

DIRETOR FUNERÁRIO



ANO XXIV Nº 307
NOVEMBRO 2021



Publicação do Centro de Tecnologia em Administração Funerária
Órgão Oficial de Divulgação do Setor Funerário Nacional

O GRANDE ENCONTRO

Setor Funerário se reúne em São Paulo para discutir tendências e estratégias



CURIOSIDADES

As viúvas que são abandonadas à própria sorte na Índia

FINADOS

Como cada cultura e cada religião celebra a data



CURSO TEÓRICO PRÁTICO

TANATOPRAXIA e Reconstituição Facial

**0 1º Curso
do Brasil**



100% PRÁTICO

Objetivos: TANATOPRAXIA

Apresentar noções de Anatomia Humana e de Dissecção; orientação para o uso de técnicas de injeção arterial e de drenagem, visando o retardamento do processo biológico de decomposição prevenindo o extravasamento de líquidos, odores e alterações anatômicas.

Objetivos: RECONSTITUIÇÃO FACIAL

Demonstrar técnicas em restauração da face humana, utilizando produtos aprovados pelo mercado, permitindo fácil manuseio e aplicação, dando uniformidade sem que haja alteração na área trabalhada, total aderência com um excelente resultado final.

Carga Horária: 40 horas/aula Tanatopraxia | 08 horas/aula Reconstituição Facial

Local: Sorocaba-SP - Blocos Teórico e Prático.

Docentes:

Prof. Dr. **Oisenyl José Tâmega**, diretor da Tanatus
Prof. Dr. **Progresso José Garcia**, diretor da Tanatus
Prof. Dr. **Jair de Campos Soares**, consultor da Tanatus
Profs. Aposentados do Dept. de Anatomia Humana Inst. Biociências da UNESP Botucatu
Prof.ª **Paula Garcia**, Reparadora Facial

Melhores técnicas | Melhor material | Melhores professores | Melhor estrutura |
Melhores equipamentos | Maior carga horária | Mais reconhecimento no mercado.

0 melhor investimento e melhor condição do mercado.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

14 **3882 0595**



14 **99618 9153**

**Próxima Turma
em 2022**

Realização



ESCOLA CTAF

Associação Centro de Formação Profissional Técnica

Pegasus

Muitas pessoas ainda acreditam que empresas do setor funerário são defasadas e simplesmente pararam no tempo quando o assunto é inovação. E isso de fato ocorreu com algumas delas, e não queremos que esse seja o seu caso.



Por isso, trabalhamos duro para garantir tecnologia de ponta ao mercado funerário. E foi justamente com esse objetivo, que desenvolvemos o **Pegasus**, um sistema de gestão integrada, que proporciona controle total sobre a operação de cemitérios, planos funerários, crematórios, entre outros empreendimentos.

Com ele, administrar e gerir o seu negócio não será mais uma tarefa desconfortável e estressante, pois todas as informações ficam organizadas em módulos específicos e integralizados. Desde sepultamentos e histórico de jazigos, até vendas e cobranças, tudo em um mesmo ambiente virtual, que necessita apenas de internet, login e senha.

Gerenciar o seu negócio nunca foi tão simples!

- ☎ Contato:
(17) **98147-0118**
- 🌐 www.goldsystem.net
- ✉ vendas@goldsystem.net
- 📱 Acompanhe a gente nas redes sociais!





10 ABREDIF

Uma homenagem ao Diretor Funerário.



CURIOSIDADES 16

As viúvas que são abandonadas à própria sorte na Índia.



19 FINADOS

Diferentes culturas e religiões têm diferentes interpretações para a data, mas ela está presente entre todos os povos.

DIVÃ 20

O luto pelo cônjuge e a difícil tarefa de voltar a vida social depois da morte do parceiro.



28 CAPA

Empresários do Setor Funerário se reúnem em São Paulo. Na pauta, oportunidade de aprendizado e a movimentação de mercado que ronda a categoria.

NESTA EDIÇÃO



- Clipping _____ 07
- e-mail _____ 09
- Marketing _____ 14
- SóRindo! _____ 38

35 LEGISLAÇÃO

Manifestação técnica anula necessidade de guia de livre trânsito no embarque de corpos em aeroportos de SP.



O ReEncontro

Acredito que um dos momentos mais felizes nos últimos 20 meses para a nossa categoria tenha sido o reencontro dos Diretores Funerários, em 22 de outubro, em São Paulo. Cerca de 500 empresários estiveram presentes no evento promovido pela ABREDIF para discutir negócios e tendências, bem detalhado nas páginas desta edição.

Para além da importância dos temas debatidos, o encontro foi mesmo um dos pontos altos. Todos de máscara, todos vacinados, alguns com histórias de superação – venceram a COVID ou outras batalhas importantes – outros contabilizando perdas, mas todos felizes de observarem o olho no olho, de contemplarem os apertos de mãos e - no caso dos mais calorosos – de se abraçarem.

Valentes, esses empresários passaram os meses de pandemia em plena atividade. Nada de trabalho remoto e, muito antes da imunização, se arriscaram consolando famílias do inconsolável. Driblaram as apostas da imprensa, que acreditavam numa falência do sistema funerário frente ao grande e inesperado número de mortes – o que ocorreu em outros países – mantiveram estoques abastecidos e realmente foram fundamentais num período que exigiu demais.

O reencontro foi mesmo uma oportunidade de comemorar e de confraternizar!

A confraternização – ou pelo menos uma parte dela – é tema da seção Divã, que fala sobre o retorno à vida social para aqueles que perderam o cônjuge. Por mais moderna que esteja a sociedade atual, viúvos e viúvas ainda carregam características culturais e emocionais que dificultam o retorno à vida “normal” após a perda de um parceiro.

Mais que os aspectos distintos presentes no luto, a “viuvez” é também curiosa, e pode ser cruel em algumas culturas, como na Índia, por exemplo. É certo que já foi pior: afinal as mulheres eram, no passado, queimadas com os maridos mortos e todos os seus pertences. Agora não são mais queimadas vivas, mas abandonadas a sua própria sorte. Confira na seção Curiosidades.

Se na Índia, as mulheres precisam da caridade de outros para sobreviver minimamente, no Brasil, bons projetos sociais são capazes de realmente transformar a sociedade. A Ofebas, de Sorocaba, sabe disso e vem trabalhando para promover a comunidade de seu em torno. Mesmo com a pandemia, a empresa funerária, deu continuidade a seu programa social, que visa capacitar entidades beneficentes a ampliarem seus conhecimentos e assim oferecer assistência de forma a encorajar o crescimento sustentável. O famoso “ensinar a pescar, ao invés de dar o peixe”. Vale a leitura e, quem sabe, um benchmarking para implantar aí em sua região.

O grande assunto da edição, no entanto, é mesmo a tal “consolidação” do setor funerário, como vem chamando a imprensa o movimento de fusão e/ou aquisição de empresas por alguns conglomerados.

Para destrinchar o tema tem a cobertura do Encontro Nacional das Empresas Funerárias Soberanas do Brasil e a opinião de dirigentes da categoria em diferentes localidades do país e tem a “aula” do professor Wellington Moreira sobre como avaliar corretamente o seu negócio.

Em tempo, no fechamento desta edição acompanhávamos os preparativos para as comemorações de finados e as atividades presenciais também estão voltando. Com prudência, mas as pessoas estão esperançosas por voltarem a seus ritos culturais e religiosos que as ligam com entes queridos que já se foram. Nem tudo mudou depois do isolamento!

Mês que vem é Natal e depois dele vem um ano novinho para colorirmos, pense nisso.

A Redação

CARTA AO LEITOR

CAROS LEITORES,

É verdade que a Internet aproximou as pessoas e facilitou imensamente as relações corporativistas, a tal ponto de não existir mais distâncias e de uma reunião poder contar com participantes de todas as partes do mundo (vídeo conferências). A mesma Internet também devassou a privacidade do cidadão e, mais recentemente com as redes sociais, passou a transformar fatos corriqueiros da vida comum em situações que podem assumir proporções extremas. De qualquer forma, pouco ou nada se pode fazer a respeito. É um fenômeno que não pode ser contido, aliás vai ganhar mais e mais força.

Mas em época de LGPD – e suas muitas pesadas – há de se considerar com muito cuidado todo o conteúdo que vai para os canais virtuais. Quase tudo precisa de autorização do titular do dado pessoal e, acreditem, na prática isso é mais complicado que na teoria.

Outro alerta para empresas ou pessoas físicas: tomem cuidado e sejam cautelosos com as informações que você divulgam/expõem.

Só respondam e-mails se souberem a quem pertencem. Nunca dêem informações por telefone (CNPJ / CPF / RG / nome completo / endereço/ profissão/ local onde trabalham). Se quem estiver perguntando for uma corporação, certamente há um e-mail válido que possa ser enviado a você. E de novo, só o responda se confiar em seu remetente.

O mesmo vale para o whats app, que agora virou o meio de comunicação mais utilizado do planeta.

Fique esperto com as pesquisas de opinião feitas por telefone. Elas sempre começam dizendo que você pode até ganhar algo. Ao responder o interlocutor você descobre que tudo o que disse foi sobre você e seus hábitos. No final não há prêmio nenhum, só a sensação de insegurança.

