamento. Em tempos de pandemia, com possível retração da economia, os riscos decorrentes da inadimplência tem que ser melhor avaliados pelos empresários.

A recente Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada em março pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), mostrou que o total de famílias com dívidas no Brasil voltou a crescer, depois de um recuo em fevereiro (65,1%), atingindo 66,2%, maior taxa da série histórica iniciada em janeiro de 2010.

Parece óbvio, mas existem empresas que não controlam o índice de inadimplência e acabam percebendo o perigo quando já é tarde demais, aí implementam rotinas de cobrança agressivas que não trazem resultado. Com isso acabam prejudicando a imagem da empresa, o que naturalmente se reflete na queda de vendas, e o restante da história você já conhece.

Entre as consequências da inadimplência para o seu negócio, podemos destacar a quebra no fluxo de caixa, que impede a empresa de manter um crescimento constante e saudável. Sem previsão de receitas é inviável realizar novos investimentos, o que pode minar o crescimento da empresa. Além disso, os boletos dos fornecedores são implacáveis. Se a empresa não estiver preparada, ela é quem se torna inadimplente.

Outro ponto relevante são os possíveis atritos com clientes. Processos de cobrança são desgastantes tanto para a empresa como para o cliente. Manter diálogo constante com o cliente, e não apenas no momento da cobrança, é fundamental para estabelecer uma relação de confiança. O empresário também deve

estar atento aos meios de pagamento disponíveis por sua empresa. As vezes, uma forma de pagamento moderna e eficiente, ajuda na redução da inadimplência.

Contar como uma plataforma que gerencie as cobranças recorrentes dos clientes de forma automática, pode ajudar você a manter a saúde financeira da sua funerária ou plano funeral. E entre as empresas com potencial para oferecer soluções neste sentido, destacamos a Juno, que vem já há alguns anos focando no setor funerário.

A empresa promete processos de recebimento sem burocracia, sem empecilhos e sem barreiras, e ainda desmistificar os serviços financeiros, possibilitando que todo empreendedor possa crescer e transformar o mundo da sua maneira, oferecendo a cada negócio as ferramentas necessárias para realizar o seu potencial ao máximo. Assim, o empresário tem tempo extra para focar no que é mais importante para o seu negócio.

Conversamos com a equipe Juno, que esteve presente na última edição da EXPONAF, em 2019, na cidade Campinas/SP, e destacamos a seguir o que eles podem fazer pela sua empresa.

Pagamentos recorrentes

A melhor forma de garantir a fidelização do cliente e também proporcionar praticidade na hora de cobrar o pagamento é oferecer pagamentos recorrentes. Diferente de um parcelamento, quando o valor total de uma compra é dividido em parcelas iguais, a cobrança por recorrência tem o valor predeterminado na hora da contratação, pelo tempo de vigência do contrato, ou até que seja suspenso por uma das partes.

Com a Juno, você pode emitir cobranças recorrentes de forma automática, com frequência semanal, mensal ou anual. Você também pode enviar lembretes automáticos de cobrança nas datas de vencimento para os seus clientes via e-mail ou WhatsApp, o que é uma ótima estratégia para combater a inadimplência.

Mais formas de pagamento

Se a sua funerária ou plano funeral oferecer mais opções, o cliente pode escolher qual a melhor para ele e deixar suas contas em dia. Com a Juno você pode enviar cobranças por boleto bancário, carnê ou cartão de crédito.

Gestão financeira

Outro diferencial da Juno é a gestão completa da sua carteira de clientes e cobranças de forma descomplicada. O sistema oferece relatórios, onde é possível visualizar o andamento do negócio, prever fluxo de caixa, organizar e fazer o planejamento anual.

Para saber mais, acesse www.juno.com.br.





Urna para Exumação

Veja o catalogo completo no site www.dipace.com.br

Novo Modelo



Resistente(PP).

Desenho moderno.

Aprovada por nossos clientes

Rápida acomodação da ossada.

**Fácil empilhamento
com encaixe.**

Fone:(11) 2154-8787

Ericaplast
Distribuidora

e-mail: dipace@dipace.com.br

Di Pace © Todos direitos reservados 2020



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



Negócios no Reino da Fantasia

Em 2020, o encontro anual **Acembra Sincep** (Associação Cemitérios e Crematórios do Brasil e Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil, respectivamente), que promove palestras, workshops e imersões especiais para o setor, será na Disney de Orlando, nos Estados Unidos.

É uma iniciativa inédita. Pela primeira vez na história, uma entidade do setor funerário vai levar um grupo especial para o mundo dos sonhos criados por Walt Disney em Orlando, na Flórida.

