FUNERÁRIA EM FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #03 . jul/2014

Expositores já confirmados, mapa da feira, cursos, palestras, hotéis, opções de passeio e muito mais. Comece já a programar sua visita à Exponaf!

AFFAF
Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários

EXPONAF

Exposição Nacional de Artigos Funerários

PRESENÇA CONFIRMADA

Diversas empresas do setor funerário já confirmaram participação na Exponaf

Crematórios & Incineradores
Grupo Bruschetta
CAS
Castiçais Araçatuba
Cenáculo
CH Group
Cipreste
Dz Vino
Espírito Santo
Feira Funerária
Felix
Fenícia
Fundição Paiva
Funeart
Godoi Santos
Invol
KG
Grupo Laidom
Indústria Metalúrgica São Thiago
Modial
Polo Vida
Procopio Special Vehicles
São Carlos Artigos Funerários
Seta
SIM
Tanart

16 a 18 de outubro . Expotrade
Curitiba . Pinhais/PR . www.EXPONAF.com.br

Organização e Vendas

única

Fone: (41) 9855-3340 - 9842-4444 - 9685-2855
www.unicacuritiba.com.br
exponaf@unicacuritiba.com.br

Promoção

AFFAF
Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários

Rua Albino Silva, 54 - São Francisco
Fone: (41) 3093-0399 - Curitiba - PR
E-mail: contato@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br

Da Vinci
MONTADORA

. Lançamento ***Da Vinci*** Montadora
. Plataforma ***GM Montana 2015***

PRESENÇA CONFIRMADA
EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br

Modelo MARSHALL CAPOTA DA VINCI 2015

Carenagem em Fibra Removível tipo Capota

. 02 Mesas em Aço Inox (Mesa Superior Removível)
. Interior em Gel Coat (Lavável)
. Iluminação Interna com Spots em Aço Escovados (Iluminação Mesa Superior e Mesa Inferior)
. Prendedores para Urnas com Cintos em Couro Personalizado (Opcionais)
. Grade Frontal Diferenciada em Fibra de Vidro (Opcional)
. Assistência Técnica Permanente

Compare e Comprove nossa qualidade, faça-nos uma consulta através dos canais de Atendimento:

www.davincimontadora.com.br
contato@davincimontadora.com.br

Fone: (41) 3587-0674
São José dos Pinhais - PR

Da Vinci
MONTADORA

Os móveis certos para sua sala de homenagem

PRESENÇA CONFIRMADA
EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br

. Design exclusivo, acabamento personalizado
. Revestido em fórmica lisa, texturizada ou rajada
. 05 peças compõem este conjunto
. 02 Luminárias com Floreiras em Aço Inox
. 01 Eça / Suporte para Urnas
. 01 Altar Central com Cruz em Aço Inox e Iluminação em Led´s
. 01 Porta Livros

A laminação das fórmicas podem ser escolhidas de acordo com o gosto do cliente.

Conjunto Virmond

Orçamento pelo site ou e-mail:
www.davincimontadora.com.br
contato@davincimontadora.com.br

Fone: (41) 3587-0674
São José dos Pinhais - PR

Índice

Confira os destaques desta edição

FUNERÁRIA EM
FOCO
AFFAF . #03 . jul/2014

. Editorial 05
. Clipping 06
. Seu Espaço 08
. Agenda do Setor 08
. Marketing 16
. Psicologia 18
. Seu Direito 20
. Curiosidades 22
. Facebook: não peque no conteúdo 24
. Espaço Mulher 28
. Serviço Funerário para Pets 31
. Sindicatos 37
. Humor 38

AFFAF tem nova diretoria

05

Saiba tudo sobre a feira que irá movimentar o setor funerário em 2014

10

Cemitério Ecológico: Conheça esta tendência

32

Morre pioneiro em feiras funerárias

35

AFFAF
Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários

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

Escritório AFFAF
Rua Albino Silva, 54
Bairro São Francisco - Curitiba - PR
Fone: (41) 3093-0399
contato@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br

Diretoria AFFAF
Celso Moraes
Presidente
José Geraldo Bonato
Vice Presidente
André Luis Bonato
1º Secretário
Marco Viola
2º Secretário
Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro
Adalto Paiva
2º Tesoureiro
Oscar Rodrigues Froes
Antônio Carlos Marinho
José Benedito Bruschetta
Carlos Alberto de Souza
Conselho

Projeto Gráfico
Luis HS
44 9142.2444

Jornalista Responsável
Alethea Corrêa
DRT 8834/PR

Impressão
WL impressões

Tiragem desta edição:
6.000 Revistas

Nossa Capa

Nova Diretoria da AFFAF é eleita em Curitiba

A AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) elegeu no último dia 10 de julho sua nova diretoria, em reunião realizada em Curitiba/PR. As mudanças porém, são poucas, sendo que o cargo de Presidente continua ocupado por Celso Carlos de Moares, tendo como seu vice José Geraldo Bonato.

A criação da AFFAF teve como principal objetivo a união das empresas que compõem o mercado fornecedor para o setor funerário. Desde o início todos os envolvidos sabiam que os desafios seriam grandes. Mas aos poucos, cada barreira vem sendo enfrentada e superada de forma digna.

Mesmo com as dificuldades naturais de navegar em novos mares, na busca por experiência, alguns frutos já estão surgindo, como a Revista Funerária em Foco e a realização da Exponaf ainda este ano, em outubro.

As falhas, as agendas apertadas, e até mesmo os pequenos conflitos de cada reunião fazem parte do crescimento. Com o tempo, todo o esforço do presente será revertido em grandes conquistas.

Todos os empresários que vem se dedicando na consolidação da AFFAF merecem os parabéns. Aos diretores, em especial o presidente Celso Moraes, desejamos muito sucesso nesta nova empreitada!

Sonhos estão se tornando realidade

O setor funerário está sempre em crescimento. Como fornecedores, precisamos estar nesta caminhada, principalmente no que diz respeito à união. Reconhecemos o esforço que muitos diretores funerários fizeram ao longo dos últimos anos em aproximar as empresas do setor funerário. Agora chegou o momento dos fornecedores também oferecerem espaços para fortalecer ainda mais as parcerias de sucesso que já ocorrem há tanto tempo. Neste sentido, estamos trabalhando em dois grandes projetos.

O primeiro é a revista Funerária em Foco, que atinge a terceira edição. Ainda está em fase de estudos e adaptações, mas já vem conquistando o leitores através de um visual moderno, alta qualidade de impressão e conteúdo de acordo com as necessidades do mercado. Já é a maior tiragem do setor funerário, distribuindo 5 mil revistas gratuitas a cada edição em todo o Brasil. É uma revista aberta a todo setor, com espaços para sindicatos, associações, inaugurações, histórias curiosas e novidades.

O segundo projeto é a Exponaf (Exposição Nacional de Artigos Funerários). É nesta nova feira do setor funerário que iremos concentrar nossos esforços a partir de agora, visando principalmente a melhor estrutura e as melhores condições de negociação para os visitantes. E assim como nossa revista, a Exponaf também está aberta para todo o setor funerário, tanto que estamos planejando duas grandes ações durante a feira dedicadas exclusivamente as entidades representativas do setor funerário: um espaço para exposição das entidades e uma mesa redonda onde convidaremos alguns sindicatos para apresentar seu trabalho, e assim servir de exemplo para outros que estão começando.

O que desejamos é manter nossos laços de parceria, amizade e respeito com todo o setor funerário. E para isto, contamos com seu apoio. Se houver dúvidas, ou precisar de mais informações, entre em contato.

Boa Leitura

Nova Diretoria AFFAF

01/07/14 . 30/06/16

Celso Moraes
Presidente

José Geraldo Bonato
Vice Presidente

André Luis Bonato
1º Secretário

Marco Viola
2º Secretário

Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro

Adalto Paiva
2º Tesoureiro

Oscar R. Froes
Conselho

Antônio Carlos Marinho
Conselho

Carlos Souza
Conselho

José B. Bruschetta
Conselho

Funerária é acusada de cortar os pés de defunto para caber em caixão

A dona de uma funerária em Grahamstown, na África do Sul, foi obrigada a comparecer no tribunal, depois que um dos funcionários a denunciou por ter ordenado que ele cortasse os pés de um cadáver para que o morto coubesse no caixão.

Ronel Mostert pediu para que o empregado serrase os pés do homem que tinha 33 anos. Siphamandla Dyasi guardou este segredo por três anos. De acordo com ele, Mostert ameaçava os funcionários para manter silêncio total sobre o caso.

Somente após três anos, o funcionário que serrou os pés teve coragem de colocar a boca no trombone. Ele afirmou ser assombrado pelo fato e disse que durante todos esses anos teve muitos pesadelos.

Segundo a polícia, mais acusações de mutilação dos mortos surgiram na funerária desde que o segredo foi revelado.

Fonte: www.r7.com

Brasil até morrer: funerária do Sertão de PE vende caixão verde e amarelo

Quase todo mundo já ouviu um amigo, parente ou vizinho dizer que torce para o time do coração até morrer. Aproveitando essa paixão dos fanáticos torcedores e o clima de Copa do Mundo, uma rede de funerárias no Sertão de Pernambuco resolveu investir, passando a oferecer aos futuros clientes caixões personalizados com as cores da Seleção Brasileira. Segundo a gerente de uma das filiais, Edineide Saraiva, já teve gente que conseguiu realizar o sonho de ser enterrado com as cores da seleção canarinho.

"Nossa funerária trabalha com planos funerários. A pessoa faz um determinado plano e quando precisa, a gente oferece alguns serviços extras, como a substituição de urna. Quando oferecemos a troca da urna e levamos a família para ver o mostruário, eles viram a urna do Brasil e se encantaram, porque o pai era do tipo de pessoa que defendia o time do Brasil até dizer chega, independente de ter jogador perna de pau, ele defendia a seleção até a morte. Aí a família decidiu comprar a urna e fazer a última homenagem ao falecido", conta Edineide, que é filha do proprietário da funerária.

Durante a Feira de Comércio de Ouricuri (Fecou), realizada recentemente, o caixão verde e amarelo foi uma das sensações do lugar. Quem passava pelo stand da funerária tirava uma foto para eternizar o fúnebre momento. "O caixão fez sucesso, pois no meio de uma feira que tem stands de móveis, de bebidas, comida, artesanatos, de tudo, de repente você se depara com uma funerária com caixões diferentes, chama atenção", explica a gerente.

Como a morte é um compromisso inadiável, mas que não tem hora marcada, Edineide garante que para quem sonha em ser sepultado em um caixão com as cores do Brasil ou do time do coração, basta encomendar antes, ou, caso o fanático não esteja mais entre nós, que um familiar faça o pedido.

"Você manifesta sua vontade, nós registramos, quando for a hora de utilizar o serviço, nós passamos tudo para a família, com os custos e eles decidem", conclue a gerente.

Fonte: globo.com

Peso complicou cremação de homem considerado mais gordo do mundo

O corpo do mexicano Manuel Uribe, 48, considerado o homem mais gordo do mundo pelo Guinness World Records, em 2007, foi cremado em uma funerária em Monterrey, no Estado de Nuevo León, no México. A funerária que havia se comprometido em cremá-lo acabou recusando o serviço por causa do peso de Uribe. O trabalho foi assumido por outra que ofereceu o trabalho gratuitamente para a família.

Para retirar o homem do hospital universitário onde ele morreu após complicações cardíacas, foi necessário um guindaste. Segundo informações do jornal mexicano Excelsior, a temperatura do forno do crematório precisou ser aumentada em 60% por causa das dimensões do corpo. Um serviço religioso foi realizado em seguida em uma capela na capital do Estado de Nuevo León.

Ainda de acordo com o periódico, "Meme", como era chamado carinhosamente pelos familiares e amigos, recebeu homenagens dos seus entes queridos. Um dos seus amigos chegou a cantar no funeral. O irmão mais novo de Manuel, Jorge Luis Uribe, agradeceu toda a atenção dada ao irmão morto pela sociedade e pelos meios de comunicação.