Nesse caso a máxima “O Seguro Morreu de Velho”, tem seu valor! Aliás, esta expressão é derivada de outra: “o homem seguro morreu de velho”, e significa que o homem prevenido tem tanta cautela que a morte só vai alcançá-lo na velhice.

Um abraço,
A Redação

Curta a página do
CTAF no Facebook



SERVIÇOS

ASSINATURAS:

Para novas assinaturas. Disque para fone:
(55) (14) 3882-0595, envie pedido pelo correio para:
Rua Dr. Rodrigues do Lago, 464 - CEP 18602-091 - Botucatu - SP - Brasil
e-mail para ctaf@ctaf.com.br

ATENDIMENTO AO ASSINANTE:

Fone: (55) (14) 3882-0595
R. Dr. Rodrigues do Lago, 464 CEP 18602-091 - Botucatu - SP
e-mail: atendimento@ctaf.com.br

NA INTERNET: www.funerarianet.com.br

PARA ANUNCIAR: (55) (14) 3882-0595

REDAÇÃO: (55) (14) 3882-0595 - e-mail: revista@ctaf.com.br

Jornalista Responsável: Solange Serafim - Mtb - 23.860

IMPRESSÃO: GRAFILAR - www.grafilar.com.br

A Revista Diretor Funerário é uma publicação mensal do Centro de Tecnologia em Administração Funerária, órgão oficial de divulgação do Setor Funerário Nacional. A publicação não se responsabiliza pelas opiniões e conceitos emitidos em artigos assinados e em anúncios publicitários.

DIRETOR FUNERÁRIO

Diretoria CTAF
Lourival Antonio Panhozzi
loripzz@gmail.com



Diretoria CTAF
Mario Fernando Berlingieri
marinhob@hotmail.com
in memoriam



Diretoria CTAF
Ilo Sanchez Parra
lutopaulista@uol.com.br
in memoriam



Diretoria CTAF
Wilson Martins Marques
wilsoncov@hotmail.com



Diretora Administrativa
Dulce Cristina C. Nascimento
dulce@ctaf.com.br

Redação - Jornalista Responsável
Solange Serafim - MTB 23.860
solange@ctaf.com.br

Projeto Gráfico
Joel Nogueira

Assinaturas, Departamento
Comercial e Treinamento
ctaf@ctaf.com.br

RIO TERÁ PRIMEIRO CEMITÉRIO PET FRIENDLY DO ESTADO

Proposta é a família poder levar o melhor amigo para se despedir do seu tutor.

O Crematório e Cemitério da Penitência, localizado no bairro do Caju na cidade do Rio de Janeiro -RJ, é o primeiro do Estado a ter o selo Pet Friendly, concedido pela Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária, Pesca e Abastecimento, responsável pela Subsecretaria de Proteção e Bem-Estar Animal – RJPET.

O secretário, Marcelo Queiroz, entregou oficialmente o selo à administração do cemitério em uma cerimônia no local, no dia 13 de outubro. Idealizador do selo, o secretário Marcelo Queiroz salienta que o projeto é o início do caminho para o Estado do Rio se tornar uma referência mundial na instituição de políticas para animais de estimação. "A presença dos animais em todas as atividades do nosso dia a dia é uma tendência mundial. A ampla adesão ao nosso selo só reforça o quanto os pets fazem cada vez mais parte das famílias, em todos os momentos", ressalta o secretário.

Para ganhar o selo, o local passou por algumas adaptações. Ganhou rampas de acesso, cama, comedouros e bebedouros para pets. Afinal, os animais precisam também ser tratados com carinho.

"Ficamos honrados de ser o primeiro cemitério inclusivo do estado. Sempre focamos em prestar um serviço humanizado aos nossos clientes. Esse selo vem reforçar ainda mais a nossa proposta de acolhimento às famílias. E hoje, os pets são considerados membros das mesmas", diz Alberto Brenner Junior, superintendente do Crematório e Cemitério da Penitência.

O Fluminense | Outubro 2021

IDOSA ACORDA DURANTE O PRÓPRIO VELÓRIO EM MATO GROSSO

A família da mulher de 93 anos, foi pega de surpresa durante o velório dela na cidade de Guiratinga, interior do Mato Grosso. Depois de oito horas de cerimônia, um dos presentes notou que dona Caluzinha, como é conhecida na região, estava com a temperatura corporal mais alta do que o comum e um médico foi chamado. Com sinais vitais constatados, a idosa foi encaminhada ao Hospital Municipal Oswaldo Cruz. Apesar de tudo, logo depois ela foi novamente dada como morta pela unidade de saúde e sepultada no dia seguinte. A história se espalhou pela região através do perfil do ator e comediante Ataíde Arco Verde, que mora na cidade.

"Oito horas depois do velório rolando, dona Caluzinha está quente. Aí alguém olha para dona Caluzinha, eis que ela abre o olho e dá uma piscada. Bom, nem preciso falar para vocês, a metade correu do velório e a metade correu para ver se dona Caluzinha estava mesmo viva", contou.

Uma equipe médica teria feito manobras de ressuscitação no corpo, mas não conseguiu fazer com que ela recobrasse a consciência. A idosa sofria de Alzheimer há cerca de 20 anos e tinha a saúde debilitada. Os familiares lamentaram o fato de a idosa ter sido preparada para o enterro, com chumaços de algodão introduzidos no nariz e na boca. Segundo eles, o socorro talvez pudesse ter funcionado, caso os procedimentos não tivessem sido feitos.

CASO RARO - Ainda que não se tenha certeza sobre o diagnóstico da idosa, uma condição clínica chamada catalepsia pode levar a uma falsa morte. Neste caso, os sinais vitais são bastante reduzidos, a pessoa fica paralisada, os músculos enrijecidos e sem a maioria dos reflexos. A prevalência na população é de 2,4%.

O mais comum é que ocorram erros na presunção da morte. Como no caso de uma idosa de 75 anos que acordou minutos antes da própria cremação na Índia. Ela desmaiou a caminho do hospital e foi encaminhada direto para o serviço funerário, sem uma avaliação mais minuciosa.

Em Guiratinga, os relatos dão conta de que trabalhadores da funerária chegaram a notar movimentos leves em dona Caluzinha, mas atribuíram a percepção aos espasmos que podem ocorrer em cadáveres algumas horas após a morte.

Correio Braziliense | Outubro 2021

AUXÍLIO FUNERAL PARA SERVIDORES FEDERAIS É NORMATIZADO

Por meio de instrução normativa publicada no Diário Oficial, a União detalhou regras para concessão do auxílio-funeral às famílias de servidores públicos federais falecidos. O benefício já era previsto em lei, mas carecia de regulamentação, sobretudo no que diz respeito a comprovação dos custos com o funeral, documentos exigidos e indenização nos casos em que o servidor tinha plano funerário.

O auxílio-funeral tem valor equivalente a um mês da remuneração ou provento do servidor falecido (ativo ou aposentado) e é pago ao parente ou terceiro que custeou as despesas funerárias. Certidão de óbito do funcionário público, nota fiscal da funerária e um documento que comprove parentesco com o falecido (no caso de membro da família) estão entre os papéis exigidos para requerimento do benefício.

Se o servidor tinha plano funerário, é necessário apresentar nota fiscal da seguradora para solicitar o auxílio, que é pago em até 48 horas após o recebimento da documentação exigida pelo órgão que fará o depósito.

De acordo com o Governo, em breve, o pedido de auxílio-funeral poderá ser feito pelo aplicativo SouGov.br, a partir de um cadastro especial de usuário externo para esse tipo de solicitação.

Extra | Outubro 2021

NOTA O Clipping é uma coletânea de notícias do setor funerário publicadas nos jornais e outros veículos, em todo o país. Ele é um painel do que está acontecendo no setor e chega para a Direção Funerária através de um serviço especializado que rastreia tudo o que é publicado na imprensa. A redação apenas transcreve a notícia, dando os créditos dos órgãos de imprensa onde foram primeiramente veiculadas e a data. Não são reportagens realizadas pela redação da Direção Funerária.

DEZEMBRO 2021

Antecipamos a relação dos aniversariantes para você não perder o melhor da festa!