E mais: o evento, que acontece entre 31 de agosto e 7 de setembro, está sendo totalmente customizado para a área, juntamente com o Disney Institute, o braço de desenvolvimento profissional do grupo, uma das mais renomadas escolas de negócios do planeta. “Temos muito a aprender com a magia da Disney e a política do marketing do encantamento”, diz Gisela Adissi, presidente da Acembra e do Sincep. “Ser extraordinário é um dos maiores desafios na reinvenção do nosso setor”.

A programação faz jus ao cenário. Além das aulas no Disney Institute, com direito a diploma para todos os participantes, está previsto um tour exclusivo pelos famosos túneis e bastidores dos parques temáticos e palestras com alguns dos maiores nomes do mercado nos Estados Unidos. Sempre com tradução simultânea.

Uma das maiores referências em vendas do país, o executivo Gary O'Sullivan garantiu sua presença com a palestra “A Força Invisível - Como a Cultura Organizacional Afeta as Pessoas e os Lucros”. Doug Gober, um dos mais experientes e brilhantes consultores do mercado, vai falar sobre a lealdade do consumidor no seu talk “O Diabo Mora nos Detalhes”. E Lary Stuart Jr., um dos grandes especialistas mundiais em cremação, ex-presidente e administrador do Heritage Club da NFDA (National Funeral Directors Association), vai fazer um raio X neste universo, trazendo todas as suas novidades. Novos nomes serão confirmados em breve.

A viagem propõe, do início ao fim, uma verdadeira imersão no cenário da magia. Estão previstos



Orlando/Flórida (EUA): ponto de encontro do setor funerário brasileiro em 2020.

dias livres para aproveitar os parques (com ingressos incluídos nos valores) e as atrações especiais que fizeram a fama de Orlando, caso dos grandes shoppings e outlets, além de jantares de confraternização do setor. Tudo dentro do Complexo Disney

Até a hospedagem é num dos resorts do grupo, o Disney's Coronado Springs Resort, à beira de um lago e com estrutura completa para levar toda a família. São quatro piscinas, seis lounges, quatro restaurantes, um spa e até uma trilha para caminhadas ao ar livre.

A ideia é juntar trabalho, aprendizado, networking e também diversão em um contexto que tem muito a ensinar ao setor funerário. “A Disney tem uma relação muito íntima com a morte, sempre abordada em seus filmes, e de alguma forma quebra o tabu em torno dela, o que é um propósito nosso também”, diz Gisela. “Todas as suas narrativas são construídas através de um mito e de um rito - tudo isso tem uma ligação muito profunda com o nosso mercado”, conclui.

Experiência em organização de eventos

Acembra e Sincep tem um longo histórico de organização de eventos para o setor funerário, sempre muito bem conduzidos e em locais diferenciados. Focados em seus associados, mas sempre abertos a todos os interessados, os eventos das entidades destacam-se pela inovação, sempre com palestrantes de renome internacional, e com propostas que levam os participantes a pensarem, literalmente, fora da caixa.

O último evento realizado foi o 20º Encontro Nacional de Cemitérios & Crematórios, nos dias 6 a 8 de novembro de 2019, nas dependências do Club Med Rio das Pedras, em Mangaratiba, Rio de Janeiro, com a presença de Leandro Karnal, na palestra de abertura, e Samy Dana, na palestra de encerramento.

Então é fácil concluir que o evento deste ano, em Orlando, nas dependências do parque temático dos sonhos de qualquer um que gosta de viajar e se divertir, será um sucesso. Desde já, parabéns aos organizadores pela ousadia e busca constante pelo novo!



Leandro Karnal, na palestra de abertura do 20º Encontro Nacional de Cemitérios & Crematórios, em 2019.



[inter] Encontro Nacional 2020 Disney!

31.08 a 07.09

VAMOS PARA A DISNEY!

OPORTUNIDADE ÚNICA E PIONEIRA NO SETOR FUNERÁRIO!

- ✓ Um dia de aulas no Disney Institute, customizadas para o nosso mercado e com direito a certificado!
- ✓ Palestras com os maiores nomes internacionais da nossa área!
- ✓ Um tour espetacular pelos famosos túneis e bastidores do mundo Disney!
- ✓ Hospedagem dentro do complexo Disney!

**TRADUÇÃO
SIMULTÂNEA
DE TODA A
PROGRAMAÇÃO
OFICIAL!**

VAGAS LIMITADAS, GARANTA JÁ A SUA!

PRIMEIRO LOTE - ESGOTADO!