A urna contendo os restos mortais de Uribe ficará na casa da mãe dele, Otilia Garza Alanís, onde poderá ser visitada. Manuel Uribe chegou a pesar 597 kg em 2007, quando recebeu do Guinness World Record o título de homem mais gordo do mundo. Ele pesava 394 kg quando morreu. Uribe estava internado no hospital universitário de Monterrey desde o dia 2 de maio, por causa de complicações no coração.

Fonte: www.tribunahoje.com

Sistema Integrado para Gestão de Funerárias

A **Consultoria Integra**, possui clientes em vários estados brasileiros, desenvolvendo exclusivamente sistemas voltados para o setor funerário, que atende empresas de pequeno, médio e grande porte. Desde sua existência é parceira da **WAF Artigos Funerários**.

- Controle de Planos
- Convalescente
- Convênios
- Óbitos
- Vendas
- Frotas - Veículos
- Contas a Receber
- Contas a Pagar
- Fluxo de Caixa
- Estoque
- Gráficos
- Relatórios

consultoria INTEGRA

Sistema de cobrança via ANDROID

Suporte
Segunda a Sábado

Agende uma demonstração
15 3537-1550
contato@consultoriaintegra.com.br

Amigo Celso e demais amigos e membros da diretoria. Quero parabenizá-los pela iniciativa da AFFAF e dizer da minha torcida para o sucesso, pois o setor funerário precisa de pessoas como vocês. Gostaria também de parabenizá-los pela Revista Funerária em Foco, revista de boa leitura e assuntos interessantes. E com certeza estaremos prestigiando a Exponaf em outubro próximo. Grande abraco e muito sucesso.

Tozé Izatto - Funeraria Jauense - Jaú/SP

Caro amigo Tozé Izatto, em nome de toda diretoria, agradecemos as palavras de apoio e será um prazer recebê-lo na Exponaf.

Vi esta revista em uma funerária e achei importante conhecer mais sobre o setor, para assim realizar melhores vistorias e saber o que existe de mais moderno no setor funerário.

Hilda Canabarro - Fiscal Sanitária Prefeitura de Canoas/RS

Olá Hilda, que bom que nossa revista foi útil também em sua área. Irá receber a revista sim e se quer realmente conhecer o que existe de mais moderno no setor funerário, venha conhecer a Exponaf em outubro!

Recebi a edição de abril de 2014 da revista Funerária em Foco. Meus sinceros cumprimentos a equipe editorial, pois o conteúdo da mesma esta à altura dos diretores funerários que buscam aperfeiçoamento dentro do empresariado funerário. É com união que vamos cada vez mais nos profissionalizar, elevando cada vez mais o reconhecimento de nossa classe. Parabéns, vocês são "Gente que Acontece".

Valdir Gomes Machado - Plancefs - Soledade/RS

Caro Valdir, suas palavras nos dão ainda mais ânimo para continuar esta jornada. Obrigado!

Parabenizo toda a diretoria da AFFAF pela revista e pela iniciativa de contar um pouco mais sobre as mulheres no setor funerário. Li a reportagem com a Fátima e me identifiquei com a historia. Vou contar um pouquinho da minha historia pra vocês. Tinha uma amiga minha que trabalhava numa funerária em Itatiba, interior de São Paulo, e eu sempre ía na funerária com ela, até que um dia fui apresentada ao Felicio, meu marido, sobrinho do dono da funerária e desde o inicio nos demos bem. Rolou uma paquera de ambas as partes. Muito curiosa e interessada para saber mais a respeito de funerária comecei a acompanhar a rotina dele, até que um dia ele me convidou para levar um corpo ate o IML de Jundiai/SP, eu prontamente aceitei e lá começou nosso namoro, graças a algumas baratas que haviam no local, coisa que até hoje morro de medo. Detalhe: era dia 02 de novembro de 1997, dia de finados. Já se passaram 17 anos, juntos conquistamos a nossa funerária na cidade de Morungaba/SP. Muitas coisas se passaram ao longo dos anos, e sempre buscamos aprimorar nossos conhecimentos, para que possamos atender da melhor forma possível a população de nossa cidade.

Patricia Zuccon - GSM Assistencial Funeral

Parabéns Patricia, linda história. O amor é assim, nasce nos pequenos detalhes e também em detalhes engraçados. Nesta edição temos outra história muito interessante no espaço mulher, vale a pena conferir. E mande uma foto sua com seu esposo para publicarmos na próxima edição, tenho certeza que todos os leitores ficarão curiosos para conhecer o casal. Abraços e sucesso em seus empreendimentos.

Agenda do Setor

Agosto . 2014

. Curso de Cremação: Dias 05 e 06 de agosto, em Curitiba, PR. Mais informações pelo site: www.cenaculocerimonias.com.br, pelo e-mail: contato@cenaculocerimonias.com.br ou pelo Telefone: (41) 3071-6006

. Curso Cerimônias de Luto: Dias 07 e 08 de agosto, em Curitiba, PR. Mais informações pelo Fone: (41) 3071-6006, pelo site www.cenaculocerimonias.com.br ou pelo e-mail: contato@cenaculocerimonias.com.br

. Curso 4 em 1 - Tanatopraxia, Tanatopraxia Avançada, Restauração Facial e Técnicas de Venda de Tanatopraxia: De 10/08/14 à 15/08/2014, em Campina Grande, PB. Para mais informações ligue: (83) 3321-0510.

. Curso Formação de Gerentes e Supervisores de Vendas de Planos Funerários: dias 13, 14, 15 e 16 de Agosto - Hotel Meridional em Fortaleza, CE. Informações: www.cipreste.net ou (44) 3246-2443.

. 1º Encontro do Setor Funerário de Mato Grosso do Sul: Realização da AEPAF-MS. Dia 22 de Agosto, no Grand Park Hotel em Campo Grande, MS. Informações: (67) 3042-4500.

. Curso de Coroas de Flores: dia 31 de Agosto em Caruaru, PE. Informações: www.laidom.com.br/cursos ou (41) 3296-1275.

Setembro . 2014

. Curso Reconstituição Facial e Necromaquiagem: 01 e 02 de setembro, em Caruaru, PE. Informações: (41) 3296-1275 ou www.laidom.com.br/cursos

. Qualificação de Agente Funerário: 03 e 04 de setembro, em Caruaru, PE. Informações: www.laidom.com.br/cursos ou (41) 3296-1275.

Outubro . 2014

. Curso Tanatopraxia: 01 a 05 de outubro, em Botucatu, SP. Mais informações pelo site: www.funerarianet.com.br, pelo e-mail: ctaf@ctaf.com.br ou pelo Fone: (14) 3882-0595.

. Curso Reconstituição Facial: 04 e 05 de outubro, em Botucatu, SP. Informações pelo site: www.funerarianet.com.br, pelo e-mail: ctaf@ctaf.com.br ou pelo Fone: (14) 3882-0595

. EXPONAF - Exposição Nacional de Artigos Funerários: Organizada pela AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários), tem tudo para ser a grande novidade do setor em 2014. De 16 a 18 de outubro, das 13 às 19h, no Expotrade Convention Center, em Pinhais, Curitiba, PR. Mais informações: contato@affaf.com.br ou pelo site www.exponaf.com.br

. Coroa de Flores e Ornamentação de Urna: 18 de outubro, em Curitiba, PR. Informações: www.laidom.com.br/cursos ou (41) 3296-1275.

. Marketing e Comunicação para o Setor Funerário: 19 de outubro, em Curitiba, PR. Informações: (41) 3296-1275 ou www.laidom.com.br/cursos

GRUPO

Bruschetta

Produtos confiáveis. Marcas de respeito.

www.bruschetta.com.br

ISR
Desde 1970
Indústria Santa Rita

Montefiori

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

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

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br
ARTIGOS FUNERÁRIOS

Curitiba

Em outubro, o setor funerário vai se encontrar aqui!

Curitiba acaba de passar por uma verdadeira prova de fogo, no que diz respeito à sua capacidade de receber grandes eventos. A capital paranaense não deixou a desejar, destacando-se como uma das cidades sedes da copa do mundo mais preparadas e organizadas. Além da estrutura renovada, facilitando muito a locomoção dos visitantes, a cidade é destaque também nas opções de passeio, espaços culturais e farta gastronomia.

Faltando pouco mais de três meses para a realização da Exponaf (Exposição Nacional de Artigos Funerários) esta notícia não poderia ser melhor. Nos dá a certeza de que a escolha da cidade foi acertada, pois além das vantagens já citadas, a posição geográfica da cidade facilita a chegada de visitantes de todas as regiões do Brasil, e conta com aeroporto moderno.

O potencial turístico de Curitiba é tão grande, que não é preciso muito esforço para falar sobre boas opções de passeio. Só para ilustrar, os visitantes da Exponaf poderão incluir em suas agendas duas boas atrações: jantar no restaurante Italiano Madalosso, que segundo o Guines é o restaurante que mais serve refeições no mundo; e viagem de trem até Morretes, cidade histórica do litoral paranaense, que serve o prato típico da região, o barreado.

Mas nem só de passeios se faz uma feira funerária, por isso vamos relacionar nas página a seguir os expositores já confirmados para a feira, além do mapa completo com a distribuição dos estandes. E para quem gosta de organizar sua viagem de forma antecipada, trazemos também a lista dos hotéis oficiais da feira e a agência de turismo oficial, que dará todo o suporte aos visitantes.

Outra novidade é o site exponaf.com.br, onde todas as novidades sobre a feira serão divulgadas. Ainda em julho, o formulário para cadastro dos visitantes, que garantirá a retirada da credencial, estará disponível. O trabalho segue firme, e contamos desde já com sua presença!

Programação Oficial

EXPONAF

Exposição Nacional de Artigos Funerários

Seguindo a tradição das grandes feiras, a Exponaf quer unir boas oportunidades de negócios, lazer e crescimento profissional. Neste sentido, os horários foram definidos de forma a favorecer tanto a participação nas palestras, como a visitação aos estandes, e ainda sobrar um bom tempo para ótimos passeios.

Como inovação, programamos visitas técnicas em alguns empreendimentos funerários da cidade, e teremos um grande jantar de confraternização em um dos restaurantes mais famosas da capital paranaense. Confira todas as atrações a seguir e programe-se!

Quinta Feira . 16/10/14

. 13h Abertura do Evento e na sequência Feira
. 16h Palestra com ***Prof. Luiz Almeida Marins***
. 19h Encerramento da Feira

Sexta Feira . 17/10/14

. 10h30 Palestra com ***Leonardo Malavé***, "A formação do profissional funerário"
. 12h Palestra com ***Jefferson Mesquita Paes***, "O Caminho do Sucesso para as Empresas Familiares"
. 13h Feira
. 19h Encerramento da Feira
. 20h Jantar no ***Restaurante Madalosso***
. 21h30 ***Programação Cultural*** no Restaurante Madalosso

Sábado . 18/10/14

. 8h30 Palestra com a Psicóloga ***Solange Wiegand***, "Sobre a Morte e o Morrer"
. 10h30 Palestra com a historiadora ***Clarissa Grassi***, "Os Cemitérios como Espelhos das Cidades: a Arte, História e Patrimônio"
. 12h Palestra com o ***Eng. Maurício Doré***, "Gestão Ambiental de Cemitério, Crematório e Sistema Funerário"
. 13h Feira
. 19h Encerramento da Feira

Domingo . 19/10/14

. 9h Visita Técnica

PACOTE PROMOCIONAL DE PALESTRAS

. **6 Palestras** (conforme programação)
. 1 Convite Individual para o ***Jantar de Confraternização no Madalosso*** (17/10/14)
. 1 Ingresso para a ***Visita Técnica*** com direito à almoço
. ***VALOR: R$ 300,00***
. *Preço válido até 31/08/14*
. ***Informações e Vendas:*** *(41) 9855-3340*

EXPONAF
Exposição Nacional de Artigos Funerários

Mapa da Feira

De 16 a 18 de outubro de 2014, das 13h às 19h
no EXPOTRADE CONVENTION CENTER

AFFAF
Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários

www.EXPONAF.com.br

Exponaf define Agência de viagens oficial do evento

A diretoria da AFFAF, em parceria com a Única Recepção e Eventos, são os organizadores da Exponaf (Exposição Nacional de Artigos Funerários). Todas as ações realizadas visam principalmente facilitar a vida de quem vai trabalhar e visitar a feira. Um ponto chave neste processo é a parte turística da feira, tanto na compra de passagens, hospedagem e opções de lazer.