01	GUSTAVO CARDASSI	ARAÇATUBA-SP
01	JOSIAS TAVARES DOS SANTOS	ARAÇATUBA-SP
02	DEREK RODOLFO FAGANELO	CASA BRANCA-SP
02	SERGIO RUBENS DE A. SALLES	ITAPORANGA-SP
04	MARIA AP. ESTEVES DE ALMEIDA	VINHEDO-SP
04	REGINALDO RODRIGUES	MOREIRA SALES-PR
04	WILSON MARTINS MARQUES	MARILIA-SP
05	MÁRCIA PIERONI CARDUCCI	LARANJAL PAULISTA-SP
06	ÂNGELA QUEIROZ B. DA SILVA	MARTINOPOLIS-SP
06	DOUGLAS FAGANELO	CASA BRANCA-SP
07	ANTONIO GUEDES DA SILVA FILHO	PEREIRA BARRETOS-SP
10	MARIZETE DE SOUZA MELLO	S.GONCALO DO SAPUCAI-MG
12	HERALDO ANTONIO CARDUCCI	LARANJAL PAULISTA -SP
12	JANET IAIA PIZZO	BARRA BONITA -SP
15	AIRTON JOSÉ DE MENDONÇA	CUIABÁ-MT
15	OMAR GONÇALVES CORDEIRO	FORTALEZA-CE
16	DENÍLSON D. ROSSETO	BILAC-SP
16	HAROLDO MOREIRA FELÍCIO	BELO HORIZONTE-MG
16	EXPEDITO MENDES PACÍFICO	ALTOS-PI
17	LEA BALDOCCHI FINOTI	RIBEIRAO PRETO-SP
19	FERNANDO DESTRI	CATANDUVA-SP
20	OZILDA REIS DE OLIVEIRA	CERQUEIRA CEZAR-SP
20	ARTHUR DE SOUZA GARCIA	LAJINHA-MG
21	MARIA HELENA SIVIERO LOPES	TUPÃ -SP
22	EDSON FRANCISCO DE PINHO	PARANAÍ-PR
23	PÂMELA GARCIA LOPES	TUPÃ-SP
23	MARCIA NEUBAUER BAESSA	LUCÉLIA-SP
23	MARLYSIO NOGUEIRA COELHO	DIVINOPOLIS-MG
25	NATAL MANOEL TEREZA	LIMEIRA -SP
25	PEDRO HENRIQUE C. GALHARDO	PALMITAL -SP
27	ROBERTA DA SILVA GARCIA	LAJINHA-MG
28	FLÁVIO MILDEMBERG	CURITIBA-PR
28	GLICIA DE SANTANA	BIRITIBA MIRIM-SP
28	MARCIEL VESCO	SOCORRO- SP
28	TADIA S.R. DE CARVALHO	SOCORRO -SP
29	JOAQUIM DE FREITAS DAYRELL	DIAMANTINA-MG
31	RONALDO EDMUNDO RITTER	PORTO ALEGRE-RS
31	RUBENS DE AVILA CARRASCO	STA. VITÓRIA PALMARES - RS

PARABÉNS!



A Revista Diretor Funerário,

Somos um grupo funerário da Bahia e estamos investindo em um complexo para velórios, diferente dos que existem em nossa região. A inauguração atrasou, por causa do Coronavírus, mas deve acontecer no início de 2022. Gostaríamos de fazer um informe publicitário na Revista Diretor Funerário e preciso de mais informações.

Aguardo, Claudia Omaia

Olá Cláudia,

O Informe Publicitário é uma modalidade de anúncio, porem em forma de matéria.

A empresa pode produzir o material, caso tenham um assessor de imprensa, ou nossa redação poderá fazê-lo, com base em informações prestadas por vocês.

As imagens a serem publicadas ficam a cargo da empresa contratante.

O custo deste tipo de anúncio é por página. Normalmente sugerimos que utilizem pelo menos 2 páginas, para, além do texto, publique-se também algumas imagens que ilustrem o conteúdo e até a logomarca da empresa, se desejarem.

Embora o conteúdo do informe publicitário seja de responsabilidade da empresa contratante, não é permitido citar outras empresas e/ou denegrir a imagem de outros.

Estamos à disposição!

Abraços, da Redação

Dúvidas, sugestões ou críticas? Entre em contato com a Diretor Funerário!
(14) 3882 0595 e-mail: revista@ctaf.com.br

O MAIS EFICIENTE DO MERCADO

ALTA PERFORMANCE | SISTEMA AUTOMATIZADO

Solicite seu Orçamento!

www.brucker.com.br

vendas@brucker.com.br

suporte vendas@brucker.com.br

- ✓ PIONEIRISMO
- ✓ COBERTURA NACIONAL
- ✓ FORNOS PARA PETS
- ✓ FORNOS PARA HUMANOS
- ✓ ALTA TECNOLOGIA
- ✓ SUSTENTABILIDADE
- ✓ ASSISTÊNCIA TÉCNICA

BRUCKER
Fornos Crematórios

Financiamentos:



brucker.com.br
[@bruckerfornos](https://www.instagram.com/bruckerfornos)
[/bruckerfornos](https://www.facebook.com/bruckerfornos)
(17)99632-4027



Homenagem ao Mestre Funerário

Mario Fernando Berligienri foi homenageado no primeiro grande Encontro da categoria após sua passagem



“Nossas almas, assim como aquelas que de nós já se adelantaram, que também um dia vestiram um corpo, que passaram pela experiência da infância, mocidade, virilidade e velhice, no tempo devido também irão transmutar e outras vidas viver. Aqueles que buscam a verdade descobrem que não devem deixar se influenciar pelo medo das mudanças, que são inexoráveis em nossas vidas.

O que temos de divino em nós, o nosso ser verdadeiro, não morre, renasce, pois independe para existir, de um corpo material. O corpo é a sombra da alma, quando ela encontra a luz do eterno, aquela que preenche todos os espaços, pois é emanada do TODO, a sombra deixa de existir, a alma nasce como espírito.”

Lourival Panhozzi

Durante o Encontro Nacional de Empresas Funerárias Soberanas, em 22 de outubro, em São Paulo, o presidente da ABREDIF – entidade que, em conjunto com demais representantes estaduais da categoria, promoveu o evento, homenageou o Diretor Funerário Mario Fernando Berlingieri – o Marinho.

O mestre, como Panhozzi sempre se dirigiu ao Diretor Funerário mais experiente que ele, faleceu em janeiro deste ano, mais uma vítima do COVID 19, como outros membros de nossa imensa categoria que também nos deixaram pela doença.

A homenagem a Marinho, foi também uma forma de

lembrá-los, mas teve uma outra conotação. O Diretor Funerário foi um dos principais articuladores da classe, há mais de 40 anos, e esteve em todos os principais momentos do setor e praticamente em todos os eventos de relevância realizados pelo SEFESP e/ou ABREDIF.

Neste primeiro encontro pós pandemia, de certa forma, o mestre Marinho também se fez presente. Seja na homenagem da ABREDIF ou na presença de suas filhas, hoje a frente de suas empresas em Jaboticabal – SP.

Para aqueles, entre as mais de 460 pessoas presentes, que assistiram à homenagem resta a lembrança emocionante – ressaltada inclusive pela palestrante Lucia Helena Galvão *“Certamente teve uma vida que importou para muitas pessoas. Caso contrário não seria merecedor de tamanha homenagem”*, citou.

Para quem não esteve, brevemente, e apenas com a descrição que o papel aceita, foi mesmo relevante.

Na voz de um locutor emocionado, um texto escrito pelo

próprio Berlingieri, no qual “adivinha” o momento em que Deus criou as profissões. Os que estão há mais tempo no setor certamente se lembram das palavras que vão contando como surgiram médicos, advogados, engenheiros, administradores e finalmente das características que se fizeram mais que necessárias para criar o Diretor Funerário.

Qualidades que realmente fazem a diferença no nosso setor e que impulsionaram grandes negócios, apoiados em valores humanos.

Para quem esteve no Encontro, é possível pensar que o Mestre Marinho também esteve, assim como outros, no coração e na lembrança dos que permanecem.

Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário

Rua Dr. Rodrigues do Lago, 464 - Centro
CEP 18602-091 - Botucatu - SP
(14) 3814 9500 - abredif@terra.com.br

Um adeus
digno,
em qualquer
latitude.

PRIMAVERAS REPATRIAÇÃO

Rápida, confiável, reconfortante.

As vezes, o falecimento acontece longe de casa, em outra cidade ou país.

Unimos a experiência de 50 anos do Primavera no segmento funerário, com os 20 anos de especialização da AESPE em Repatriação, e cuidamos de tudo, com o atendimento mais ágil e completo de repatriação.

Seguimos todas as exigências legais e, mais do que isso, atendemos com humanização e acolhimento. É a marca Primavera também para os atendimentos nacionais e internacionais em caso de falecimento.

 **PRIMAVERAS**
REPATRIAÇÃO

CONTATOS:
11 2404 8900 11 2451 6599 11 2086 1877
repatriacao@primaveras.com.br

O NOVO



Imunização libera o mundo para retorno à normalidade, mas mudanças advindas com a pandemia ficarão para sempre, sobretudo nas relações de emprego.

O confinamento imposto com a disseminação do coronavírus trouxe muitas mudanças para a vida das pessoas.

Entre tantas transformações desencadeadas em 20 meses, uma das mais previsíveis é em relação ao trabalho. Em constante evolução, é esperado que a forma como trabalhamos nunca permaneça por muito tempo a mesma.

As novas tecnologias e comportamentos sociais ajudam que novos modelos sejam aceitos com mais facilidade. Por isso, as incertezas do período em vez de afetar de uma forma pessimista esse setor abriu uma janela de oportunidades, um acalento para os que já estavam sedentos por novidades.

O setor funerário não atuou de maneira remota, como a saúde, a segurança, a limpeza pública ou o setor de alimentação, que também não parou. Ao contrário, trabalho presencialmente ainda com mais ênfase – férias foram canceladas inclusive.

Mas muitos setores o fizeram e isso mostra às empresas do setor um novo padrão de qualidade.