SEGUNDO LOTE - até 29/05

ASSOCIADOS

Participantes: US\$ 5.100*
Entrada: US\$ 850* + 5 x US\$ 850*
Acompanhantes: US\$ 2.790*
Entrada: US\$ 465* + 5 x US\$ 465*

NÃO ASSOCIADOS

Participantes: US\$ 5.350*
Entrada: US\$ 891,67* + 5 x US\$ 891,67*
Acompanhantes: US\$ 3.040*
Entrada: US\$ 506,67* + 5 x US\$ 506,67*

TERCEIRO LOTE - De 30/05 até 31/07/20

ASSOCIADOS

Participantes: US\$ 5.300*
Entrada: US\$ 1.766,67* + 2 x US\$ 1.766,67*
Acompanhantes: US\$ 2.990*
Entrada: US\$ 996,67** + 2 x US\$ 996,67*

NÃO ASSOCIADOS

Participantes: US\$ 5.550*
Entrada: US\$ 1.850* + 2 x US\$ 1.850*
Acompanhantes: US\$ 3.240*
Entrada: US\$ 1.080* + 2 x US\$ 1.080*

À vista: 5% de desconto
Vagas limitadas e sujeitas a disponibilidade.

* Valores por pessoa, em apartamento duplo, sem a parte aérea. O parcelamento deve estar concluído até o mês de agosto. Estão incluídos: 6 noites de hospedagem no Disney's Coronado Springs Resort, em quarto duplo; 3 dias de programação oficial, com palestras e tours (apenas para os participantes); 2 dias de parques, com ingressos; jantares de abertura e encerramento; transportes de e para o aeroporto, para todos os eventos da programação oficial e do hotel para os parques.

ACESSE O SITE E FAÇA JÁ A SUA INSCRIÇÃO!
newsacembrasincep.com.br/encontro2020



Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2128, cj. 1202 - São Paulo, SP
Tel: (11) 3034-1613

1º Summit Brucker reuniu profissionais do Brasil e de outros países.

Votuporanga recebeu nos dias 4 e 5 de março de 2020, o 1º Summit Brucker, que reuniu cerca de 300 empresários do ramo funerário do Brasil e de países como Argentina, Costa Rica, Itália e México. O público discutiu o momento do setor de cremação, que tem apresentado crescimento constante nas áreas humana e pet, além de temas relacionados a inovação e humanização, com profissionais renomados.

Entidades do setor funerário estimam que a cremação pet cresça cerca de 300% por ano, já a humana, no Estado de São Paulo, representa atualmente 20% dos procedimentos realizados, ante os 8% registrados em 2018. “A cremação tornou-se uma alternativa que soluciona problemas da vida moderna, como falta de espaço para a construção de novos cemitérios e também a preocupação ambiental”, destacou Rolandinho Nogueira, sócio da Brucker Fornos Crematórios, empresa que organizou o encontro.

O empresário ainda destaca os motivos para realização do Summit Brucker. “Trouxemos para o nosso primeiro encontro, assuntos que estão em alta no setor e que ajudam a pensarmos o futuro, que já está sendo construído em todo o mundo. Há desafios a serem vencidos e estratégias nos ajudam a alcançar esses resultados”.

O primeiro dia foi marcado pelo encontro da presidente do Sindicato dos Cemitérios e Crematórios



Rolandinho Nogueira (ao centro) com diretores da AFFAF.

Particulares do Brasil (Sincep), Gisela Adissi, arquiteta Crisa Santos, especialista em Neuro-arquitetura, o professor da ESPM, Alan Kuhar e a mestre em comportamento do consumidor, Ligia Prado, que falaram sobre humanização, sensações e percepções em prol de experiências, marketing e atendimento.

Já o segundo dia, contou com bate-papo do empresário da Brucker Marcelo Grecchi, visita técnica na fábrica da Brucker e troca de ideias com o advogado José Marcelo Silva de Carvalho e com os empresários Wesley Bastos de Souza (Vila Velha – ES) e Antonio Flores (de Tucumán – Argentina), além do consultor internacional do Setor Funerário, Dario Loinaz.

O ex-técnico da seleção Paraolímpica Brasileira, Steven Dubner, marcou o encontro com a palestra motivacional sobre superação de desafios. E para marcar o encerramento, a dupla Gian e Giovani animou o jantar de confraternização, com canções que marcaram épocas, como “Amigo Seu”, “Disk Paixão”, “Olha Amor”, entre outras.

O Summit Brucker ainda contou com exposição de produtos e serviços, contribuindo para a formação de negócios e networking, com destaque para as empresas associadas a AFFAF: Castiçais Araçatuba, Evolution Tecnologia Funerária, Invol, Modial Artigos Funerários, Ultra-I, Urnas Bruschetta, Urnas Cas e Urnas Rigon.