Para que os visitantes e expositores tenham um atendimento profissional e especializado, a **Cadence Turismo e Eventos** foi escolhida para ser a agência oficial da feira. Através da Cadence diversas parcerias estão sendo firmadas com empresas aéreas, hotéis e restaurantes, além de roteiros turísticos que estão sendo organizados especialmente para os visitantes da Exponaf.

Comece já a organizar sua viagem à Curitiba e tenha toda a assessoria da Cadence à sua disposição.

Hotéis oficiais da Exponaf

Nos hotéis oficiais da Exponaf as tarifas são reduzidas e exclusivas para os visitantes. Faça sua reserva através da Cadence. É muito mais vantagem pra você! Todos os hotéis estão localizados em áreas centrais e tem fácil acesso ao local da feira.

Curitiba

. Hotel Master Express Curitiba - Rua Francisco Torres, 285
. Lizon Curitiba Hotel - Av. 7 Setembro, 2246 - Centro
. Hotel Nacional Inn Torres (antigo PROMENADE) - Rua Mariano Torres, 976
. Hotel CWB Express - Av. Visc. de Guarapuava, 2016 - Centro
. Alta Reggia Plaza Hotel Curitiba - Rua Doutor Faivre, 846 - Centro
. Hotel Nacional Inn - Rua Lourenço Pinto, 456 - Centro
. Novo Vernon Hotel - Av. Pres. Affonso Camargo, 455 - Centro
. Transamerica Prime Batel - Avenida do Batel, 1732 - Batel
. Slaviero Rockefeller - Rua Rockefeller, 11 - Rebouças
. Slaviero Slim Alto da XV - Rua Conselheiro Araújo, 435 - Alto da XV
. Hotel Roochelle - Rua Tibagi, 307 - Centro
. Hotel Savoy - Rua João Negrão, 568 - Centro

Pinhais

. Slaviero Executive Pinhais - Avenida Camilo de Lélis, 689 - Centro

CADENCE
TURISMO e EVENTOS

Contato: Maíra Carneiro
Fones: (41) 3046-0969 e (41) 9199-3608
Av. Sete de Setembro, 4214, cj. 702, Batel
www.cadenceturismo.com.br
facebook.com/cadenceturismo

Organização e Vendas

Fone: (41) 9685-2855
www.unicacuritiba.com.br
exponaf@unicacuritiba.com.br

única
recepção e eventos

Durante a Exponaf, além de bons negócios, ótimas opções de passeio e diversão!

. By Night em Curitiba

Passeio panorâmico noturno por Curitiba, visitando os pontos turísticos iluminados, com parada para fotos no Jardim Botânico e Ópera de Arame, seguindo pelo bairro de Santa Felicidade para degustar um belo jantar típico italiano, regado ao saboroso vinho da colônia.

Incluso: Jantar italiano *(bebidas e sobremesas por conta do cliente)*

Saída: 19h . **Retorno:** 23h

Preço por pessoa: R$ 150,00

. Serra do Mar . Passeio de Trem

Viagem de trem pela Serra do Mar, na centenária Estrada de Ferro Paranaguá-Curitiba até a cidade histórica de Morretes, vislumbrando a exuberância da maior porção de Mata Atlântica preservada no Brasil, além da magnífica engenharia de época. Visita à cidade de Antonina com seu casario colonial português e sua baía inebriante.

Incluso: Transporte em veículo de turismo, passagem de trem turístico, almoço típico em Morretes (barreado com frutos do mar) e Guia de Turismo.

Saída: 7h . **Retorno:** 17h

Preço por pessoa: R$ 190,00

. Ilha do Mel

Tranformada em Estação Ecológica, visando a preservação de suas riquezas naturais, a Ilha do Mel proporciona sensações inesquecíveis pela beleza de suas praias, costões, trilhas e morros. Viagem pela rodovia BR277 (Serra do Mar) com destino à Pontal do Sul para embarque em transporte marítimo até a ilha para início das caminhadas.

Incluso: Transporte em veículo de turismo, passagem para travessia de barco, almoço e Guia de Turismo.

Saída: 7h30 . **Retorno:** 17h

Preço por pessoa: R$ 350,00

. City Tour em Curitiba

Passeios pelos principais pontos turísticos da cidade, com paradas no Jardim Botânico, Ópera de Arame e Parque Tanguá. Panorâmicos no Teatro Guaíra, prédio histórico da Universidade Federal do Paraná, Passeio Público, Centro Cívico, Museu Oscar Niemeyer, Largo da Ordem e Rua das Flores.

Saída: 9h . **Retorno:** 14h

Preço por pessoa: R$ 55,00

Passagens Aéreas

TAM

20% de desconto na tarifa vigente na data de emissão.

Azul

10% de desconto na tarifa vigente na data de emissão.

CADENCE
TURISMO e EVENTOS

Contato: Maíra Carneiro
Fones: (41) 3046-0969 e (41) 9199-3608
Av. Sete de Setembro, 4214, cj. 702, Batel
www.cadenceturismo.com.br
facebook.com/cadenceturismo

A mais completa e moderna linha de Carros Funerários

Montana - Saveiro - Strada - Ranger - S10 - Furgão

Equipados com todas as necessidades que você precisa

CONFIRMADA

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS

16 a 18 de outubro

EXPONAF

Curitiba Pinhais/PR

exponaf.com.br

VENDAS E INFORMAÇÕES:

comercial@kg.ind.br

(55) 3511-8047

9135-4377 (Claro)

8100-6262 (Tim)

9711-8047 (Vivo)

RS 344 Km 38 - Cx Postal 31

Santa Rosa/RS - 98900-000

KG Transformações Veiculares

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:

Boleto Bancário

BNDES · MasterCard · VISA

CURTA E ACOMPANHE AS NOVIDADES:

KG Transformações Veiculares

www.kg.ind.br

luishs.consultoria@gmail.com

A difícil arte de manter clientes

Luis HS
Fotógrafo e consultor em Marketing

Conquistar definitivamente a fidelidade de um cliente é o sonho de todo empresário. Mas até grandes marcas sofrem com a perda de clientes. Vejamos a Coca Cola. Por muitos anos lutou contra diversos concorrentes ao redor do mundo, e na grande maioria das vezes venceu. Hoje, quem diria, o maior motivo da perda de clientes é o seu próprio produto. Não porque existem bebidas mais saborosas, mas por que as pessoas estão optando por um estilo de vida mais saudável, onde o refrigerante tem pouco espaço.

Já o dono de uma pizzaria sabe que suas pizzas nunca serão unanimidade. O paladar do cliente muda e está sempre em busca de novidades. Mas existem padrões que precisam ser mantidos, como a massa sempre fina e crocante, os recheios de boa qualidade e a agilidade na entrega do pedido. Com o tempo terá seu grupo de clientes fieis, que podem até experimentar novos sabores vez ou outra, mas retornarão com a certeza de que ali encontrarão sempre um produto de qualidade, bom preço e agilidade.

Na venda de plano funeral, a luta pela fidelidade não poderia ser diferente. Eu costumo dizer que temos dois grandes desafios. O primeiro é convencer o cliente a assinar o contrato, pagar a taxa de adesão e não cancelar dentro dos próximos três meses, que é o tempo que ele levará para adequar este novo compromisso ao seu custo de vida. O segundo é manter este cliente fiel, pagando suas mensalidades, por muitos anos.

Algumas estratégias para "prender" o cliente são consagradas no setor funerário. Talvez o mais famoso e ainda muito utilizado é o benefício em vida, caracterizado principalmente por convênios médicos e odontológicos, serviços de locação de aparelhos de recuperação, serviço de ambulância, entre outros. Alguns grupos funerários criaram estruturas grandes e complexas para atender seus clientes. Mas na prática, é um tipo de benefício que não dá certo em qualquer cidade, pois depende de muitos fatores externos e com o tempo pode se tornar até uma dor de cabeça para os diretores funerários.

Houve também o tempo das promoções, com sorteios de prêmios para os clientes com as mensalidades em dia, onde cada mensalidade paga dava direito a um cupom. Este tipo de benefício foi por um tempo deixado de lado por problemas de regulamentação das promoções com a Caixa Econômica Federal, devido ao modelo de negócio dos planos funerários, mas está retornando através de títulos de capitalização. É uma boa solução, principalmente se tiver uma comunicação eficiente junto ao público, ajudando a alavancar também novas vendas.

Destaco também a ampliação da estrutura como forte aliada pela fidelidade. Os clientes valorizam empresas que estão sempre em busca de novidades, agregando valor ao plano através de novas estruturas ou inovações nas estruturas existentes. Uma nova capela de velório, cemitério, ou serviço de internet grátis nas capelas existentes serão motivos para os clientes pensarem mais antes de cancelar o plano.

Mas é claro que isto não é tudo. Não podemos subestimar a inteligência do cliente apenas enchendo linguiça com benefícios que não são realmente vantajosos. Avalie o perfil do seu cliente e também da região onde você atua. Se sua cidade, por exemplo, tiver um bom serviço público de saúde, benefícios médicos podem não ser tão interessantes e talvez parcerias com clubes sociais, cinemas e agências de viagens podem ter mais resultado. Opte sempre por benefícios que agreguem valor a sua marca, apostando mais em qualidade do que quantidade.

Podemos até beber menos "guaraná preto", como diz meu filho de apenas três aninhos, referindo-se a Coca Cola, mas quando vamos comprar sucos, chás e até água mineral, qual a marquinha pequena impressa na embalagem que nos indica que ali tem qualidade? Claro que é a logomarca inconfundível da grande fabricante de refrigerantes. Então lembre-se, o maior benefício da sua empresa, e que definirá a fidelidade, ou não, dos seus clientes, é o valor que está em sua marca.

"Não podemos subestimar a inteligência do cliente apenas enchendo linguiça com benefícios que não são realmente vantajosos. Avalie o perfil do seu cliente e também da região onde você atua."

É Fácil Vender Planos Funerários?

Nenhuma empresa cresce, desenvolve, evolui se não tiver fluxo de caixa, capital de giro. Não existem fórmulas mágicas. Em nosso tempo, com a globalização e a competição cada vez mais acirrada, o empresário do ramo funerário, não pode ficar dependendo apenas de atendimentos esporádicos, de talvez, quem sabe... O tempo do cliente fiel ficou para trás.

O que é mais fácil, pilotar avião ou vender plano funerário? Com treinamento, tudo é possível!

Tenho um amigo, inclusive do nosso ramo, que é piloto de avião. Não piloto de bimotor ou aviãozinho qualquer de viagens às fazendas nos finais de semana. Piloto que voou nas melhores companhias do país e nas mais modernas aeronaves fabricadas no mundo. Empresa familiar, muita tradição, problemas familiares; deixou a aviação e foi dirigir a empresa da família.

Um dia lhe perguntei: "Quantos botões têm um painel de um Boeing Ultra Moderno? Deve ser muito difícil pilotar uma máquina dessas, não é verdade?" Sorrindo, me respondeu: "Tudo é fácil para quem sabe. Para mim é super fácil! Fui treinado para isso!" Fiquei pensando... Eu não sei pilotar avião e certamente jamais vou aprender. Mas para mim é fácil vender Planos Funerários: Fui treinado para isso! Inclusive ministrei um treinamento para funcionários dele.

Hoje, mais de que em qualquer época, o empresário do ramo funerário precisa ver no Plano Funerário sua principal fonte de renda. Se este não for seu foco sua empresa está correndo um sério risco. E para tanto, urge que se entenda de vez que é preciso treinar pessoas para isto. Não se pode cobrar resultados de pessoas despreparadas. Quando se sabe tudo é fácil, seja pilotar um avião, seja vender Planos Funerários.