Escritório em casa ou onde bem entender

Trabalho remoto, trabalho à distância, trabalho portátil, teletrabalho ou home office (escritório em casa, em tradução livre). Esses são alguns dos termos utilizados para designar o trabalho sendo feito em um local alternativo ao escritório da empresa, não necessariamente em casa.

O que deveria ser algo planejado em um futuro próximo, logo se tornou uma realidade forçada para alguns. Aos poucos, a organização colocou as coisas nos eixos. Além de produtividade, flexibilidade, comodidade, qualidade de vida ou redução de custos, outras infinitas

possibilidades surgem com o trabalho remoto em um mundo em que as distâncias conseguem ser progressivamente encurtadas. As empresas ou as pessoas não vão mais precisar ficar restritas aos grandes centros urbanos ou metrópoles.

Oportunidades e tendências

Quais setores permanecem ou desaparecem, mudam ou crescem? Quais são as profissões e habilidades do futuro?

Não existe uma resposta ou segredo para nenhuma dessas perguntas, apenas alguns indícios. O inegável é que todos estão em uma realidade digital sem volta, as tecnologias continuam sendo desenvolvidas em um ritmo acelerado. Os que estão sobrevivendo ao cenário atual devem começar ou continuar os investimentos em produtos, serviços e experiências digitais.

Os profissionais híbridos são uma tendência também diante da necessidade de talentos que sabem combinar experiência em negócios e habilidades em tecnologia. Mesmo sem saber ainda qual será o seu destino, seja como empreendedor, contratado de uma empresa ou ambos, a perspectiva deve levar em conta a capacidade de definição de uma estratégia de “aprendizagem ativa”.

Estar atento e qualificado para o mercado de trabalho facilita as recolocações.

Além disso, também existem oportunidades para uma transição de carreira ou investimento em uma pela primeira vez. Já faz um tempo que as profissões não são mais previsíveis e lineares. As empresas observam isso e substituem ou criam cargos nesse processo migratório que aposta em automação e digitalização.

No entanto, mesmo com disciplina e resiliência, ainda existe uma camada da sociedade distante dessas

conversas sobre futuro do trabalho, especialmente o digitalizado considerando que muitos nem possuem acesso à internet ainda.

“Não são os mais fortes nem os mais inteligentes, mas os mais adaptáveis à mudança que sobrevivem” ou *“nunca desperdice uma boa crise”*, frase popularizada pelo primeiro ministro britânico Winston Churchill (1875-1965). Em diferentes contextos históricos, as duas verdades simplificam as necessidades da atualidade.

As pessoas e empresas que antes não tinham as mudanças no radar perceberam alguns dos benefícios, muitos outros ainda serão notados quando os ânimos acalmarem e todas peças forem recolocadas ou rearranjadas em seus devidos lugares no pós-pandemia.

O futuro do trabalho não se resume em home office e nem as ferramentas tecnológicas sozinhas serão suficientes. Organização, criatividade, colaboração e aprendizado são elementos fundamentais para nortear as tomadas de decisões.

Com tudo isso em mente, esse novo momento não significa ter o controle de tudo, as previsões e tendências apenas são sugestivas e bons termômetros

para o desenho do futuro. A verdade é que o otimismo depende do ponto de vista de cada um. A pandemia antecipou muitas necessidades e trouxe muitas oportunidades para a revolução tecnológica.

Nesse contexto, os profissionais se viram com chances para melhorarem como pessoa e profissionalmente. Aos poucos, o profissional do futuro acelerou a aquisição de diversas competências. Entre elas: consciência emocional, inovação, criatividade, autonomia, concentração, produtividade, consciência de qualidade de vida, tomada de decisões, colaboração, sociabilidade, solidariedade e pensamento crítico.

Portanto, mesmo diante de incertezas ou inseguranças, a pandemia só representou uma chance para sair do automático e prestar mais atenção nas pessoas em volta e no ambiente em que estamos inseridos.

Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo

Rua Dr. Rodrigues do Lago, 464 - Centro - CEP 18602-091
Botucatu - SP - Fone/fax: (14) 3882 1705 - sefesp@uol.com.br

MS consultoria & sistemas soluções inteligentes

SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS

SIMPLIFIQUE SUA GESTÃO COM A MS SISTEMAS.

INTELIGÊNCIA EM SOLUÇÕES. SUCESSO NAS DECISÕES.

- Cobrança Móvel
- Envio SMS
- Crédito Recorrente
- Digitalização de Documentos
- Dashboard BI
- Área de Consulta do Associado
- Venda Online
- Área de Consulta Mobile

O MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO EM SOLUÇÕES PARA FUNERÁRIAS, PLANOS E CEMITÉRIOS.

- ✓ ADMINISTRAÇÃO DE PLANOS FUNERÁRIOS
- ✓ ADMINISTRAÇÃO DE CEMITÉRIO
- ✓ ADMINISTRAÇÃO DE FILIAIS (ONLINE)
- ✓ ADMINISTRAÇÃO DE FUNERÁRIAS
- ✓ CRM - TELECOBRANÇAS E S.A.C.
- ✓ ADMINISTRAÇÃO DE CARTÃO DE BENEFÍCIOS

MOBILIDADE NA PALMA DE SUA MÃO

PARCEIROS:

BMG Granito JUNO

LIGUE: (14) 3814-0749
(14) 99788-2661
WWW.MSSISTEMAS.COM.BR

Tendências de marketing digital que vão bombar em 2022

A pandemia mudou as regras do jogo. As tendências comportamentais mudaram. Veja o que vai rolar no marketing digital em 2022.



Os efeitos da pandemia mudaram muitas regras do jogo em Marketing Digital e foi uma espécie de laboratório de tendências de comportamento, desde a mudança de hábitos de consumo até a forma de se relacionar.

Com base na observação e com a ajuda de indicadores, a 20DASH, empresa de tecnologia que desenvolve experiência imersivas para grandes marcas, apontou algumas tendências que irão bombar em 2022.

“Quando o assunto é inovar, precisamos estar à frente das tendências para poder trazer conteúdos relevantes e conversar com o público atual, ainda mais diante desse novo cenário”, comenta o CEO e fundador da 20DASH. *“Por isso não basta estar atento ao momento, é importante pensarmos no que ainda pode vir a se tornar uma prática, pois ter ciência do que vai estar em*

alta ou não, facilitará as próximas decisões estratégicas da sua empresa.”

Com o seguinte pensamento, o especialista selecionou quatro principais tendências indispensáveis no planejamento de 2022:

Experiência por voz

A jornada do usuário, desde a pesquisa até a compra, tem cada vez mais se utilizado de recursos de voz. De acordo com um estudo recente, as transações do comércio por voz aumentarão US\$ 4,6 bilhões até o final deste ano, com a possibilidade de alcançar US\$ 19,4 bilhões até 2023.

O mesmo estudo ainda prevê que a base instalada

global de smart speakers, as caixinhas inteligentes com assistentes virtuais, tenha um crescimento superior a 50% entre 2021 e 2023, o que mostra que essa demanda só tende a aumentar nos próximos anos com a busca por mais praticidade e agilidade.

Além disso, o uso das assistentes virtuais está sendo ampliado para ajudar as pessoas em tarefas cotidianas, como no cuidado com a saúde, ao avisar sobre a proteção solar, ou até ensinando como fazer novas receitas de forma divertida.

Relacionamento via bots

Os bots (ou “robôs”) estão cada vez mais “inteligentes”, com um grande repertório, tentando evitar a sensação de um contato robotizado. Essas ferramentas estão sendo aprimoradas para oferecer um serviço mais humanizado e personalizado para os clientes, sendo que essa já é uma tendência que tem movimentado o mercado.

As chamadas Pessoas Virtuais, como a Lu, da Magazine Luiza, e a Mara, da loja Amaro, são uma espécie de continuação do bot, que agora com uma personificação, cria mais empatia com o consumidor.

Esses 'personagens' já fazem parte de muitos portais e estão bastante presentes nas redes sociais de marcas e empresas. Há uma perspectiva de aumento anual de 24%, inserindo 1,23 bilhão de dólares nesse setor, segundo a Grand View Research.

Com tamanho sucesso e projeções animadoras, os robôs para relacionamento com o cliente são vantajosos ao integrar a automação com a interação direcionada ao consumidor, prática que continuará sendo utilizada.

Conteúdo gerado pelo usuário

O termo estrangeiro user generated content (UGC), comumente conhecido como, conteúdo gerado pelo usuário é outra forte tendência e tem se mostrado cada vez mais relevante pela autenticidade do conteúdo.

Segundo o Manifesto do Influencer Marketing, 82% das pessoas seguem recomendações de influenciadores digitais ao invés de personalidades e pessoas famosas. Ou seja, as pessoas são mais influenciadas pelos indivíduos dos quais se sentem mais próximas.

Conforme a pesquisa feita pela Deloitte, a participação ativa dos consumidores nos canais da marca pode trazer benefícios como um crescimento no engajamento em cerca de 30%. Além disso, o estudo também mostrou que os usuários gostam de participar das estratégias de marcas para ajudar outros consumidores, assim essa estratégia onde as marcas participam das redes em que o seu público se encontra

e representam as empresas e suas respectivas visões, só aumentará.