Sobre a Brucker – é uma empresa genuinamente brasileira, especializada na fabricação de fornos crematórios para humanos e pets com presença em todo o Brasil, abrindo sua participação nas Américas Latina e Central. 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. Além dos fornos crematórios, oferece câmara fria, urnas, acessórios, entre outros. A empresa recebeu em abril de 2019, em Portugal, a “Nomeação Honrosa Maior Inovação e Qualidade em Fornos Crematórios da América Latina”.

Com apoio da Comunicativa Imprensa e Eventos



MODELOS 2020

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

LANÇAMENTO 2020



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

FÁBRICA E VENDAS: CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO

☎ 1441 3631-6565

✉ contato@carrosfunerariosprocopio.com



CARROS FUNERÁRIOS PROCÓPIO



@CARROSFUNERARIOSPROCOPPIO

CIANORTE-PR | BRASIL

Empresa de software disponibiliza sistema gratuito para velórios online.

A pandemia atribuída ao coronavírus é um problema com várias consequências. Muitas delas vamos descobrindo aos poucos, e infelizmente de forma dramática. Em um primeiro momento, ninguém parou para pensar em como ficariam os velórios com as normas de distanciamento social, mas tão logo as notícias de pessoas sendo sepultadas na Europa, sem a devida homenagem de despedida, começaram a chegar ao Brasil, nos deparamos com uma dor a mais para as famílias enlutadas.

Aos poucos, prefeituras de todo o Brasil começaram a restringir a presença de pessoas em velórios, em alguns casos limitando número de pessoas, ou tempo de duração. E em casos mais específicos, conduzindo o corpo direto para o sepultamento, sem velório.

Já é sabido e amplamente divulgado a importância do velório para o processo de luto. É praticamente o início de uma longa jornada na adaptação da vida sem aquela pessoa que partiu. Restringir, limitar ou proibir esta prática tornou-se um sacrifício necessário, mas doloroso. Mas são em momentos assim que a humanidade se reinventa, se adapta e encontra novos caminhos.

Velórios online não são novidade, e com a tecnologia disponível nas redes sociais, muito pode ser feito. Mas é justamente a dor da perda que, muitas vezes, impede que se utilize tudo que é possível para aproximar pessoas e diminuir o sofrimento da despedida. As famílias estão abaladas, com muita coisa para resolver, e falta tempo e paciência para promover canais de contato para quem está longe, ou no caso da pandemia, impedido de estar presente no velório.

E neste momento, a funerária, plano funeral, crematório ou cemitério, podem expandir sua atuação e oferecer algo a mais para as famílias. E para facilitar



O “Vida & Memórias” se adapta a diferentes plataformas de acesso.

ainda mais o processo tecnológico, a Ultra-I, empresa de software especializada no setor funerário, presente no mercado desde 2006, tem uma solução ideal.

Vida & Memória

Diante desta nova realidade, onde o distanciamento social tornou-se importante para a redução do contágio, os empresários Fernanda e Leandro Almeida, da Ultra-I Sistemas, sensíveis ao momento triste enfrentado pelas famílias, estão disponibilizando gratuitamente por três meses, sua plataforma online “Vida & Memória” para todas as organizações do setor funerário.

De forma simples e prática, o Vida & Memória é capaz de surpreender aos familiares por permitir que eles criem um Memorial dedicado ao seu ente querido, contando sua história e publicando lembranças em forma de fotos e também por fazer com que pessoas distantes fisicamente se façam presentes através de suas homenagens.

O sistema oferece uma experiência totalmente online, ou seja, pode ser vivenciada de qualquer lugar, basta ter acesso à internet. E as empresas funerárias podem oferecer o Vida & Memória para seus clientes mesmo não utilizando o sistema iVertex da Ultra-I, pois são plataformas independentes.

A utilização é fácil e intuitiva. O atendente da funerária ou do plano realiza o cadastro do falecido juntamente com o familiar responsável na plataforma Vida & Memória. O responsável, que será então o curador deste memorial, recebe o e-mail para acesso ao portal e já pode criar o Memorial do falecido, contando sua história e ilustrando com fotos. É possível compartilhar o conteúdo com pessoas queridas através do WhatsApp e Facebook.

Mais informações, acesse: www.ultrai.com.br.



Fernanda e Leandro Almeida, proprietários da Ultra-I Sistemas, Associados da AFFAF.