Célio de Morais - Escritor, Consultor, Assessor de Negócios e Diretor da Empresa Cipreste - Soluções em Negócios

Reflexões Sobre Vida e Morte

Nós todos vamos morrer. E, acredite ou não, esse é um evento tão natural quanto nascer crescer ou ter filhos. No entanto, a ideia da finitude nos enche de terror. Por quê? Será que precisa ser assim? Dá para sofrer menos?

Há muito tempo, no Tibete, uma mulher viu seu filho, ainda bebê, adoecer e morrer em seus braços, sem que ela pudesse fazer nada. Desesperada, saiu pelas ruas implorando que alguém a ajudasse a encontrar um remédio que pudesse curar a morte do filho. Como ninguém podia ajudá-la, a mulher procurou um mestre budista, colocou o corpo da criança a seus pés e falou sobre a profunda tristeza que a estava abatendo.

O mestre, então, respondeu que havia, sim, uma solução para a sua dor. Ela deveria voltar à cidade e trazer para ele uma semente de mostarda nascida em uma casa onde nunca tivesse ocorrido uma perda. A mulher partiu exultante, em busca da semente. Foi de casa em casa. Sempre ouvindo as mesmas respostas. "Muita gente já morreu nesta casa"; "Desculpe, já houve morte em nossa família"; "Aqui nós já perdemos um bebê também."

Depois de percorrer a cidade inteira sem conseguir a semente de mostarda pedida pelo mestre, a mulher compreendeu a lição. Voltou a ele e disse: "O sofrimento me cegou a ponto de eu imaginar que era a única pessoa que sofria nas mãos da morte".

A morte pode ser vista como um mistério incompreensível. Ou como um absurdo inaceitável. A morte pode até ser tratada como um tabu. Mas, seja como for, aceitemos isso ou não, a morte é uma realidade inexorável. Por mais que queiramos nos esconder dela, deixar de existir é tão natural quanto existir.

Na verdade, a morte é provavelmente a única coisa certa na sua existência ou na minha: é certo que todos nós vamos morrer um dia. Pode-se aceitar a inevitabilidade da morte e olhá-la de frente. Ou pode-se negá-la, fugir dela, imaginar que não pensar na morte possa fazer com que ela deixe de acontecer com você ou com a sua família. Mas todos nós estamos programados para nascer, crescer e morrer – uma obviedade esquecida por boa parte da sociedade ocidental contemporânea, que teima em ver a morte como um evento inesperado e injusto. Sobretudo, costumamos vê-la como um evento exclusivo, pessoal, que isola quem sofre uma perda de todo o resto do mundo.

Mas não há nada menos exclusivo do que morrer. Como está expresso na fábula tibetana, à morte não é privilégio nem desgraça particular de ninguém. Ela chega para todos, sem exceção. Mas, afinal, se a morte é tão comum e corriqueira, por que ela nos causa tanto medo?

"O maior desejo do homem é a imortalidade", diz a psicóloga Ingrid Esslinger, da Universidade de São Paulo (USP), acostumada a atender pessoas em situação de luto. "Por isso, muitas vezes a morte é considerada uma inimiga." E uma adversária, que poderia ser vencida pelos avanços científico-tecnológicos do século 20, que aumentaram a eficiência dos diagnósticos, dos medicamentos, das técnicas cirúrgicas etc.

Soa como um desproposito falar de morte a quem tem as descobertas da ciência a seu favor. Afinal, se existem meios de prolongar a vida útil do ser humano, de manter-se jovem, por que pensar na finitude?

É um paradoxo: a valorização da vida e a ilusão de eterna beleza e jovialidade trazidas pela vida moderna acabam gerando, por meio do apego a tudo isso, muito mais tristeza e sofrimento pelo fim inevitável da existência do que felicidade pelo mais de vida que proporcionam.

O ocidente transformou a morte em tabu: ela costuma ser banida das conversas cotidianas. Tudo aquilo que possa lembrá-la é escamoteado. Os doentes morrem no hospital, longe dos olhos, e não raro, do coração de seus amigos e parentes. E os rituais de luto são cada vez mais rápidos.

O medo natural que todo ser humano sente diante da própria finitude vira pânico. E mesmo a morte natural acaba virando sinônimo de aniquilamento sumário. O que, no mais das vezes, não corresponde à realidade por se tratar simplesmente de uma vida que chegou ao fim.

"A morte pode ser vista como um mistério, absurdo inaceitável ou como um tabu. Mas, seja como for, aceitemos isso ou não, a morte é uma realidade inexorável."

Colaboração: *Psic. Solange Wiegand**
Fonte: *super.abril.com.br*

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

US CREMATION EQUIPMENT

US Cremation Equipment e AI Crematórios & Incineradores

Confiabilidade e Segurança em Equipamentos e Serviços

PRESENÇA CONFIRMADA

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS

16 a 18 de outubro

EXPONAF

Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br

- Financiamento pelo Banco do Brasil com até 12 meses de carência e 72 meses para pagar
- Importação e Assessoria Técnica para todas as fases de seu projeto
- Fornos da mais Alta Tecnologia
- Equipamentos em operação em todas as regiões do Brasil
- Total Atendimento as exigências ambientais
- Baixo Custo de Operação e Manutenção
- Consulte-nos, você irá se Surpreender

THE classic

2 Anos de Garantia

AI Crematórios & Incineradores

www.aicrematorios.com.br contato@aicrematorios.com.br (011)3961-5142 (011)99293-7327

Evite calotes de intermediadores

Como regra geral, válida para o mundo todo, 15% a 20% dos agentes econômicos (pessoas, empresas e governos) são investidores e 80% a 85% são tomadores. Isso já é suficiente para o empresário perceber que ele, no setor econômico, faz parte da minoria, e é preciso muita coragem e trabalho duro para se manter nessa classe. Ainda mais para o pequeno empresário, que muitas vezes se vê perdido na execução de inúmeras funções de sua empresa: vendedor, cobrador, financeiro, e por aí vai.

Você se esforça para sua empresa se destacar, qualifica seus funcionários, fornece produtos de primeira qualidade e luta diariamente com uma série de dificuldades que assombram o empresário. Cada cliente conquistado é uma vitória.

Depois de tudo isso, feita a venda, a recompensa chegou. Você acredita ter sido justamente remunerado pelos seus esforços. Aí que entra outra dor de cabeça. Aquele cheque, que a família emprestou da tia, do tio, do vizinho, voltou! Ou mesmo aquele aguardado dinheiro da empresa que intermediava o funeral, que informou ser desnecessário um cheque caução da família ou qualquer outra modalidade de garantia, que ela mesma iria efetuar o pagamento "dos valores autorizados", não caiu na conta. O que fazer?

O empresário já sabe de suas responsabilidades. Todos lhe cobram seus deveres. Mas seus direitos, você está a par? Esse é um problema recorrente para os diretores funerários. Telefonar, enviar carta ou mesmo inserir os clientes nos cadastros de inadimplentes às vezes podem não surtir efeito.

Quando tudo falha, só nos resta provocar o Poder Judiciário. E aqui há situações que lhe favorecem. A Lei Complementar n° 123/2006, em seu art. 74, trouxe relevante benefício ao micro e pequeno empresário, garantido à sua empresa o acesso ao Judiciário através dos Juizados Especiais, cujas demandas são isentas de custas e não exigem advogado para ações cujo valor seja de até 20 salários mínimos.

Outro ponto relevante que é

necessário esclarecer é que não apenas o emitente do cheque, seguradora e similares podem ser demandados em Juízo, mas sim o próprio familiar contratante. Veja esse exemplo, que certamente já aconteceu com você: o familiar, acompanhado de um intermediário, contrata seus serviços; a empresa que lhe acompanhava não efetua o pagamento. E agora? Você sequer tem conhecimento qual seguradora o intermediador representava.

Isso não impede que você efetue a cobrança judicial contra o familiar contratante. Isso porque o familiar é quem estabeleceu o vínculo jurídico com você, e a lei civil lhe garante o direito de cobrar pelos serviços prestados. Pessoalmente, acho essa "tática" muito eficaz, especialmente quando existe uma empresa que assessorava esse familiar. Via de regra, ao ser demandado, o familiar reclama o fato à sua empresa garantidora, que se vê constrangida diante do cliente em comum.

Esse é apenas um dos inúmeros exemplos que podemos citar. O importante é você saber que existem mecanismos que você pode fazer uso e ajudar a melhor controlar a inadimplência, pelo menos nesses casos – tema central deste artigo. Na dúvida, procure um advogado, ele poderá lhe auxiliar nesses procedimentos.

"O empresário já sabe de suas responsabilidades. Todos lhe cobram seus deveres. Mas seus direitos, você está a par?"

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

Arte nos detalhes, beleza no acabamento.

www.designum.art.br

Ref. 60 Cristo Cerejeira Envelhecida

Ref. 19 Argentina Cor 2

PRESENÇA CONFIRMADA

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS

16 a 18 de outubro

EXPONAF

Curitiba Pinhais/PR

exponaf.com.br

CAS®

Fone/Fax: (48) 3652-1337

www.casindustrial.com.br

Caixões funerários muito diferentes

Existem pessoas que querem ser diferentes até mesmo na hora da morte. A prova disso é que até em um dos eventos mais solenes, o funeral, tem gente que resolve "inventar moda" e mudar o clima sério, com algo que alguns alegam ser obra de arte, mas para outros pode soar como humor negro.

Pensando em atender este público extravagante e incomum, de pessoas que desejam seus próprios funerais com um toque de maluquice, a empresa ***Crazy Coffin*** vem ganhando espaço no mercado com caixões e urnas de cinzas personalizados, que fogem do senso comum. A ideia é construir a morada final em qualquer formato que o cliente desejar.

"Eu acho que não há nada que não possamos fazer", disse David Crampton, diretor geral da empresa em uma entrevista recente. "Os clientes são os designers, nós apenas fazemos o que eles pedem", completa David.

A Crazy Coffins já fez caixões em formatos de barcos viking, carros, skates, pipas, garrafa de whisky, réplica da Enterprise de Star Trek e até um saca-rolhas. Confira abaixo algumas dessas criações:

Encomendado pela família de um adolescente que faleceu, este caixão foi feito no formato da réplica da guitarra que ele mais gostava.

Feito para fãs de futebol, este caixão já teve exemplares vendidos para funerais de jogadores ilustres.

Baseado na tradição viking, o caixão foi feito para ser colocado na água e queimado em seguida. Foi feito para uma criança.

O Caixão Caçamba de Entulho foi comprado por um empreiteiro que disse ter passado a vida inteira lidando com esse tipo de material.

Vale a pena conferir o site da empresa: www.crazycoffins.co.uk

Mexicanos cantam em cemitérios

Os coveiros lançaram terra sobre o caixão cinza, colocando lágrimas em olhos tristes. Um jovem vestindo camiseta derrama um pouco de cerveja para seu primo, que morreu com apenas 27 anos. Então vem a música. Contratados por uma hora na porta de um dos maiores cemitérios do México, os *Wolves of the Sierra* – dois amigos com chapéus de caubói, um com um violão, o outro com um acordeão – tocam uma canção clássica sobre uma andorinha que sonha em voar para dezenas de enlutados.

"Hoje estamos tristes, mas amanhã estaremos bem. É por isso que temos a música, para nos extasiar", declarou Jesús Rojas, de 33 anos, primo do jovem que foi enterrado, Alberto Valvino Blancarte Colunga. A música é parte integral da vida mexicana, tanto quanto a tequila e a família, mas na morte, as melodias desempenham um papel especial. Desde a Revolução Mexicana, quando canções conhecidas como "corridos" se tornaram obituários sonoros para soldados mortos em batalha, a música vem sendo usada para celebrar a morte e trazer boas memórias aos que ficam.

Especialmente em Iztapalapa, bairro de 1 milhão de pessoas que tem mais homicídios do que qualquer outra região da capital, os *Wolves* se tornaram uma companhia fiel. "O trabalho é sempre estável. Aqui há sempre pessoas que precisam de uma canção", afirmou Lázaro Martínez, de 55 anos, com um violão vermelho pendurado num ombro e um pequeno amplificador no outro. Seu parceiro, Edmundo Taurino

Juárez Pérez, de 56 anos, chegou primeiro. Nascido no estado de Oaxaca, no sul, ele foi para a Cidade do México há décadas, buscando o estrelato e uma renda estável. Ele toca entre os mortos há 11 anos. "A maioria das pessoas para quem tocamos não morreu de causas naturais. Elas são jovens. Há muitos acidentes", explicou Juárez.