Todavia, vale lembrar que parceiros com mais expertise são igualmente importantes para uma estratégia boa e efetiva.

Nesse sentido, outra tendência que está despontando é a dos 'Influenciadores Internos', prática na qual o funcionário vira uma espécie de influenciador digital da própria marca, atraindo mais a atenção e despertando a curiosidade do público.

Social selling e marketing interativo

Também popularizado com a chegada da pandemia, o social selling segue cotado como uma das principais tendências. O social selling, ou venda social, é um mecanismo de criação de relacionamentos e vendas por meio das redes sociais. As redes sociais, além de um espaço para criar relações de interação entre marcas e público, possibilitam prospectar potenciais clientes e se relacionar com eles com o objetivo de gerar vendas.

LinkedIn, Twitter, Facebook e Instagram são plataformas que já contam com espaços específicos para vendas online, como: Instagram Shopping, Facebook Marketplace, entre outras, que podem ser integradas a estratégias de social selling.

Como um dos principais recursos do social selling, as shoppable lives, também conhecidas como live commerce ou shop streaming, têm ganhado destaque por transformar as transmissões ao vivo em uma ferramenta fundamental para manter e fortalecer as vendas do varejo. Esse novo formato se utiliza das lives para aproximar o consumidor da marca de maneira prática, gerando oportunidade de interação e relacionamento, por não mostrar os produtos apenas, mas também ao oferecer entretenimento, interação e informação.



A cidade das Viúvas



Marginalizadas por suas famílias e sozinhas no mundo, muitas delas viajam centenas de quilômetros para chegar lá

A Índia é farta em lugares sagrados e centros de peregrinação, mas poucos locais são tão associados com o Deus Krishna quanto Vrindavan, à beira do rio Yamuna, a poucas horas de carro de Nova Délhi.

Krishna, de acordo com o Mahabharata, o mais antigo texto sagrado da Índia, nasceu em uma floresta nas imediações e foi nesta região que o jovem flautista flertou com criadoras de cabra conhecidas como 'gopis' e teve relacionamento amoroso com a bela e divina Radha.

Mas Vrindavan tem também um lado sombrio e menos amoroso, ela é também conhecida como "a cidade das viúvas".

Basta passar um pouco de tempo observando a chegada e saída dos peregrinos nos templos para se ver as viúvas - de um modo geral mulheres idosas, vestidas com roupas simples e de branco e muitas vezes pedindo esmolas.

No passado, muitas viúvas chegavam a se atirar nas chamas das piras funerárias de seus maridos. Ainda que tal prática extrema tenha sido abandonada, a vida de viúvas na Índia continua muito difícil.

Consideradas um sinal de mau agouro, muitas acabam perdendo sua fonte de sustento e são marginalizadas

nas vilas onde moram. Elas são então mandadas embora pelas famílias de seus maridos, que querem impedi-las de herdar dinheiro ou propriedades.

Ninguém é capaz de explicar o motivo de Vrindavan, em particular, atrair viúvas de toda a Índia. Há um total de 6 mil viúvas na cidade e em suas imediações.

Algumas vêm aqui como peregrinas legítimas que visam destinar seus derradeiros anos aos préstimos de Radha e Krishna, mas outras chegam à cidade para escapar da brutalidade a que estão sujeitas por parte de suas famílias ou porque foram simplesmente descartadas por seus genros e noras como se fossem bagagens indesejáveis.

Este é um aspecto da sociedade indiana que o governo do país talvez prefira ocultar do mundo externo, a despeito de todos legítimos esforços oficiais para solucionar o problema.

A organização não-governamental Maitri, baseada em Nova Délhi, ajuda a fornecer alimento e abrigo para algumas dessas viúvas.

Em um pequeno templo, muitas delas sentam-se de pernas cruzadas no chão, enquanto jovens voluntários lhes servem porções de arroz com uma pasta conhecida como dal.

Esmolas e hostilidade

As autoridades locais administram quatro ashram, uma espécie de centro comunitário religioso onde algumas viúvas são abrigadas, mas muitas acabam tendo de pedir esmolas para pagar por um aluguel.

Muitos relatam que os moradores locais tratam-nas de forma bem ríspida e que só mesmo os peregrinos se sentem felizes em lhes dar esmolas, já que isso supostamente traz méritos espirituais.

O governo e os peregrinos podem até impedir que essas refugiadas morram de fome, mas são menos capazes de impedir injustiças e de colocar um fim às superstições que ainda vigoram no país.

Para algumas pessoas na Índia, o mero ato de uma viúva olhar pela janela já representa uma fonte de profunda má sorte.

Viúvas na fogueira

Sati ou suttee é um antigo costume entre algumas comunidades hindus, hoje em dia estritamente proibido pelas leis do Estado Indiano, que obrigava (no sentido honroso, moral, e prestigioso) a esposa viúva devota a se sacrificar viva na fogueira da pira funerária de seu marido morto.



An advertisement for TANATUS, featuring various funeral home equipment and supplies. The background is orange. In the top left corner is the TANATUS logo, which includes a wireframe head and the text "TANATUS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. - EPP" and "PIONEIRISMO CIENTÍFICO EM TANATOPRAXIA". The central area displays a collection of items: a white chest freezer, two industrial blenders, a vacuum pump system with hoses, several large jugs of disinfectant (one blue, one purple), a bottle of hand sanitizer, a box of tissues, and various metal tools like forceps and probes. At the bottom, a dark blue banner contains contact information: "Site: www.tanatus.com.br | E-mail: vendas@tanatus.com.br | Fones: (14) 3882-5522 - (14) 3814-2828".

O termo é derivado do nome original da deusa Sati, também conhecida como Dakshayani, que se autoimolou, porque ela foi incapaz de suportar a humilhação de seu pai Daksha por viver enquanto seu marido Shiva morreu. O termo também pode ser usado para referir-se à viúva. O termo sati agora é às vezes interpretado como mulher honesta.

Existem poucos registros confiáveis da prática, só após 400 aC casos de sati começaram a ser inscritos em memoriais de pedra.

A primeira destas pedras memoriais foi encontrada em Sagar, em Madhya Pradesh, embora as maiores coleções datam de vários séculos mais tarde, e são encontradas no Rajastão. Estas pedras, chamadas de devli ou pedras-sati, tornaram-se santuários para a morta, que foi tratada como um objeto de reverência e adoração. Eles são mais comuns no oeste da Índia.

Por volta do século V, o sati, como é entendido hoje, era conhecido em grande parte do subcontinente indiano. Ele continuou a ocorrer, geralmente em uma frequência baixa e com variações regionais, até o início do século XIX.

Alguns exemplos de autoimolação voluntária por homens e mulheres que podem ser consideradas como históricas, pelo menos parcialmente, estão incluídas na Mahabharata e outros trabalhos.

O sati era supostamente uma prática que deveria ser voluntária mas sabe-se que muitas vezes foi forçado nas mulheres do subcontinente indiano. Deixando de lado a questão da pressão social, existem muitos relatos de suicídios forçados de mulheres neste ambiente sócio-cultural.

Pictóricas e narrativas descrevem com frequência a viúva ser assentada sobre a fogueira apagada, e então amarrada ou de outra forma limitada de mover-se para mantê-la na fogueira e impedir uma fuga após o fogo ser aceso. Alguns relatos afirmam que a mulher era drogada (com ópio). Um relato descreve homens usando varas compridas para impedir que uma mulher fugisse das chamas.

Uma das possíveis razões para o sati forçado seria para impedir que a herança do marido ficasse para a esposa. Não era de se admirar que frequentemente a viúva fosse conduzida à pira funerária pelos parentes do morto.

Não existem dados confiáveis para o número de pessoas que morreram por sati em todo o país. A indicação de local dos números é dado pelos registros mantidos pela Presidência da Bengala "Companhia

das Índias Orientais Britânica". O número total de ocorrências conhecidas para o período 1813-1828 é 8,135.

Apesar da proibição governamental, existem dezenas de relatos de ocorrências de satis nas últimas décadas. A erradicação de uma prática cultural tida como nobre exige um esforço contínuo por parte das autoridades oficiais.

Em outras culturas

Outras sociedades também estimulavam a prática da "autoimolação" das viúvas:

Os Vikings habitaram a Europa do século VIII ao XI, eram guerreiros e altamente ligados ao mar. O funeral dos homens mortos em batalhas durava sete dias, nos quais havia muita festa, bebida, comida e a narração dos principais méritos do guerreiro morto. Somente ao final do sétimo dia, o falecido era vestido com roupas elaboradas especialmente para a ocasião. Assim, era iniciada a segunda parte da celebração, que consistia em entregar ao mar tudo de valor que pertencesse ao falecido.

Segundo a mitologia nórdica, eles eram levados a Valhala, local onde os guerreiros mortos esperariam e treinariam para lutar contra Loki e impedir o Ragnarok – "Dia do Juízo Final" dos nove mundos.