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



Rosaria Alcarde Sturion
★ 12 - 09 - 1918
† 30 - 08 - 2006
Saudades

cód.: 098 - Porcelana



PAULO STURION
★ 25 - 08 - 1940
† 17 - 08 - 1999
SAUDADES

cód.: 106



cód.:
407



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

Plataforma de e-commerce facilita venda de serviços funerários pela internet

Tudo está se convertendo para a internet, e no mundo digital quem perde tempo perde espaço. A venda pela internet já é uma realidade para muitas empresas, e em alguns casos, uma questão de sobrevivência. E claro que o setor funerário não vai fugir por muito tempo a esta realidade.

Para os empresários que encontram dificuldades para seguir este caminho, a empresa E-commerce Funerário promete ser uma solução, fornecendo lojas virtuais para planos funerários, cemitérios, crematórios e funerárias realizarem a venda de seus serviços diretamente pela internet.

Para entender um pouco mais os serviços oferecidos, e como eles podem ajudar os empresários do segmento funerário, enviamos algumas perguntas para o E-commerce Funerário. Confira as respostas a seguir e analise se é a hora de você abraçar a venda online do seu negócio.

Por que uma funerária deve vender pela Internet?

Você está na internet, seu consumidor está na internet, então a sua funerária também deve estar na internet pronta para vender, para que o espaço que é seu, não seja ocupado por funerarias clandestinas e faça da sua funerária uma terceirizada.

Para quem já tem uma funerária física, se projetar na internet, além de expandir sua empresa para um novo canal de atendimento, trará muito mais visibilidade à sua marca. Mas não é só criar um “site”, tem inovações e estratégias que devem ser aplicadas para sua empresa se destacar.

Entenda que se você não estiver disposto a trabalhar nesse novo canal de atendimento, você somente irá atrasar ou comprometer a evolução da sua empresa. Porque se o público consumidor está procurando informações na internet, e sua empresa não está lá, ele vai encontrar quem? Outros que estiverem lá! Que nem sempre são empresas reais, mas estão ocupando o espaço que é seu.

Ao ter a sua loja física e sua loja virtual elas se complementam, fazendo você ficar mais conhecido em

sua cidade e ter mais credibilidade para sua empresa. A loja virtual também não tem a rejeição da sua loja física para um cliente visitar. Algumas pessoas não querem estar em um ambiente de luto, e na internet sua funerária não tem este ambiente.

O consumidor vai conhecer seus serviços de onde ele estiver, da sua própria casa, ou do escritório ou ainda pode estar em um shopping e entrar na sua loja funerária virtual para contratar seus serviços sem nenhuma objeção.

É mais prático vender serviços funerários pela internet?

O cliente da sua loja funerária virtual, vai conhecer seus produtos e serviços sem constrangimento, pressão ou incomodo e terá o tempo que precisar para avaliar, ver as opções de urna/caixão que você oferece, ler a descrição dos seus serviços com a informação correta, não correndo o risco de ser orientado de forma errada ou equivocada.

Assim, o público vai visitar sua loja funerária sem medo, conhecer a qualidade de seus serviços, se atualizar das informações e ainda poder compartilhar sua empresa por meio das redes sociais para outras pessoas.

A loja virtual vai aumentar no volume de vendas?

Não vou dizer que logo no início você terá pedidos, mas irá se destacar sobre seus concorrentes e chamar a atenção por ser provavelmente a primeira loja funerária em sua cidade com vendas direto pela internet.

É normal que as vendas não comecem imediatamente, pois dependendo da sua região é preciso técnicas específicas, uma boa campanha de marketing, uma fase de adaptação aos recursos da loja virtual e um aprendizado nessa nova maneira de vender. Mas aos poucos sua loja irá crescer, e as vendas começarão acontecer.

É difícil abrir uma loja funerária virtual?

O procedimento de criação de uma loja virtual deve ser realizado por especialistas. O empresário não precisa ser expert em internet, mas os criadores da sua loja sim. A empresa interessada precisa apenas nos procurar, o restante nós fazemos.

Loja virtual diminui vendas da loja física?

As duas juntas oferecem uma boa oportunidade de aumentar os atendimentos. Um endereço fixo traz credibilidade a uma loja virtual. Já a loja virtual é mais fácil para as pessoas obterem informações sobre seus serviços. Existem aqueles que vão conhecer sua loja física e contratarem pela sua loja virtual, mas também acontecerá o inverso, os que vão lhe conhecer pela loja virtual e contratarem em sua loja física, por isso elas se complementam.

Vou precisar mudar os preços?

A concorrência existe também no mundo digital, tenha a certeza de que os concorrentes legais e até os “intermediadores” criam ofertas. Porém, os preços são relativos aos



Site da empresa E-Commerce Funerário, que facilita a entrada de empresas funerárias no mundo da venda online.

serviços e qualidade do que você oferece. Então não é preciso mudar os preços, a sua loja virtual irá ajudar você a justificar e agregar valor ao preço que você pratica.