Martínez começou nessa função há dois anos, em parte porque tocar em funerais era menos perigoso do que trabalhar fora do cemitério. Quando amigos lhe perguntam como ele lida com passar sete dias por semana num lugar tão assustador, ele sorri e afirma que estão enganados. "Não é com os mortos que você precisa se preocupar. É com os vivos", disse ele.

Fonte: *www.zh.com.br*

Cemitério das Polacas, o cemitério das excluídas

O chamado "Cemitério das Polacas", que tem o nome oficial de Cemitério Israelita de Inhaúma, foi criado pela Associação Beneficente Funerária e Religiosa Israelita, em 1916. Essa Associação reunia mulheres judias trazidas ao Brasil por um grupo de judeus dedicado ao tráfico de brancas. Homens desse grupo, no período de 1890 até o início da 2ª Guerra costumava ir a vilarejos da Europa Oriental, prometiam empregos ou casavam-se com judias jovens e pobres, em cerimônias falsas que imitavam os costumes israelitas. As jovens só percebiam o golpe quando estavam afastadas da família.

Eram trazidas para o Rio de Janeiro onde passavam a viver em bordéis. As mulheres, quase sempre analfabetas, eram rejeitadas pela comunidade judaica da época. Quando faleciam eram enterradas como indigentes, pois para os judeus eram consideradas pessoas impuras e recebiam tratamento diferenciado nos cemitérios israelitas, não merecendo o cerimonial tradicional dedicado aos mortos. Diantes desta triste realidade, criaram uma associação, construiram uma sinagoga e estabeleceram um cemitério em Inhaúma.

Há livros bastante interessantes sobre o assunto, como "O Baile de Máscaras", de Beatriz Kushnir; e "Bertha, Sophia e Rachel", de autoria da jornalista Isabel Vincent, que conta a história de três mulheres: Bertha, uma das criadoras e presidente da Associação; Sophia, vendida pelo pai aos 13 anos de idade; e Rachel, forçada a prostituir-se pelo marido.

O Cemitério Israelita de Inhaúma foi tombado definitivamente pela Prefeitura como Patrimônio Cultural do Rio de Janeiro. O decreto nº 32993, de 27 de outubro de 2010, reza: "a sua fundação em 1916, pela Associação Beneficente Funerária e Religiosa Israelita, representou um papel social relevante para uma parcela da população de imigrantes israelitas no país". Fica na Rua Piragibe, em Inhaúma.

Facebook como canal de comunicação é ótimo, mas não peque no conteúdo

Em tempos de novas mídias, o site é apenas um dos pilares para estabelecer comunicação com seu público. Entre as demais opções, especialmente na internet, estão as redes sociais. E quando o assunto é rede social, no Brasil e no mundo, o Facebook é o mais popular. Não é por menos, em nosso país são 76 milhões de usuários. No mundo, 1.19 bilhão, de acordo com a própria rede social.

Diante deste cenário, utilizar o Facebook como canal de comunicação para sua empresa é uma boa aposta. Após criar a página do seu negócio, fornecendo todas as informações básicas como contato, endereço, ramo e descrição, é hora do conteúdo. É justamente neste ponto que é importante tomar muito cuidado.

Seja Relevante

Não só de propaganda vivem as redes sociais. Existem momentos para falar sobre seus produtos, serviços e promoções. Mas não faça isso o tempo todo. Crie e compartilhe conteúdo que ajude o público a entender mais sobre sua empresa, produtos e serviços. Seja relevante, publique dicas, tendências, notícias e tudo o que possa ser útil para o exigente consumidor ter segurança para o negócio certo: o seu.

Atualização é fundamental, mas não fuja do tema

Em uma rápida busca pelo Facebook é possível encontar uma grande quantidade de funerárias, planos e fabricantes. Muitos há meses, alguns até anos, que não recebem qualquer atualização. Em outros é possível encontrar dicas de receitas, artesanato e as famosas frases de motivação.

Tudo é válido, mas é preciso tomar cuidado para não fugir do tema em que estamos inseridos: o setor funerário. Não podemos perder a chance de utilizar estas ferramentas para também diminuir preconceitos e tabus em relação ao setor.

F*acebook complementa o site, mas não o substitui*

Embora seja uma fantástica ferramenta de comunicação, o Facebook não é capaz de substituir um site. As limitações para personalizar a aparência, distribuir conteúdo e nome de domínio são apenas algumas das desvantagens em relação ao website. Outro fator é a popularidade da rede. Lembra do Orkut? Um dia ele reinou, hoje ninguém usa. Imagina quem apostou todas as suas fichas on-line nessa rede? Certamente ficou no prejuízo.

São Carlos e Funeart fazem bom uso do Facebook

Postagens no Facebook contam história da Funeart. Material completo pode ser visto na página do facebook da empresa.

A São Carlos tem divulgado suas ações internas, como atividades no Dia do Desafio e homenagem ao dia das mães.

Nem só de propaganda, postagens engraçadas e textos motivacionais é feito o Facebook. Duas importantes empresas do setor funerário nos dão bons exemplo de como utilizar as mídias sociais para ir além da comunicação trivial.

Com o tema "Família Tcacenco, a construção de uma marca", a Funeart vem postando conteúdo interessante, que conta um pouco da sua história que, muitas vezes, confunde-se com a própria história do setor funerário.

Já a São Carlos Artigos Funerários aproveita a rede para divulgar suas ações internas, realizadas com seus colaboradores. Entre as postagens recentes estão sua participação no "Dia do Desafio", organizado pelo Sesc de várias cidades do país, e uma festa de homenagem ao dia das mães, onde as mamães que trabalham na empresa foram homenageadas.

Ações como estas reforçam os valores da empresa e aproximam ainda mais seus clientes, parceiros e colaboradores.

TRADIÇÃO
DESDE 1997

"O SEGREDO DE UM GRANDE NEGÓCIO CONSISTE NA SERIEDADE E PARCERIA."
Marcelo Tcacenco / Proprietário da Funeart Artigos Funerários

ACTMOB

A FUNEART É A MAIS COMPLETA!
SEMPRE INOVANDO NO MODO DE SE RELACIONAR COM SEUS PARCEIROS.

A MELHOR EXPERIÊNCIA DO MERCADO FUNERÁRIO.
COMPROVE!

BAIXE O
APLICATIVO FUNEART

Google play

PRESENÇA CONFIRMADA

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br

ACESSE
WWW.FUNEART.COM

11 9 7204-9801 funeart /funeart

(41) 4063-9595 / (51) 4063-7979 / (21) 4063-7979 / (11) 4692-5451 / (31) 4603-7979

Funeart
ARTIGOS FUNERÁRIOS

EXPOSIÇÃO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba Pinhais/PR
exponaf.com.br
PRESENÇA CONFIRMADA

CASTIÇAIS ARAÇATUBA
IND. E COM. DE ARTIGOS FUNERÁRIOS

Capela Portátil
com monitor 32"

Capela Menorá - monitor 39"
monitor 19" na mesa de presença

Carrinho
Sanfonado

Capela Maranata

Capela Luz - com monitor 32'

Jogo Infantil com bíblia

Bomba Tanatopraxia
dupla função à vácuo

Jogo 07 Super Luxo 8 peças

Visite nosso site: WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR

Contatos: (18) 3623-5734/ 3625-2496/ (18) 99783-1913Vivo/ (18) 98154-1133Tim

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

Procopio Special Vehicles
LUXURY CARS

CONFIRMADA
EXPONAF NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br

O DIFERENCIAL É O QUE IMPORTA
Um novo conceito em carros funerários

PRÓXIMOS LANÇAMENTOS

Saveiro Cabine Dupla Funeral Car

Saveiro Cabine Estendida Funeral Car

A **PROCOPIO SPECIAL VEHICLES** apresenta seu trabalho de transformação da nova S-10 com cabine simples ou cabine dupla em FUNERAL CAR DELUXE. A implementação é uma inovação e, mesmo utilizando uma camioneta, conseguimos criar um novo e exclusivo design SUV LUXURY CAR semelhante a nova GM Trail Blazer, porém com linhas de carro funerário. A S-10 com cabine dupla ainda permite que a família possa viajar ou acompanhar o cortejo no mesmo carro que seu ente querido, além de ser um ótimo instrumento de marketing para a empresa funerária ou plano de assistência funerário.

Ainda dispomos de uma completa linha de acessórios opcionais para agregar ainda mais valor ao veículo e personalizar o atendimento a família.

"Alongamos Entre-Eixos - Veículos Homologados DENATRAN - CAT"

CONSULTE-NOS:

Representante Exclusivo
Dedé Amor
14. 99651-0072 | 15. 99785-0032
funeralcar.com.br

Fábrica
44. 3631-6565 | 9808-6000
Cianorte - Paraná - Brasil
procopiospecialvehicles.com

Trabalhamos também com transformação de automóveis nas versões SW e SUV em LIMOUSINE CERIMONIAL CAR.

A força e competência da mulher Cearense, na história de sucesso de Iracema Nobre

Em maio deste ano, a equipe da Revista Funerária em Foco visitou a Feira Funerária do Norte e Nordeste, na cidade de Fortaleza, Ceará, onde tivemos a felicidade de conhecer e entrevistar uma personagem importante na história de sucesso do setor funerário da capital cearense. Elegante e muito bem humorada, a empresária, mãe e esposa Iracema Sales Nobre é também presença constante nos principais eventos empresarias da cidade.

Iracema nos contou um pouco sobre sua trajetória de sucesso na direção do grupo Nobre e também na fundação do Sefec (Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Ceará). História que construiu ao lado da sua família e que confunde-se com a própria história do setor funerário cearense. Tivemos a oportunidade de conhecer uma parte da estrutura da sua empresa, que aliás, é admirável, com uma equipe bem treinada, capela de velório moderna e muita preocupação em atender bem seus clientes.

Aos poucos antigas tradições administrativas do setor funerário vão dando espaço a novas gestões, novas gerações, menos familiares e cada vez mais contando com a presença das mulheres. Estamos diante de uma grande empresária do setor funerário. Como você entrou para o setor?

Isso foi ironia do destino. Quando terminei a escola técnica em Química Industrial, fiquei aguardando a oportunidade de algum estágio. Mas começou a demorar muito, nenhuma oportunidade aparecia. Então meu esposo, que era meu noivo na época, trabalhava em um hotel como office boy, e conheceu um hóspede que veio de São Paulo para montar uma empresa funerária aqui na Capital. Este senhor precisava contratar uma secretária e pediu indicação. De imediato meu noivo me indicou.

No mesmo dia ele foi até minha casa e disse "Iracema, arrumei um emprego pra você, só que é para trabalhar em funerária". Na hora fiquei um pouco assustada, mas ele me explicou que era para o trabalho administrativo, que precisava de alguém que soubesse datilografia, que em 1973, quando tudo isso aconteceu, era um grande diferencial. Então tomei coragem, fiz a entrevista e fui contratada.

Comecei como secretária, um ano depois nós nos casamos. Passou mais um ano e o Raimundo, já meu marido, continuava trabalhando no hotel, só que quando ele saia do serviço

O Grupo Nobre possui uma das estruturas funerárias mais completas do Nordeste.

Iracema e Raimundinho, do grupo Nobre, Ceará.

ele ia até a funerária me ajudar. Fazia o que precisasse, ia ao banco, buscava algum documento, coisas assim. Dizia ao Dr. Mauro, meu chefe, que estava ali, se precisasse de algo, podia contar com ele. Por fim, um tempo depois, acabou sendo contratado para trabalhar na funerária.

Olha que curioso e interessante. Diferente do que acontece normalmente, foi você que levou seu marido para o setor funerário?