Além das armas, as esposas do morto também iriam junto a ele no barco. As mulheres se apresentavam ao funeral, vestidas em seus melhores trajes e jóias. Uma a uma, recebiam facadas entre as costelas pela sacerdotisa responsável pela cerimônia e eram posicionadas nos barcos, sendo que as esposas mais queridas do falecido tinham o direito de permanecerem mais próximas a ele.

Diz-se que as mulheres não eram forçadas ao sacrifício, mas que a sociedade já esperava esse "voluntariado" por parte delas. Alguns arqueólogos acreditam que elas eram drogadas e colocadas desacordadas nos barcos. As escravas também eram colocadas a bordo. O barco, cujo tamanho dependia da riqueza do morto, também era preparado. O casco era coberto com palha, para queimar mais rápido. Ao centro, era colocado um suporte de madeira para apoiar o corpo.

As viúvas também já foram incendiadas vivas na Grécia antiga e em países sul-africanos.



O Finados e as religiões



O dia 02 de novembro é muito importante para o setor, bem como para algumas religiões. Confira em que algumas religiões acreditam:

ESPIRITISMO

Os espíritas não realizam o culto aos mortos. Para eles, o que morre é somente o corpo. O espírito permanece vivo. Eles encaram a morte como uma continuação da vida. A alma continua viva, com toda a responsabilidade e consciência que teve em vida.

CATOLICISMO

A Igreja Católica tem a ressurreição como um de seus dogmas mais importantes. Os católicos encaram a morte como o caminho natural para a vida eterna.

Finados é visto como um dia de homenagens, é a celebração da esperança. A morte é apenas uma etapa da caminhada para o encontro com Deus. A tristeza existe porque é uma separação, que não sabemos quanto tempo vai durar, mas sabemos que um dia vamos nos encontrar. Por isso, o Dia de Finados é a celebração da Esperança.

UMBANDA E CANDOMBLÉ

As duas religiões realizam o culto aos mortos. No Dia de Finados há uma mesa de conforto, celebrando a partida dos mortos. É feito um ritual com velas, areia do mar, flores brancas e reza-se a ladainha dos defuntos. Nas religiões quando o corpo se desliga da terra é feita uma limpeza em todos os filhos, com banho de ervas. Depois, o recipiente, onde a água foi colocada é quebrado e levado para cada Oxá (. Eles também possuem o hábito de ir ao cemitério para acender velas e levar água para as almas.

ISLAMISMO

Para os muçulmanos, Allah criou o mundo e trará de volta à vida todos os mortos no Dia do Juízo Final. As pessoas serão julgadas e uma nova vida começará, depois da avaliação divina.

É hábito dos muçulmanos lembrar dos mortos nos dias festivos que marcam o fim do Ramadan (o mês do jejum) e o Dia do Sacrifício (durante a peregrinação a Meca). Antes das celebrações, eles vão aos cemitérios para refletir sobre a morte. Nenhuma celebração está completa se não lembram dos antepassados.

JUDAÍSMO

No judaísmo, não se comemora a data. Eles acreditam que: “da vida daqueles que morreram, fica somente a lembrança”.

EVANGÉLICOS

Em geral, a Igreja Evangélica não celebra o Dia de Finados. Eles vão ao cemitério para evangelizar e consolar as pessoas. Os evangélicos reconhecem em vida o valor das pessoas e “procuram seguir caminhos que levem a Deus, mas isso durante a vida”.

COMO TUDO COMEÇOU

De acordo com uma corrente de estudos, foi o encontro da cultura cristã com a cultura celta deu origem à comemoração do Dia de Finados. Os celtas – povo que habitava a região da atual Irlanda – tinham no seu calendário a festa conhecida como Samhain. Nesse dia, eles acreditavam que os dois mundos – o dos vivos e o dos mortos – ficavam muito próximos e eles celebravam essa comunhão.

Os cristãos rezam pelos falecidos desde o século I, visitando os túmulos dos mártires. No século V, a Igreja dedicava um dia do ano para rezar por todos os mortos, pelos quais ninguém rezava e dos quais ninguém lembrava.

O abade Cluny, santo Odilon, em 998 pedia aos monges que orassem pelos mortos. E os papas Silvestre II (1009), João XVII (1009) e Leão IX (1015) obrigam a comunidade a dedicar um dia aos mortos.

No século XIII, tal data passou a ser comemorada no dia 2 de novembro, pois no dia 1º de novembro é a festa de Todos os Santos (celebra todos os que morreram em estado de graça e não foram canonizados). Atualmente as pessoas comemoram o dia dos mortos, levando flores aos túmulos e participando dos eventos ecumênicos.

O luto dos cônjuges e o retorno a vida



Perder um parceiro de vida traz dor, dúvidas, inseguranças ... mas é preciso continuar a viver.

Mulheres algumas civilizações morriam com seus maridos falecidos. Na Índia o ritual era chamado de Sati (até hoje sinônimo da palavra viúva naquele país). Os vikings, por exemplo, cremavam o falecido e seus pertencentes num barco lançado ao mar. Suas mulheres e amantes também eram cremadas.

A oferenda viking segue um padrão comum ao longo da história: o sacrifício de esposas e escravos dos nobres era seguido no Egito, Mongólia, Mesopotâmia, China, Ilhas Fiji e Índia (veja em *Curiosidades*). Felizmente a sociedade evoluiu.

As Senhoras vestidas de preto, com crucifixos e rendas para esconder o rosto, já fizeram parte do imaginário que ronda a palavra “viúvo”. Mas, assim como essas senhoras estão em extinção, é raro ver um viúvo que se deixe rotular pelo título e tenha se entregado à solidão eterna. Eles voltam a se relacionar, apesar das dificuldades que envolvem esse recomeço.

Um dos segredos parece estar ligado à vida social: quanto mais agitada ela for, mais rápido e menos indolor esse processo de voltar à ativa se torna. Essa rede de apoio é valiosa principalmente em um primeiro momento, quando o enlutado está ainda confuso. “Amigos podem conferir como anda a vida prática e se por à disposição para ouvir, dando o tempo que a pessoa precisar”, comentam os especialistas.

Durante seis meses ou um ano, o viúvo vai viver o processo de luto mais intensamente. “Enterrar a pessoa que faleceu, aceitar e reconhecer a realidade da perda é um passo muito importante para que o luto não seja complicado”. Outra fase inclui os ajustes externos (fazer as tarefas básicas do dia a dia, como pagar contas ou ir ao mercado) e internos, que é se lembrar da morte sem dor, mas com saudades.

A última fase seria encontrar uma conexão duradora com a pessoa falecida. Uma das formas de se fazer

isso é justamente se abrindo a uma nova experiência no campo do amor. *“Extrai-se a energia emocional do relacionamento antigo para reinvestir em um novo relacionamento. Freud já dizia que resolver o luto é voltar a amar”*, resume.

Homens x mulheres

Segundo especialistas, mulheres e homens passam pela fase de luto de formas diferentes. Enquanto os homens tendem ao ativismo e se focam em atividades corriqueiras, como reformar o portão ou reorganizar uma caixa de ferramentas, as mulheres tendem ao recolhimento e à inatividade.

“Os homens, se estiverem num tipo de casamento mais antigo, em que a senhora fazia as refeições e sabia o lugar da chave, pode ser que não saiba viver sozinho. Talvez precise de ajuda. Frente a isso, ele pode se atirar em uma nova relação sem ter elaborado o luto adequadamente”, explicam psicólogos que acompanham casos de luto em pessoas casadas por mais de 30 anos.

Um fator que inibe as mulheres são os filhos: *“Mães de adolescentes têm medo de levar um homem para casa. Elas primeiro vão criar os filhos antes de se relacionar”*, explica a diretora da agência de uma agência de relacionamentos. A dica, nesse caso, não é pedir permissão, mas informar sobre o novo relacionamento. *“Também existem os conflitos quando o pai arruma uma namorada com a mesma idade que a filha. Alguns procedimentos podem tranquilizar, como um casamento com separação de bens”*, conta.

A reação à viuvez também muda conforme a idade em que se perde o amado. *“Entre idosos, é comum que casais vivam em casas separadas. O objetivo de formar uma família, de ter uma casa, tudo isso já passou. Eles agora dão ênfase na qualidade da relação”*, conta uma psicóloga da Universidade da Maturidade - Positivo.

À sombra do outro

Ao voltar a namorar, é comum que o viúvo procure substituir o ex-companheiro. *“Quando a pessoa teve um relacionamento feliz, ela quer preservar essa história. Muitas vezes, eles procuram alguém com os mesmos princípios, a mesma religião e características semelhantes. Mas nessa busca, é importante se lembrar de que o novo relacionamento não vai ser igual, e que o novo amor não vai substituir o outro”*, diz um coach em relacionamentos.

Outra questão é a presença constante do falecido no novo relacionamento. *“É normal se referir à pessoa que morreu com carinho. Mas é preciso ter equilíbrio e bom senso. Não precisa ter uma foto do falecido no quarto, por exemplo, mas se pode guardar uma na carteira ou em um álbum”*, aconselham os especialistas.

Estatísticas e realidade

Dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) revelam que o número de uniões registradas, em que um dos cônjuges era divorciado ou viúvo, vem subindo gradualmente.