E ainda, na internet você também pode usar a estratégia de “oferta futura” distribuindo cupons virtuais para contratação online da sua funerária, garantindo uma reserva de mercado de novos clientes que precise contratar um atendimento.

Quem irá comprar na loja virtual funerária?

Quem usa a internet, quem pesquisa na internet, quem está nas redes sociais, quem quer facilidade e privacidade. Este é o perfil do público consumidor digital. Veja a seguir, em que geração na evolução de compra do consumidor sua funerária se enquadra:

- . **1ª Geração** - Funerárias que possuem somente loja física;
- . **2ª Geração** - Funerárias que possuem loja física + Página na internet;
- . **3ª Geração** - Funerárias que possuem loja física + Página na internet + Loja virtual.

Estima-se que 70% das empresas funerárias no Brasil estão na 1ª Geração, apenas com loja física, e 30% das funerárias estão na 2ª Geração, com loja física + página na internet. Mas o encontro com o público consumidor na internet será na 3ª Geração, que são as funerárias com loja física + página na internet + Loja virtual.

Qual o investimento para montar uma loja virtual?

Não é necessário gastar rios de dinheiro para criar e manter uma loja virtual funerária, você irá gastar menos

que o valor de um tanque de gasolina mensal para ter uma loja virtual com tudo funcionando e personalizada com seu logo, sua marca, e todas as funções do “e-commerce funerário” configuradas para você.

Além ainda de um exclusivo sistema “gerador de clientes” na internet, para divulgar sua loja diretamente ao público e na região que desejar.

Análise da equipe editorial

A venda pela internet é o futuro do setor funerário? Difícil de dizer, ainda mais considerando que o serviço funerário é repleto de peculiaridades, leis, fiscalizações, restrições, etc. Mas é difícil imaginar o futuro sem a internet relacionada a todos os tipos de transações.

O que esperamos é que com esta matéria você tenha mais informações para tomar suas decisões e encontrar os caminhos necessários para o sucesso.

Mais informações: www.efunerario.com.br.



GESTOR INTELIGENTE É GESTOR BEM ASSESSORADO.

CONSULTORIA ONLINE - Nossa equipe de profissionais de marketing e gestão, trabalham de forma online e exclusiva para o cliente na região, em diferentes demandas.

Análise de mercado

MIV (Manual de Identidade Visual) - Plano de negócio. Reposicionamento de marca.

Planejamento - Orientação para definir as modalidades, preço e composição do plano.

Orientação técnica - Contrato de adesão. Modelo de proposta. Manual de vendas.

Retenção - Implantação de soluções secundárias voltadas para retenção.

CONSULTORIA PRESENCIAL

Gestão de pessoas - Montagem de time corporativo engajado por propósito único.

Mais Competitividade - Ajudar sua equipe a desenvolver mecanismos de agilidade para serem conectados a todos os projetos.

Treinamento em Vendas - A Mpires disponibiliza um profissional em sua empresa, para consolidar o trabalho do grupo e iniciar o processo de recrutamento, seleção e treinamento de equipe comercial, além de levar orientações estratégicas para a venda do plano.

Liderança - Identificação de líderes. Desenvolvimento de rotinas de liderança.

Inovação - Verticalização da carteira. Plano pet.



MPIRES
CONSULTORIA

77 9 99582862

mpiresconsult@gmail.com

Sesf-RS forma primeira turma do curso Gestão é Vida

A primeira edição do curso “Gestão é Vida” encerrou no dia 11 de dezembro com a formação de 16 alunos. Os temas trabalhados no quinto e último módulo do treinamento foram “Estratégias de Venda e Técnicas de Venda”. A capacitação, inédita no Estado, foi promovida pelo Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (Sesf-RS) e realizada pelo Grupo Valor. Teve duração de cinco meses, com 10 encontros presenciais. As aulas ocorreram no Campus I do Senac-RS, em Porto Alegre, e foram ministradas pelo consultor Alexandre Müller. O objetivo do curso foi de levar aos alunos conhecimentos referentes a planejamento estratégico.

A entrega das declarações de participação se deu logo após a última aula, em um almoço de confraternização no Piquete Parceria Gaudéria, na Capital. Os certificados de conclusão foram encaminhados posteriormente. A funerária a qual cada aluno atua também foi certificada, mas com um selo de excelência em gestão.