Pois é, foi bem isso, levei meu marido, Raimundo Acrísio Pedrosa Nobre, hoje mais conhecido como Raimundinho, para trabalhar comigo na funerária. Aliás, fiquei "Nobre" depois que me casei (risos). Ele começou como cobrador, depois passou a ser atendente, fazia na verdade os dois serviços, no plantão funerário à noite e efetuando cobranças durante o dia. Com o tempo chegamos a cargos melhores, eu assumindo a gerência administrativa e ele gerente executivo. Meu patrão achava estranho eu ter um cargo melhor que o do Raimundo, então tratava de também oferecer oportunidades para ele, mas claro, levando em conta também o potencial dele, que era muito esforçado e competente.

A visão que se tem do nordestino ser machão, deixar a mulher em casa trabalhando, com vocês foi diferente, buscaram crescer juntos profissionalmente?

Olha, isso depende muito da mulher. A gente tem que mostrar pra eles que nós também queremos o nosso espaço. Temos que mostrar que queremos brilhar, mas sem apagar a luz deles. Não dizem que por trás de um grande homem há sempre uma grande mulher? É o que eu penso e foi assim que sempre fizemos. E desta forma permanecemos na empresa por mais seis anos.

Até que chegou um tempo que quisemos sair, porque tínhamos um sonho antigo de ter o nosso próprio negócio, mas não no ramo funerário. Na época já tínhamos dois filhos. Eu sempre fui uma moça prendada, com vários cursos, de datilografia, corte costura, coisas assim. Eu estava de licença maternidade do meu segundo filho e, depois de muito pensar, resolvemos então sair e montar uma empresa de confecção ou um mercadinho, ainda iríamos decidir.

Mas com uma semana que havíamos saído do nosso antigo emprego, uma pessoa que tinha uma funerária ficou sabendo e nos convidou para trabalhar com ele. Chamou

na verdade o Raimundinho, que era bem mais conhecido na cidade do que eu, porque ele fazia os atendimentos, tinha contato com muita gente. Esta pessoa que fez o convite não era do ramo, era advogado, e tinha colocado alguém para tocar o negócio dele, mas que não estava correspondendo. A empresa chamava Alvorada.

Você tentou fugir do ramo, procurou partir para outra área, mas quis o destino que você retornasse ao setor onde tudo começou?

Pois é, quando o Raimundinho chegou em casa e disse que iríamos voltar a trabalhar no setor funerário eu fui contra, disse que não queria mais saber de funerária. E outra, eu não queria trair o meu antigo patrão. Foi onde eu aprendi tudo, vendia até plano funerário nos finais de semana para ganhar mais dinheiro e não sai de lá para entrar no mercado dele. Eu ficaria com um peso muito grande na consciência.

Mas tem coisas que é o destino, como você falou, parece que estava escrito e foi acontecendo, este advogado chamou o Raimundinho para ser sócio dele. Mas só aceitaria se eu fosse junto, porque eu já sabia tudo da parte administrativa. Então nós vendemos nosso carro e compramos uma Belina já adaptada para o serviço funerário e entramos de sociedade com ele.

E a primeira empresa que você trabalhou, ainda existe?

Sim, é a Paz Eterna, ainda existe. Tem plano, funerária e sou amigo dos donos atuais, de toda a família. E a empresa que nós entramos de sociedade, em 1979, é a empresa que temos até hoje. Ficamos como sócios por apenas um ano, depois compramos a parte do advogado. E lá nós fazíamos de tudo, eu cuidava da parte administrativa, cobrança, vendas de planos, e o Raimundo da parte operacional, preparação dos corpos e tudo mais que precisava para os velórios.

Em 1979, vocês já estavam atuando também na venda de planos?

Vendíamos, mas demorou muito pra pegar. A grande dificuldade era encontrar vendedores dispostos a vender o plano funerário. Ninguém queria sair na rua, bater de porta em porta, porque também era difícil convencer as pessoas comprarem. Mas a medida que as pessoas começaram a ver os atendimentos funerários, ai começaram a se interessar pelo plano. Porque aquelas pessoas mais simples, mais pobres, que normalmente tinham que pedir ajuda na prefeitura, ou fazer vaquinha, pedir para os vizinhos ajudarem a pagar um velório, estavam podendo oferecer um funeral digno para os seus familiares sem pedir nada pra ninguém, e ficavam orgulhosas disto.

Então o bom e velho "boca a boca" começou a funcionar?

Sim, as pessoas chegavam no velório e comentavam: "Nossa, que velório bonito, que urna bonita. O Fulana, como você conseguiu pagar este velório?" E a nossa associada falava que não tinha pagado nada, era tudo feito pelo plano funeral. Ou seja, o bom atendimento, a ética, a transparência, a humildade fizeram a diferença. Todos os clientes, independente de classe social, eram tratados da mesma forma.

"Hoje encho o peito e digo: sou diretora funerária, e cada dia sou mais orgulhosa por isso."

Na área central de Fortaleza, um dos sonhos da empresária cearense foi concretizado: Capela de Velório de alto padrão.

Amplo espaço para a realização de velórios, garantindo o conforto e tranquilidade das famílias.

E como era a concorrência nessa época?

Olha, existia uma concorrência cruel. Nessa época tinha muita briga em hospital. Se a família não tinha plano, a briga era pelo falecido. Até os enfermeiros entravam na briga. Tinha também um pessoal que nós chamávamos de "jacaré", que não era nem do hospital, nem da funerária, mas ficava nas portas dos hospitais abordando as famílias. Quando via alguém saindo do hospital chorando, já segurava a família e ligava para a funerária. Muitas vezes acompanhava a família até a funerária para ver quanto seria o serviço, pra poder cobrar a comissão. No começo a comissão era de 10%, mas com o fortalecimento dos planos, tinha funerária que já estava pagando 30% de comissão, para motivar os jacarés tirarem as famílias do atendimento do plano.

Os planos funerários atrapalharam essa estrutura de comissões que existiam?

Sim, mas graças a Deus, o plano funeral foi a melhor coisa que aconteceu para o setor funerário. Humanizou e veio trazer grandes benefícios. Até porque teve um tempo que o INSS de Fortaleza dava uma ajuda de dois salários mínimos, logo quando eu comecei no setor, que dava pra fazer o funeral, comprar uma coroa e pagar um taxi pra família acompanhar, mas depois começou a diminuir o valor. Haviam outras instituições que também ajudavam, mas com o tempo tudo isso foi acabando, e os planos foram se fortalecendo, porque as pessoas sentiram a necessidade de se precaver de alguma forma.

Existe em Fortaleza alguma interferência da prefeitura no setor funerário? Como as funerárias se organizam?

Quanto a interferência da prefeitura, não existe, é livre concorrência. Existem hoje aproximadamente 80 funerári-

"O exemplo da união ficou, estão acontecendo coisas lindas no setor. Por isso que nosso lema é ***Juntos somos fortes****."*

as em Fortaleza. Quem tem plano, é atendido pelo seu plano, quem não tem, escolhe a funerária da sua preferência. A concorrência de hoje é entre os planos, pois todas as funerárias perceberam que plano funeral é um bom negócio, e hoje todas tem seu plano. E o que ajudou a organizar o setor funerário ainda mais, pois até mesmo entre os planos começou a ter briga, foi o advento do Sefec.

E como que o Sefec contribuiu para a organização do setor funerário?

Houve um tempo que a briga entre os planos estava feia. Meu vendedor passava na casa de um cliente e fazia o plano. No outro dia, passava o vendedor de outra empresa e tomava o carnê, carteirinha, contrato e rasgava tudo e falava assim pro cliente: "Você vai ficar é na minha empresa, porque na minha você vai entrar sem carência. O outro plano colocou oito pessoas, eu vou colocar dez." E começaram a prostituir o mercado. Então o Sindicato foi outra benção que veio para o nosso setor. Nós começamos a trabalhar com fiscalização, com ética e profissionalismo e mostrar que certos tipos de atitudes estavam prejudicando todo o setor, estávamos perdendo autonomia.

E você sempre esteve à frente deste sindicato? Desde quando ele surgiu você está envolvida na organização?

Antes da formação do sindicato, teve formação de associações. Tiveram duas associações, mas não deu certo. Eram os homens que estavam à frente destas associações. Não sei exatamente o motivo de não ter dado certo, talvez a mulher tenha a cabeça mais fria, é mais maleável. Já o homem é mais imediatista, fica com raiva com mais facilidade. E ai surgiu uma ideia de montar um sindicato organizado pelas mulheres. Fizemos então um almoço para as empresárias do setor, pra gente se conhecer, porque ninguém conhecia ninguém, cada uma ficava na sua empresa, com seus problemas e não conhecia a outra. E nesta primeira reunião foi escolhida a D. Gerdânia, do grupo Jerusalém, como presidente provisória para um primeiro mandato de um ano, em 2004. E no segundo ano eu fui escolhida como presidente e permaneci por dois mandatos de três anos. Minha meta, como presidente, era unir o setor e mudar a visão do diretor funerário. Eu sempre mostrei para todos que nós não precisávamos ser concorrentes, mas poderíamos e deveríamos ser parceiros. Cada um com seu negócio, com seu diferencial, sem necessidade de atropelar ninguém.

E todas as funerárias são filiadas ao Sindicato?

Não, o que lamento muito, pois falta um pouco mais de visão para algumas pessoas. Graças ao sindicato, hoje somos vistos com outros olhos pela sociedade. Antes, éramos conhecidos só como papa defunto. Eu mesma tinha vergonha de dizer que trabalhava em funerária. Hoje não, encho o peito e digo: sou diretora funerária, e cada dia sou mais orgulhosa por isso. Como presidente levei o pessoal pra fora, para feiras tanto no Brasil, como fora do País, nos Estados Unidos, na Europa. Procurei abrir a cabeça dos empresários, ver o mundo lá fora.

Podemos dizer então que, no Ceará, quem manda no setor funerário são as mulheres?

(Risos) É verdade, podemos dizer isso sim. Teve uma feira que fomos visitar em Belo Horizonte, que na minha gestão só tinham mulheres. Ficamos conhecidas como "As meninas do Ceará", foi muito engraçado. Mas o mais importante é que ainda hoje tenho um bom relacionamento com todos e que o exemplo de que a união é o melhor caminho ficou. Tanto que estão acontecendo coisas lindas no setor, como por exemplo a união de pequenas empresas para construir cemitério. São empresas que sozinhas iriam demorar muito para ter esta estrutura, mas uniram-se e conseguiram concretizar seus projetos. Por isso que nosso lema é "Juntos somos fortes".

Finalizando, na sua vida pessoal, a mãe Iracema, que criou os filhos dentro da funerária, em meio aos caixões, carros funerários, e tudo mais. Teria alguma curiosidade para nos contar?

Vou te contar um detalhe engraçado. Quando começamos, era tudo muito difícil. Tivemos que trabalhar muito. Não sei se na sua cidade é utilizada a mortalha, que é um tipo de manto para vestir o falecido, que dependendo da cor simboliza Nossa Senhora, ou algum Santo. Aqui no Ceará ainda é muito utilizada. Então no começo, quando chegava em casa depois do trabalho, eu cortava os tecidos e costurava as mortalhas.

E a minha filha pequena, Raquel, tinha três aninhos estava sempre junto comigo. E uma vez fizemos uma viagem para o sítio e ela chegou em uma amiguinha de lá e disse: "vamos brincar de cortar mortalha?"(risos). A mãe da menina ficou assustada e até hoje lembramos deste momento engraçado da nossa vida de trabalho em funerária.

Na Capela de Velório do Grupo Nobre, as famílias tem espaços adequados para as homenagens póstumas.

Todos os detalhes foram pensados para amenizar a dor e o sofrimento das famílias enlutadas.

Serviço funerário para Pets ganha espaço

Com mais de 106 milhões de lares com animais de estimação, o Brasil pode ser considerado um dos países que mais amam os pets, sendo inclusive o 4º colocado no ranking mundial. Diante desse amor que os donos de pets desenvolvem por seus amiguinhos, surgem cada vez mais opções funerárias voltados para este mundo "animal", oferecendo a oportunidade para que proprietários possam se despedir de uma maneira mais confortável.