“É normal que a dor da saudade permaneça. Afinal, em toda relação afetiva constroem-se laços de afinidade, principalmente em um casamento. Por isso, a melhor maneira de superar a perda do cônjuge é viver um dia de cada vez e saber que nunca é tarde para amar”, opinam os estudiosos.

Do papel para a vida de fato, nem sempre é tão fácil superar o luto ou ainda engatar um novo relacionamento.

“Eu senti como se o mundo estivesse desabando sobre mim”. O desabafo é do contador JF, de 65 anos. Ele ficou viúvo há 04 anos. A esposa teve um câncer e do diagnóstico até a morte foram 6 anos de luta.

Eles permaneceram juntos por mais de 30 anos, entre namoro e casamento, e tiveram duas filhas, já adultas atualmente. O relacionamento era bom. Sem muitas brigas e sempre que possível o casal aproveitava os momentos de lazer juntos.

Sem expectativas de começar um novo relacionamento, J passou dois anos recluso. Só participava dos encontros sociais com os familiares e no trabalho e quando era impossível se esquivar. Mas um novo relacionamento surgiu ao acaso e foi se fortalecendo, até que o contador se casou novamente.

“Passei pela perda, pela raiva e pela tristeza. Me senti solitário e fui me fortalecendo, até me sentir pronto para um novo relacionamento”, simplifica J.

Quem também apostou no novo relacionamento para superar a perda foi a hoje aposentada MCC, 60 anos. Ela ficou viúva jovem, com menos de 35 anos e com uma filha pequena. O primeiro marido morreu num acidente automobilístico. *“Foi um choque muito grande quando perdi meu primeiro marido. Fiquei arrasada. Perdi o chão. Vivía me questionando sobre o que iria fazer. Ele era o pai da minha filha. Fazíamos tudo juntos...”*, relembra.

Mas ela seguiu em frente e teve até duas opções para escolher o segundo marido. Ficou com um antigo namorado da adolescência e se casaram 5 anos depois dela ficar viúva.

O novo relacionamento, no entanto, durou pouco mais de dois anos e novamente MCC ficou viúva, quando o segundo marido teve um câncer. *“Não foi fácil também, mas encaro a perda como aprendizado. Aprendi que a vida é para ser partilhada com quem me faz bem. Viver simplesmente me motiva. Por isso vou às baladas, gosto de dançar e conhecer pessoas novas. Não apostei num novo amor, mas não me fechei para a vida”*, finaliza.

Ofebas auxilia entidades no desenvolvimento de projetos sociais



Instituições sociais premiadas na edição de 2020 do assessoramento tiveram como foco a implantação de hortas orgânicas e a montagem de sala que propicia a formação cultural

A Organização Funerária das Entidades Beneficentes e Assistenciais de Sorocaba (Ofebas), desde a fundação, tem como propósito contribuir para a construção de uma sociedade melhor. Embora seja reconhecida pelos serviços de assistência familiar e funerária, o trabalho social também é uma marca forte da Ofebas.

Entre as ações desenvolvidas, a organização colaborou financeiramente para a implantação de projetos sociais em três entidades: na Associação Lar Casa Bela (Projeto “La Bela Horta”); no Banco de Alimentos (“Projeto “Semear Agrofloresta”) e no Instituto Gold - Geração de Ouro (“Projeto Cultura para Transformação”).

O incentivo financeiro teve origem na edição de 2020 do Assessoramento Técnico, capacitação oferecida anualmente de forma gratuita pela Ofebas às instituições sociais de Sorocaba e Votorantim, cidades localizadas no Estado de São Paulo.

O Assessoramento Técnico é promovido desde 2018 e tem como objetivo qualificar os serviços, projetos e benefícios que as entidades ofertam à sociedade. Após os oito treinamentos previstos, a Ofebas premia três instituições com um aporte financeiro de R\$ 5.000,00 / cada para implantação de um projeto ou parte dele.

“Sabemos o quanto é importante a profissionalização das entidades e o reflexo que a educação traz para os assistidos. A nossa busca é por auxiliar nos processos e projetos e, assim, garantir os direitos de quem precisa desses atendimentos”, ressalta a gerente geral da Ofebas, Patrícia Peixoto.

Execução dos projetos contemplados em 2020

Melhor do que contemplar e apoiar os projetos sociais é poder ver a implantação deles nas entidades. As instituições que receberam o aporte financeiro em 2020 executaram os projetos no primeiro semestre deste ano. Dois deles tiveram como objetivo a construção de hortas orgânicas, enquanto o outro teve como foco o desenvolvimento de um ambiente que propicia a formação cultural. “Ver esses projetos sendo aplicados nos dá a certeza que estamos cumprindo o papel que a Ofebas se propôs a fazer para a sociedade, que é o aprimoramento das melhorias no atendimento para os usuários dos serviços e o fortalecimento da rede de apoio”, destaca a assistente social da organização, Christiane Moura.

Projeto “La Bela Horta”

Com o aporte financeiro, a Associação Lar Casa Bela implementou uma horta vertical como forma de proporcionar uma alimentação mais saudável aos atendidos. A associação oferece acolhimento institucional temporário a crianças e adolescentes de 0 a 17 anos remanejados pelo Poder Judiciário ou pelo Conselho Tutelar por conta de viverem em contexto desfavorável para o próprio desenvolvimento. No momento, a instituição está com 12 acolhidos.

“A gente conseguiu produzir alimentos orgânicos e promover o desenvolvimento nutricional por meio da ‘La Bela Horta’. Mas o mais especial foi o fato de

proporcionar conhecimento e cuidado com o meio ambiente, além de promover a autonomia das crianças, já que todos eram os responsáveis pela horta”.

Projeto “Semear Agrofloresta”

Seguindo a mesma linha de horta orgânica, o Banco de Alimentos de Sorocaba implantou o projeto “Semear Agrofloresta” no Jardim Novo Mundo, Votorantim, em parceria com a Associação Lugar de Amor e Restauração (LuAR). O espaço para o estabelecimento da horta foi cedido pela empresa Splice.

A gestora de projetos no Banco de Alimentos e fundadora do Núcleo de Envolvimento Comunitário (NEC), conta que a ideia surgiu da vontade de promover transformações sociais e de se incentivar pessoas e comunidades a plantarem o próprio alimento, resgatando o vínculo do ser humano com a terra e possibilitando as relações sociais. Segundo a coordenadora da Associação LuAR, a horta tem três vieses: ser educativa, comunitária e gerar renda. As famílias atendidas recebem a moeda social que pode ser usada para a compra de produtos, alimentos e hortifrúteis em armazéns e feiras montados pela instituição em parceria também com o Banco de Alimentos. Inclusive, os alimentos da horta são colocados à disposição das famílias que participam do projeto. Atualmente, 30 famílias são atendidas pelo projeto da horta.

Projeto “Cultura para transformação”

O terceiro projeto contemplado foi o do Instituto Gold - Geração de Ouro, intitulado “Cultura para transformação”, que visa contribuir para a qualidade de vida e o desenvolvimento cultural dos 20 acolhidos pela unidade do abrigo “Raiz de Davi”. O abrigo atende crianças e adolescentes com idade entre 0 e 18 anos em situação de medida protetiva.

O aporte financeiro recebido no assessoramento 2020 possibilitou a montagem de uma sala para aula de instrumentos musicais. Foram adquiridos um piano elétrico e três violões, assim como uma sala comum foi adaptada em espaço multiuso, com espumas de isolamento e acarpetada. Além de práticas culturais, a profissional complementa que o espaço é constantemente usado como estúdio e local para pequenas reuniões.

Edição 2021

A edição do assessoramento técnico de 2021 teve início em agosto e vai até o mês de novembro. Ao todo, 20 instituições sociais de Sorocaba e Votorantim estão participando da capacitação. Com uma média de oito treinamentos, as instituições participantes têm acesso a temas que abordam a assistência social; o estatuto social; a captação de recursos; a gestão de voluntários, entre outros relacionados à administração de uma entidade.

FAURTEL
Fábrica de Urnas Tietê
Jonacir Amorim

Ref. Maranello

Ref. Prime Cristo

Rua Vila Nova, 765 CEP-18530-000 Tietê - SP - Fone/Fax: (15) 32821998
Contato: vendas@faurtil.com.br
Website: www.faurtil.com.br

Quanto vale uma carteira de Planos Funerários?



Reconhecido globalmente como um bom negócio, as carteiras recorrentes merecem atenção em sua avaliação, afinal “achismo não é cálculo”!

Wellyngton Luiz Cruz Moreira

Empresas com carteiras de recebíveis em sistemas de recorrência (pagamentos repetidos e comumente mensais) são reconhecidas como as mais prósperas do mercado global. Quanto maior o tempo de recorrência, maior a estabilidade destes negócios e maior o assédio do mercado por estas empresas. Podemos verificar isso em vários segmentos, como por exemplo os negócios da Netflix, Claro, Vivo, AWS, SAP, Oracle,...

Paralelo a realidade das grandes corporações financeiras que trabalham neste sistema, nota-se as funerárias, que têm ofertado no Brasil planos funerários em formato recorrente. Fato este que propiciou as famílias um meio econômico, honrado e justo de acesso a assistência funerária profissional em formato humanizado, comprometido, amplo, previamente personalizado e com amparo extensível a clientes, familiares e amigos nos momentos mais difíceis de suas vidas.