Completaram o treinamento Bernardo de Souza Theodoro, de Lages (SC); Carlos Eduardo Rech, de Sobradinho; Claunei Carvalho Szczepaniak, de Camaquã; Edson de Barros Petry, de Rio Pardo; Felipe



Schaumloeffel, de Dois Irmãos; Franciele Torma, de Estância Velha; Gabriela Souza de Abreu, de Porto Alegre; Lucas Silva, de Porto Alegre; Márcia Klein, de Montenegro; Marina Gonçalves Dutra, de Arroio dos Ratos; Norberto Azambuja, de General Câmara; Pedro Brassioli Júnior, de Canoas; Rodrigo Cogo, de Passo Fundo; Sabrina Adam Lotti, de Carazinho; Tâmelá Gonçalves Aguiar, de Arroio dos Ratos; e Valeska Bourscheit de Azambuja, de General Câmara.

Texto e foto: Jair Farias - Jornalista

Setor funerário brasileiro não será igual Itália

O Brasil não passará pelo mesmo problema da Itália de sobrecarga de seu setor funerário. Esta é a avaliação do presidente da Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário (Abredif), Lourival Panhozzi.

“Meu setor só para em duas situações: se meu pessoal for contaminado ou se forem cortadas nossas vias de suprimentos. Se as fábricas de materiais não fecharem, vamos funcionar completamente. Se esses dois fatores estiverem garantidos, não acontece no Brasil o que aconteceu na Itália em hipótese nenhuma”, afirmou à coluna.

Panhozzi minimiza o impacto que um eventual pico de mortes causadas pela Covid-19 possa ter até junho, como espera o Ministério da Saúde. Segundo ele, os meses que vão até agosto costumam registrar um número maior de mortes, devido ao inverno e, por isso, as fábricas já estão preparadas para elevações.

“Tenho esperança de que não vamos chegar nesses números calamitosos dos matemáticos. Mas, mesmo se fizermos o dobro de funerais no Brasil, salvo casos excepcionais, a maior parte dos municípios no Brasil vai conseguir atender”, afirmou.

Sua atenção está mais voltada para as metrópoles, já que qualquer aumento representa muito em números absolutos. “Uma situação delicada são as metrópoles. Em São Paulo, por exemplo, se o número de mortes pular rapidamente de 250 para 500, já é uma situação que merece atenção”.

O presidente da associação afirma que o setor já tem tomado medidas extras para evitar qualquer colapso. A maior parte das empresas já adotou tempo reduzido para os funcionários e o protocolo é que os velórios tenham duração de até quatro horas, com até dez pessoas.





GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

*“Excelência
em qualidade
e inovação!”*

CG (14)3652-4149

Ref. AR 06 • Ipê



Grã Luxo

Ref. 60 • Faraó



Ref. 90 • Diplomata



Rapaz apaixonado

O rapaz apaixonado diz a sua amada:

– Eu posso não ser rico, não ter dinheiro, apartamentos de luxo, carros importados ou empresas como o meu amigo Carlos Eduardo, mas te amo muito, te adoro meu amor, você é minha vida!

Ela o observa com lágrimas nos olhos, abraço o rapaz e diz bem baixinho no seu ouvido:

– Se você me ama de verdade, me apresenta esse Carlos Eduardo...

Genro na delegacia

O delegado para o genro da vítima:

– Quer dizer que o senhor viu um homem agredindo sua sogra e não fez nada?

E o genro, diz:

– Eu ia ajudar, mas achei que dois caras batendo numa velha já era covardia demais.

Foco no trabalho

Uma mulher entra no bar nua e pede uma cerveja. O dono do bar a olha dos pés à cabeça, depois vai ao

freezer e pega uma cerveja geladíssima. Ela toma rapidamente e pede outra.

O dono do bar olha para a mulher, olha, olha, olha, fica olhando, olha e olha de novo, até que a mulher diz:

– O senhor nunca viu uma mulher pelada, não?

E o dono do bar tranquilo responde:

– Ver eu já vi, só estou querendo saber de onde você vai tirar dinheiro pra pagar as cervejas!

Loucos

Três loucos se encontram no pátio do hospício:

– Muito prazer, sou Napoleão Bonaparte! – apresenta-se o primeiro.

– Eu sou Jesus, o filho de Deus! – diz o outro.

– Deixe de ser mentiroso, rapaz. Eu não tenho filho deste tamanho!

Quinto Elemento

Depois de sonhar com um número 5 enorme e brilhante, todo de ouro e diamantes, o apostador resolve seguir o palpite. Pega a programação dos páreos e examina a quinta corrida. O cavalo número cinco do quinto páreo se chama Quinto Elemento.