Muitos donos ainda optam por enterrar seus bichinhos no próprio quintal, mas há quem busque os serviços dos cemitérios para promover enterros, cremações e até cerimônias especiais para se despedirem dos bichinhos de estimação. Os cemitérios para pets raramente aceitam enterros de todo tipo de animais. Em sua maioria, são apenas para animais domésticos e de pequeno porte.

Os serviços vão desde enterros e sepultamento em gavetas até cremações. Os locais também contam com salas de velório e permitem que cerimônias de despedida sejam realizadas. O serviço de remoção do corpo dos pets também está disponível, poupando os tristes proprietários de mais este sofrimento. Até planos funerais especiais para pets já podem ser encontrados.

A cremação dos pets também é uma opção e conta com serviços semelhantes aos dos cemitérios, sendo possível adquirir urnas das mais variadas para guardar as cinzas dos amiguinhos. Urnas personalizadas, banhadas a ouro e urnas ecológicas (para que plantas sejam geradas a partir das cinzas do pet) estão entre as opções. Dependendo da doença que levou o animal à morte, que pode ser contagiosa, a cremação é a opção mais indicada.

A quantidade de serviços disponíveis no país, e até mesmo a procura pelo serviço, ainda são pequenas, mas já indicam uma tendência. Ainda há muitos que veem o serviço apenas como "luxo", outros acham interessante, principalmente no caso de pets cuidados por crianças, pois é possível trabalhar o tema com os pequenos de forma menos dolorosa do que quando ocorre o falecimento de um familiar.

Se é o momento de investir neste nicho de mercado, isto precisa ser melhor analisado, mas o fato é que os números falam por sim. O crescimento de todo o mercado que gira em torno dos pets é evidente e claro que o "fim" da história de amor entre o dono e seu fiel amigo não poderia ser deixado de lado. Vale a pena pensar no assunto.

CEMITÉRIO ECOLÓGICO

Solução inovadora e com ótimo custo benefício para agregar ainda mais valor aos seus negócios

Grande parte dos cemitérios municipais estão completamente tomados. Para uma solução imediata viabilizamos um projeto prático e econômico que poderá se ajustar ao seu plano de assistência funeral.

Cemiterio Vertical Ecológico – Nossos lóculos são montados com componentes reciclados impermeáveis, resistentes e com um sistema de instalação bem dinâmico (100 lóculos semanais)

Matérias Primas

. Perfis extruzados em plástico rígido reciclado de alta resistência
. Painéis Tetra Pack usinados com caixas de leite e similares, a 200° de temperatura, impermeáveis com laudo do IPT
. Em um terreno de 120x200mt (24.000m^2), viabilizamos até 12.500 lóculos
. Sem mau cheiro ou necrochurume
. Filtros de carvão ativado e silício
. Após três anos é possível fazer exumações transladando para ossário personalizado

CONFIRMADA
EXPOSIÇÃO NACIONAL DE
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba Pinhais/PR
exponaf.com.br
ARTIGOS FUNERÁRIOS

Lupo
Cemitério Vertical Ecológico

Contato: (41) 3587.0674 com Geraldo

Visite Nosso Show Room em São Jose Dos Pinhais . PR

Novas opções de cemitérios prometem soluções eficientes, em sintonia com o meio ambiente

A cultura de verticalizar já é um habito muito antigo, tanto nos países europeus como também nos asiáticos. Os mais, porque não assim dizer, "charmosos", são os da Espanha e Itália. Destacam-se por amenizar o aspecto pesado e tétrico dos tradicionais cemitérios, com seus mausoléus carregados de imagens de bronze, mármores e granitos. Os verticais deixam os cemitérios mais leves, sem cheiros de velas, cruzeiros e outros componentes que, na opinião de muitas pessoas, tornam ainda mais mórbido aquilo que triste já é por natureza.

No Brasil já temos um grande avanço neste perfil de construção de cemitérios em vários estados onde se experimentaram os mais variados componentes de edificações. No principio foi utilizada a tradicional laje de concreto, depois os tijolos furados e alguns com lajes pré-dimensionadas em pedra de ardósia. Hoje, muitos projetos nas mais diversas áreas estão voltados para soluções ecologicamente corretas, e os cemitérios também seguiram esta linha.

Baixo custo com materiais reciclados

Uma das soluções está sendo desenvolvida na cidade de São José dos Pinhais, região metropolitana de Curitiba, no Paraná, pelo grupo Da Vinci, já conhecido pela comercialização de veículos e móveis funerários. A estrutura foi idealizada à partir de materiais reciclados, dando abertura para o aproveitamento de plásticos e caixas de embalagens Tetra Pack, que tem tudo para tomar o espaço do ferro, cimento, areia e tijolos, com custos reduzidos e o que é o mais importante, favorecendo a preservação do meio ambiente.

Após as caixas de leite e refrigerantes tetra Pack entrarem em um liquidificador de dimensões imensas, é extraído 80% da celulose que será reaproveitada para a indústria de papel e outros componentes similares. Desta trituração restam aproximadamente 20% de celulose, 40% de plástico e outros 40% de alumínio. Estes triturados farão um colchão de aproximadamente 15 a 20 cm de altura, que entrarão em uma gaveta com resistência de alta voltagem, e será prensada e solidificada, criando assim a placa térmica, inodora e comprovadamente impermeável (testes IPT), considerada ecologicamente correta.

As estruturas que sustentam as placas, denominadas vergalhões extruzados, são usinadas com plástico reciclado quente, para posterior resfriamento à água. Tamanha é a resistência do produto, que hoje já atua como dormentes em ferrovias.

Se a qualidade satisfaz plenamente o produto ecológico para verticais, o empreendedor tem ainda mais duas importantes vantagens sobre os concorrentes. Os tradicionais que utilizam concreto ou produtos cerâmicos dão capilaridade, ou seja, ocorrem vazamentos no decorrer do tempo. Outros que o fazem com fibra de vidro, testes comprovam que de 05 a 07 anos fatalmente ocorrerão trincas e consequentemente vazamentos.

Os componentes reciclados além de serem comprovadamente impermeáveis, oferecem uma dinâmica nas montagens que supera em muito os demais concorrentes. Os componentes vergalhões e placas são fornecidos diretamente das fontes produtoras sob medida, com três operacionais na obra consegue-se a montagem de até 100 gavetas por semana. Se sua edificação for em um prédio de 05 ou 10 andares seus custos de fundações serão infinitamente inferiores pelo volume de carga dos reciclados serem muito mais leves que os componentes concorrentes.

Mas o melhor vem no final que seguramente é o preço, pois não havendo intermediações com interesses financeiros para aquisição dos produtos, o custo básico de uma gaveta gira em torno dos R$ 290,00.

Maquete ilustra possibilidade de construção de cemitério vertical com a solução oferecida pela Da Vinci.

É claro que não se trata de custos finais, pois você terá adicionais como projeto, montagens, filtros de carvão ativado que garantem o sucesso de uma edificação ecologicamente correta.

Alta tecnologia em cemitérios

Outra nova opção de cemitério é apresentada pelo Grupo Vila, que atua no segmento de Serviços Funerários, Cemitérios e Plano Funeral, nos estados do Rio Grande do Norte, Pernambuco e Paraíba. Fundada em 1948, a empresa familiar iniciou-se no ramo funerário com Aurino Vila, que inaugurou a Casa Mortuária São Francisco das Chagas em Natal, no bairro Alecrim, onde a empresa está instalada até hoje e onde se tornou uma das mais tradicionais do ramo no Estado.

A equipe da Revista Funerária em Foco conheceu o projeto na feira do Norte e Nordeste realizada em maio, em Fortaleza/CE. Quem nos fala sobre o empreendimento é Eber Vila, neto do fundador Sr. Aurino Vila, que é engenheiro civil e está à frente da área de cemitérios na empresa.

O Grupo Vila já tem muito sucesso no atendimento funerário à população, e agora vocês estão oferecendo uma nova solução em cemitério vertical para as empresas do setor funerário. Como surgiu esta ideia?

A principio, nós sentimos necessidade de oferecer um trabalho de consultoria em cemitério, plano e funerária, já que nossa empresa sempre foi muito procurada por empresários do setor em busca de novidades e soluções. Paralela a esta consultoria, começamos a buscar soluções em cemitério vertical. Enxergamos que o futuro do sepultamento está muito voltado para cremação e cemitério vertical. Há uma carência de grandes áreas nos centros urbanos, com isso há uma tendência de que os cemitérios parques se afastem dos grandes centros e a população acabe perdendo o elo com o corpo sepultado, tendo que utilizar cemitérios distantes do seu dia a dia. Então a solução de cemitério vertical que hoje apresentamos ao mercado nasceu desta busca, pois começamos a vislumbrar possibilidades e ficamos fascinados estudando sobre cemitério vertical, decomposição do corpo, os gases que são produzidos, como tratar isto e lançar na atmosfera de forma que não agrida o meio ambiente e como você ter controle sobre este processo com o mínimo de intervenção humana.

Quais são os diferenciais do projeto de vocês?

Depois deste trabalho de pesquisa e busca por soluções, chegamos então ao nosso modelo, as Gavetas Eco no-leak. O nome é uma expressão em inglês, que significa estanqueidade, ou seja, não há vazamento, é completamente vedado. Pois no cemitério vertical você tem que ter dois cuidados principais. Primeiro mal cheiro e segundo o tratamento adequado dos gases lançados na atmosfera. Implantamos este sistema no nosso cemitério em Recife, que já está em funcionamento há quatro meses. E pra nós, este é o grande diferencial, eu tenho como dizer "vamos lá ver, está funcionando no meu negócio", e acredito que isto nos dá uma credibilidade muito forte.

E como ocorre a decomposição do corpo dentro da gaveta?

O sistema se baseia em um principio muito natural, que é fazer com que a decomposição do corpo dentro das nossas gavetas ocorra da mesma forma que ocorreria se estivesse ao ar livre, obviamente sem ação de animais, insetos, enfim. Isto ocorre através de um controle de três características básicas dentro da gaveta, que são umidade, temperatura e grau de aeração. Há um sistema informatizado que comanda todo este processo, que injeta ar externo e suga ao mesmo tempo, de forma que a gente promova, todos os dias, a renovação completa do ar que existe dentro de cada gaveta. Este sistema nós denominamos de SAGI (Sistema de Automação e Gerenciamento Inteligente), e dá todo o suporte para o bom funcionamento do processo, sendo auto programável, com capacidade para superar problemas de falta de energia, além de verificar automaticamente se há ou não vazamentos a cada novo sepultamento.

É um sistema que também facilita a operação do cemitério, reduzindo custos?

Este sistema nós já utilizamos em nossos cemitérios para automatizar toda a parte elétrica e gestão de irrigação, contribuindo mais uma vez para o meio ambiente. Por exemplo, se não há sepultamento em uma determinada área

Eber Vila e Guilherme Ligth, apresentaram o projeto de cemitério vertical do grupo Vila, na Feira do Norte e Nordeste.

do cemitério, não há porque ter luz ligada lá. O chafariz só vai jogar água pra cima, se tiver movimentação de pessoas na capela, se não tiver pessoas próximas, não tem motivos para desperdiçar água e energia. Isto já é realidade em alguns empreendimentos do Grupo Vila e nós trazemos esta facilidade também para este novo projeto.

Então não é só um projeto de cemitério, mas também de controle sobre a decomposição do corpo, dentro de uma visão ecológica e econômica?

Sim. Pela primeira vez nós temos certo controle de como a decomposição ocorre dentro de um local de sepultamento. Pra mim é algo fantástico, pois sempre houve sepultamento e alguma coisa vai acontecer ali e você não sabe como vai ser. Pois dependendo das condições de umidade, temperatura e aeração, o processo de decomposição pode ser muito maior que o normal, e mesmo depois de três anos você não pode exumar.