Assim, no resto do dia, ele faz tudo relacionado ao número cinco: come cinco pãozinhos no café da manhã, corre cinco quilômetros, toma um banho de cinco minutos e veste a quinta camisa que encontra no armário. No hipódromo, compra cinco programas, aposta 555 dólares no quinto cavalo do quinto páreo e se senta na quinta fila da arquibancada.

E, quando é dada a partida, assiste a tudo e vê seu cavalo chegar em quinto lugar.

Misterioso Caubói

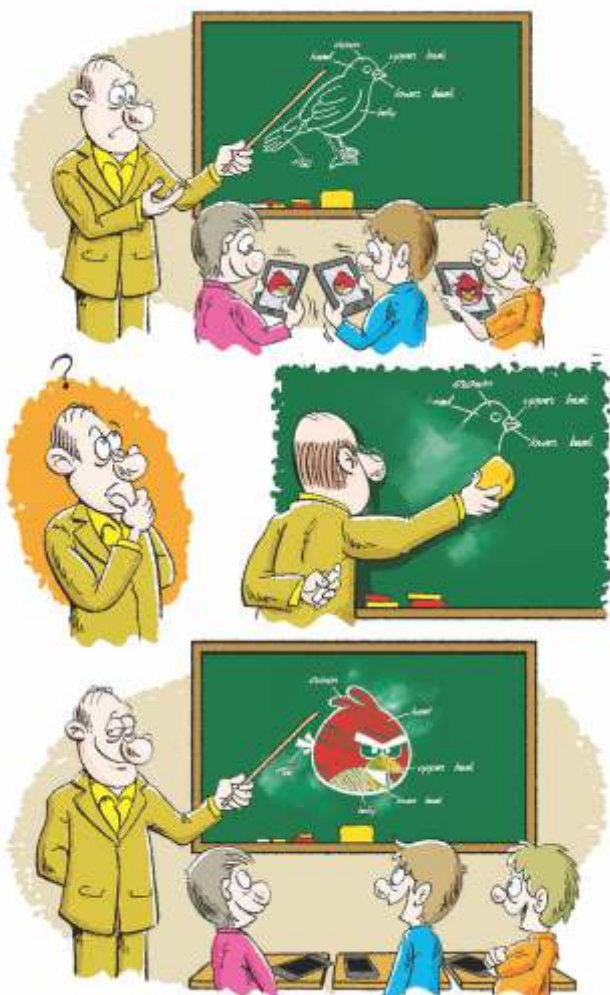
De férias no Arizona, um grupo de turistas ingleses vê um misterioso caubói deitado na beira da estrada, com o ouvido colado ao chão.

– O que está acontecendo? – perguntam.

– Um cavalo cinza e um cavalo marrom estão puxando uma carroça com dois homens – diz o caubói. – Um dos homens está de camisa vermelha, o outro de camisa preta. Eles seguem para o leste.

– Uau! – exclama um turista. – Você sabe tudo isso só de botar o ouvido no chão?

– Não – responde o caubói. – Eles acabaram de me atropelar.



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



A proteção da sua equipe EM PRIMEIRO LUGAR!

Com a recente pandemia atribuída ao coronavírus, precisamos zelar ainda mais pela segurança e proteção das equipes funerárias que lidam diretamente no contato com possíveis corpos infectados. E ao precisar de **Equipamentos de Proteção Individual** de qualidade e com preços justos, conte com a **Funear!**

VEJA EM NOSSO SITE NOSSA
LINHA COMPLETA DE EPI'S




Frete grátis
para o estado
de SP*


Variedade



Funear
ARTIGOS
FUNERÁRIOS

☎ 11 4692-5451 📞 11 9 7204-9801

📧 funear 📱 f/funear 📺 /funear_news

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

“SIM”
**FUNERÁRIAS
LEGALIZADAS**

**Ocupem seu lugar
na internet**



**“Funerária” que não possui
Loja Física e Cnpj**

Utilize o cupom AFFAF50 e ganhe 50% de desconto
em todas as lojas virtuais | validade março/2020



Loja serviço funerário a partir R\$ 99,00 mensal com o cupom AFFAF50



Acesse: efunerario.com.br

Whats: 11 980763223

E-mail: contato@efunerario.com.br

FORNECIDO POR LOJCOMM WEBLUTO – SOMENTE PARA “FUNERÁRIA LEGAL” COM CNPJ E LOJA FÍSICA.

APOIADORES: Lojcomm WebLuto – Fornecedor de loja virtual para o segmento funerário | e-commerce funerário | Inovare Congresso Funerário | Feira Funerária Brasil | Laidom Cursos | Guia Funerário Acembra – Sincep | Portal Todas Funerárias News | Junte-se a nós Facebook-Instagram: Efunerario.