LAIDOM
EXCELÊNCIA EM PRODUTOS FUNERÁRIOS

CONFIRMADA
EXPOSITIVO NACIONAL DE ARTIGOS FUNERÁRIOS
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba Pinhais/PR
exponaf.com.br

O melhor suporte técnico em impressoras de Faixa de Coroa

Oferecemos o melhor Suporte e Assistência Técnica do Brasil, porque somos pioneiros na comercialização de impressoras para faixas de Coroas

Custo aproximado para faixa de 1m de comprimento
R$0,35

GARANTIA DE QUALIDADE
Se no período da garantia houver problemas, trocamos seu produto por um novo

Diversas possibilidades de mensagem impressa na faixa

Vela Digital

Opção de 24 ou 48 velas

NOVIDADE!

Ideal para ampliar seu faturamento ou realizar ações sociais. O Velário Digital é composto de velas que acendem de forma eletrônica ao inserir moedas na máquina.

- ***R$ 1,00 tempo de 1 hora***
- ***R$ 0,50 tempo de meia hora***
- ***R$ 0,25 tempo de 15 min.***

Coroas e Arranjos em flores artificiais

profissionalize-se! o futuro é agora

A **Laidom Cursos e Treinamentos** é a melhor opção de capacitação profissional do setor funerário. Oferecemos diversos cursos em nossa sede, ou podemos leva-los até você e seus colaboradores, através da opção **"In Company"**. O melhor caminho para o **sucesso profissional**, é a capacitação!

PRÓXIMOS CURSOS:

. 31/08 - Caruaru-PE: Coroa de Flores
. 01 e 02/09 - Caruaru-PE: Reconstituição Facial e Necromaquiagem
. 03 e 04/09 - Caruaru-PE: Qualificação de Agente Funerário
. 18/10 - Curitiba-PR: Coroa de Flores e Ornamentação de Urna
. 19/10 - Curitiba-PR: Marketing para o Setor Funerário

Veja mais no site www.laidom.com.br/cursos

LAIDOM
cursos e treinamentos

saiba mais em www.LAIDOM.com.br

Fones: (41) 3296-1275 . 3344-8302 . vendas@laidom.com.br

Morre Antonino Leanza

pioneiro em feiras funerárias

Nino fez sua passagem deixando uma enorme lacuna em nosso meio. Quem conheceu o admirava pela postura objetiva e simples de conduzir tanto um diálogo quanto um projeto.

Siciliano de origem humilde como tantos Italianos do sul não teve a vida nada fácil ao migrar para Emilia Romagna. Carregou algumas malas como estafeta de hotéis e com inteligência e criatividade subiu pausadamente os degraus da sofrida escala da vida.

Em todas as feiras de nossa área tivemos de alguma forma a sua base formatada nas ideias de Nino, que começou há mais de trinta anos, organizar feiras e congressos. Mais precisamente em 1981 com a fundação da *Professional Congress Organizer*, até hoje ativa na Itália.

Nino nos deu não só no âmbito nacional uma contribuição fundamental para a indústria funerária, dando a luz em 1992 a uma primeira, e porque não dizer, inusitada e única exposição dedicada a indústria funerária e de cemitérios de porte internacional. Nascia assim a primeira TANEXPO, líder mundial em feiras funerárias celebrada a cada dois anos em Bologna.

Dinâmico Nino foi além, criando no campo editorial em 2001 a revista *Oltre Magazine* com distribuição sem custo a todas as funerárias mundo a fora.

Desnecessário seria dizer que o designer Italiano é o mais criativo do mundo, Nino também foi o

criador e animador da TANEXPORT, um consórcio Italiano de artigos funerários e de Cemitérios que conduz a qualidade *"Made in Italy"* a ser exposta e apreciada em todo o mundo.

Também partiu de Nino uma ação com foco dirigida a promover via *Oltre Magazine* e também no corpo a corpo visitando empresas, expondo a necessidade de que todas as empresas não só da Itália como de todos os países mais avançados de instalarem seus laboratórios de Tanatopraxia. Hoje esta modalidade esta presente na grande maioria das empresas de nosso Brasil.

Também promovida por Nino em 2012 a criação da primeira associação que reúne as melhores funerárias Italianas EFI – Eccellenza Funerária Italiana, acionando a tão esperada atualização da corrente legislação italiana elevando-a aos melhores conceitos internacionais.

Eu diria que a menina dos olhos de Nino sempre foi a TANEXPO, porém com sua veia empreendedora Nino criou pela sua empresa *Conference Service* muitas outras feiras:

. KOINE – Exposição internacional dedicada ao culto. Quase que inteiramente voltada a Liturgia Católica, expondo vestimentas, cálices, velas e afins;

. CINESHOW – Salão profissional para indústria cinematográfica;

. COMPA – Salão de comunicação pública;

. EXPOTUNEL – Salão de tecnologia para obras Subterrâneas em grandes vias públicas.

Nino Leanza efetivamente foi um amigo ímpar, um homem emotivo, leal e justo a quem direta ou indiretamente nós muito ficamos devendo. Nossos sinceros votos de que os filhos e a competente equipe de Nino venham dar continuidade a esta linda História que nosso amigo nos deixou.

Colaboração: José Geraldo Bonato

MODIAL

Tudo que sua empresa precisa, num só lugar.

Saco para Ossos

Flores Artificiais

Cortina

Edredons

Ternos

Edredon Floral

Conjunto Feminino

Impressora de Faixa de Coroa

TAPETES PERSONALIZADOS CONSULTE

CONFIRMADA
EXPOSITOR NACIONAL DE
16 a 18 de outubro
EXPONAF
Curitiba
Pinhais/PR
exponaf.com.br
ARTIGOS FUNERÁRIOS

NOVO ENDEREÇO:
Rua José Triglia, 330 - Vila das Palmeiras - Guarulhos - SP
CEP 07013-121 Telefone (11) 2440-8004 - modial@modial.com.br

Tecnologia foi destaque em feira funerária realizada em maio no Ceará

Entre os dias 14 a 16 de maio, no Centro de Eventos do Ceará, aconteceu a IV Feira Funerária do Estado do Ceará e a III Feira Funerária do Norte e Nordeste, realizada pelo SEFEC (Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Ceará) e com o apoio de várias empresas.

Existente desde 2009, e figurando hoje como o principal evento funerário do nordeste, a feira é destinada a diretores, gestores, colaboradores e parceiros funerários. Além dos 37 expositores e 77 estandes, a feira contou ainda com uma peça de teatro, palestras, minicursos e oficinas para treinamento sobre perdas e luto, contabilidade e humanização do atendimento funerário.

Os produtos e serviços divulgados na feira apresentaram padrões internacionais de qualidade, como artigos de luxo, veículos funerários adaptados, fornos crematórios e estratégias de marketing. Com a presença de mais de mil visitantes, a estimativa dos expositores é que houve movimentação de no mínimo R$ 15 milhões em negócios.

A tecnologia foi destaque no evento. O setor

está investindo em monitores LCD de 32 e 43 polegadas embutidos nos móveis do jogo de funeral para as capelas. “Com essa inovação, o cliente pode colocar um pen drive com fotos dos melhores momentos do falecido e essas imagens ficam passando enquanto o velório acontece”, disse o dono de uma das empresas funerárias em exposição, Osmar Froes.

Um dos veículos funerários em exposição chamou bastante atenção dos visitantes, com capacidade para transporte de 3 caixões, equipado com 34 pontos de iluminação com luzes brancas e vermelhas, além de um painel de Led colorido e com um sistema de som embutido, dentre outras adaptações especiais. O custo médio do veículo é de R$ 127 mil.

Segundo o presidente do SEFEC, Vicente Jales, o mercado está consolidado no Estado, com as empresas funerárias passando por um momento de expanção. “Cerca de 50% da população fortalezense já possui plano de assistência funerária.” O que demonstra não só a qualidade dos serviços oferecidos, como também a confiança e respeito conquistado pelas empresas funerárias da região.

Aposta

Certo dia um bêbado chegou no bar e depois de tomar umas três chegou para o dono do bar e disse:

- Aposta comigo R$ 50,00 que eu mijo nesse copo, sem deixar cair uma gota no chão?

Com a oportunidade de ganhar um dinheiro fácil em cima do bêbado o dono do bar aceitou a aposta. O bêbado chapadaço pegou o copo e caindo pra lá e pra cá, mijou no bar inteirinho, não acertando uma gota se quer no copo. O dono do bar começou a rir do bêbado, tomou a nota de R$ 50,00 reais e colocou na carteira. E o bêbado também estava rindo e o dono do bar não entendeu.

- E agora, do que está rindo? Você perdeu!

E o bêbado respondeu:

- Tá vendo aqueles caras sentados naquele balcão? Eu apostei R$100,00 com cada um deles que eu mijaria no seu bar todinho e você ainda ia rir.

Susto do Passarinho

Um motociclista seguia a 140 km/h por uma estrada. De repente, deu de encontro com um passarinho e não conseguiu desviar. Pelo retrovisor, o cara ainda viu o bichinho dando várias piruetas no asfalto até ficar estendido. Não contendo o remorso ecológico, ele parou a moto e voltou para socorrer o bichinho. O passarinho estava lá, inconsciente, quase morto. Era tal a angústia do motociclista que ele recolheu a pequena ave, levou-a ao veterinário, onde foi tratado e medicado. Comprou uma gaiolinha e o levou para casa, tendo o cuidado de deixar um pouquinho de pão e água para o acidentado. No dia seguinte, o passarinho recupera a consciência. Ao despertar, vendo-se preso, cercado por grades, com o pedaço de pão e a vasilha de água no canto, o bicho põe as asas na cabeça e grita: "Meu Deus. Matei o motoqueiro!"

Mandamentos

Uma professora de escola bíblica estava discutindo os Dez Mandamentos com seus pupilos de 5 e 6 anos.

Depois de explicar o mandamento de "honrar pai e mãe" perguntou:

- Tem algum mandamento que nos ensine como tratar os nossos irmãos e irmãs?

Um menino, o mais velho de sua família, respondeu:

- Não matarás.

Precavido

O velhinho, mineiro do interior, está no hospital, nas últimas.

O padre está ao seu lado para dar-lhe a extrema-unção. Ele lhe diz ao ouvido:

- Antes de morrer, reafirme a sua fé em nosso Senhor Jesus Cristo e renegue o Demônio.

Mas o velhinho fica quieto. Ao que o padre insiste:

- Antes de morrer, reafirme a sua fé em nosso Senhor Jesus Cristo e renegue o Demônio.

E o velhinho nada. Então o padre pergunta:

- Por que é que o senhor não quer renegar o Demônio?

O velhinho responde:

- Enquanto eu num soubé pronde vou, num quero ficá de mar cum ninguém!

Sangue sim, pinga não!

Um bêbado vai andando com um litro de cachaça na mão, segurando firme pra não deixar a garrafa cair.

De repente ele tropeça, cai e sai rolando ladeira a baixo.

Durante a decida ele sente a camisa molhada e logo pensa:

"Tomara que seja sangue!"

NO FIM, VALEU

. Se não houver frutos valeu a beleza das flores. Se não houver flores, valeu a sombra das folhas. Se não houver folhas valeu a intenção da semente.

QUERER NÃO É PODER

. Os velhos sabem, querem mas não podem, os jovens podem querem mas não sabem.

NOVOS TEMPOS

. Já não adianta mais mudar o mundo para salvar nossas crianças, e sim mudar nossas crianças para salvar o mundo.

DENTRO DE NÓS

. As regiões mais traiçoeiras e inexploradas do mundo não se encontram nos continentes ou nos mares; estão nas mentes e nos corações dos homens.

PARTICIPE!

Envie suas piadas para
contato@affaf.com.br

Pioneirismo Científico em Tanatopraxia

TANATUS

INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA - EPP

Rua João Miguel Rafael, 1124 - CEP 18606-832
Botucatu - São Paulo - Brasil
Fone/Fax: (14) 3882-5522/3814-2828
www.tanatus.com.br

Tradição tem nome e sobrenome...

GODOYSANTOS

Nova Linha Alto Brilho

GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

CONFIRMADA

EXPOSIND NACIONAL DE

16 a 18 de outubro

EXPONAF

Curitiba Pinhais/PR

exponaf.com.br

ARTIGOS FUNERÁRIOS

(14) 3652-9999 • www.godoysantos.com.br • vendas@godoysantos.com.br