Seguindo o fluxo normal do tempo, após superado o percurso mais difícil que foi “desbravado” pelos diretores funerários no Brasil e já vencido preconceitos e barreiras (políticas, sociais, culturais, legais e econômicas), o segmento de PLANOS FUNERÁRIOS chegou a sua maior idade.

Não demorou muito para que interesses corporativos e alguns conglomerados financeiros enxergassem e

reconhecessem neste segmento oportunidades de lucros fartos, posto que, entre os negócios de recorrência conhecidos, a perenidade e estabilidade das carteiras de planos funerários assemelham-se as recorrências da energia elétrica e a da água e fazem parte do pacote de pagamentos mensais das famílias brasileiras.

O que levou anos para ser consolidado: o capital e, sua “fome”, absorveu grande fatia, em tempo recorde. As numerosas aquisições geram grandes e preocupantes desafios para as empresas “consolidadoras” (quem compra). Estes, vão desde a implantação de novos processos de governança, passando por adoção de novas políticas, controles, sistemas e processos operacionais. A necessidade de recursos humanos qualificados é gigantesca e proporcional as aquisições. Essa realidade supera em muito a oferta destes talentos (qualificados) no mercado e o crescimento e manutenção natural das empresas “consolidadas” (adquiridas) podem ser prejudicados, ou seja: “faltam braços” aos “consolidadores”.

— *Aqui lembro e alerta para as palavras de Jesus registradas no evangelho de Mateus: “Ninguém põe remendo de pano novo em vestido velho; porque o remendo tira parte do vestido, e fica maior a rotura”. (Mateus 9:16)*

Avaliação de empresas

As negociações atuais têm se dado por processos de múltiplos de EBITDAS, PLANOS e FDC (Fluxo de Caixa Descontado).

Os problemas destes métodos na valoração de Carteiras de Planos residem em omissões e/ou vícios que vão desde as junções equivocadas dos centros de custos das funerárias e dos planos, perpassando pelo risco de não contabilizarem os recebíveis de inadimplência e findando na escassez de registros financeiros históricos. Cenário este que prejudica muito a medição real das performances dos resultados.

Somada a performance dos caixas calculada acima, os passivos são contabilizados. Neste momento, todo cuidado é pouco. O risco contratual é enorme e pode acarretar perdas não bem ponderadas por ambas as partes. Outro ponto importante a lembrar é que o “vendedor” não terá mais poder de decisão na gestão dos passivos e investimentos (mesmo que permaneça como gestor) e isso é básico quando se estabelece valores nas performances de passivos (de risco ou não) e/ou sobre resultados como parte do valor da empresa.

Para muito além das análises de caixas e dos passivos está a necessária e quase sempre esquecida, análise da Carteira de Planos. É esse o principal motivo das negociações, e o alicerce dos caixas (receitas) e a garantia dos passivos (dívidas).

É necessário e urgente o entendimento do que é de fato uma Carteira de Planos Funerários e seu valor.

A Bessemer Venture Partners participou de mais de cento e trinta IPOs (primeira oferta na bolsa de valores) nos últimos cinquenta anos¹ e é uma autoridade no assunto. Ela aconselha métricas mínimas na avaliação de carteiras recorrentes, são elas²:

1. **CMRR** – Receita mensal recorrente, desconsiderando outras receitas;
2. **FLUXO DE CAIXA**;
3. **CAC** – Custo de aquisição de clientes;
4. **CLTV** – Valor do cliente (somatório dos valores recebidos e a receber) durante TODA permanência do cliente como pagante;
5. **CHURN** (Perdas e/ou cancelamentos).

Para melhor entendimento, considere a carteira de Planos Funerários um ente vivo que possui corpo e sofre influências.

Aqui não iremos nos deter em todos as métricas que devem ser avaliadas na compra e venda de carteira de planos, mas sim, e tão somente citar as métricas e cuidados mínimos necessários que devem ser analisados.

Quanto ao corpo, um plano possui informações que possibilitam maior ou menor taxa de retenção do contrato, a exemplo de telefones atualizados, endereços, nomes completos, grau de parentesco com o primeiro titular, datas de nascimento, histórico financeiro, histórico das transações e interações e dos atendimentos/serviços prestados. Quanto mais limpo e completo for o cadastro, mais valiosa e estável é a sua carteira de planos e maior potencial de alavancagem de novos negócios, a exemplo



de farmácias, óticas, clínicas e outros.

Engana-se quem pensa que o “comprador” está interessado somente nas operações do Plano Funerário e da Funerária. A carteira comprada é um “manancial” de oportunidades.

Consoante as informações é necessário avaliar o amparo jurídico dos contratos comprados, suas renovações e arquivos.

No corpo do plano também encontramos a maturidade da carteira, que infere valor diretamente nas métricas mínimas apontadas pela Bessemer. Planos novos possuem maior mortalidade que planos antigos. Assim, seria uma boa e justa prática segmentar a carteira de planos em pelo menos três grupos de análise: Carteira Nova (até um ano de vida), Carteira em Desenvolvimento (de um a sete anos de vida) e Carteira Madura (mais de sete anos de vida).

Baseado em Evidências

Nos nossos estudos descobrimos que carteiras maduras tem cancelamentos médios inferiores a três por cento (3%) ao ano, o que dá uma expectativa de vida aos planos desta carteira de, no mínimo, trinta e três (33) anos. Essa realidade é valiosa e importantíssima para os diretores funerários!

As melhores carteiras recorrentes do mundo, segundo a Bessemer, possuem taxas de cancelamento inferiores a 5%.²

— **Saibam**, vendedores e compradores, a carteira que está à “mesa de negociação”, pertence a este seletor grupo.

Seguindo este raciocínio e considerando um ticket

médio de trinta e cinco reais (R\$ 35,00), podemos afirmar que o valor gerado por um único plano na carteira madura e neste cenário, é superior a treze mil, oitocentos e sessenta reais (R\$ 13.860,00). E entenda, este cenário está no rol dos piores, posto que, conhecemos carteiras maduras com taxa de cancelamento média inferior a 1,8%

— **Isso tem que estar na conta!** E não que você venderá seu plano a este valor, mas é importante que você saiba disso.

Os custos de aquisição e o de manutenção por plano também devem ser calculados, mas atente: Não permita que nenhum cálculo feito em sua carteira considere despesas inerentes a funerária. O plano deve à funerária somente os serviços prestados e não a manutenção destas.

A contabilização do plano deve (por conselho) ser feita separadamente à da Funerária, ou seja, em centros de custos distintos. A bem deste fundamento lembramos o Art. 7º da Lei nº 13.261 de março de 2016 que reza: “a contabilização do faturamento e das receitas obtidos com a comercialização dos planos de assistência funerária e das despesas a cargo da empresa comercializadora deve ser efetuada distintamente da contabilização dos demais ingressos e saídas da empresa.” (Brasil, 2016).

— **Pode ser tudo junto? Pode! Mas, o vendedor perderá neste cálculo.**

Outro fator importante do corpo dos planos funerários que deve ser considerado são os contratos cancelados ou perdidos. Estes são, de pronto, manancial farto para produção de novos negócios e até realimentação da carteira de ativos.

Quanto às influências, não esqueçam de colocar na conta, sua marca, sua concessão, seu time e o patrimônio que construíste.



NOTAS: 1. A long history of forward thinking. BESSEMER VENTURE PARTNERS. Disponível em: <https://www.bvp.com/philosophy>. Acesso em 26 out. 2021.

2. The five accounting metrics for cloud companies. BYRON DEETER. Disponível em: https://www.bvp.com/atlas/cloud-computing-metrics#page_top. Acesso em 26 out. 2021.

Wellyngton Luiz Cruz Moreira é diretor PERFORMANCE BRASIL SOLUÇÕES LTDA <https://pbr.digital/> - moreira@pbr.digital

Sem taxas sobre túmulos em Portugal

Lei do país varia de município para município mas isenta proprietário de taxas sobre jazigos

Há quase 20 anos que deixou de existir o pagamento de impostos relacionados com jazigos, mausoléus ou outras obras como sepulturas perpétuas, mas quem detém os títulos de propriedade destas construções funerárias está sujeito a algumas obrigações.

E sim, falamos de detentor do título de propriedade e não de proprietário. A lei portuguesa permite o usufruto, ao reconhecer a posse e também concede o direito de propriedade, já que permite a venda. Mas, em bom rigor, apesar de existir um contrato escrito o titular, não é proprietário. É concessionário e tem um alvará depois de paga a respetiva taxa.

Pela morte, o título pode ser transmissível aos herdeiros que

se habilitem à herança e peçam o averbamento.

A concessão caduca em determinadas circunstâncias. Por exemplo, se na última década não houve movimento mortuário, obras de beneficiação, ou se se desconhece há muito a quem pertence o espaço. Regras ditadas pela lei geral, mas que podem mudar de município para município. Até porque a dimensão populacional numa grande cidade é diferente, em nada se compara à de uma aldeia.

Pela legislação em vigor, a competência nesta área é das câmaras municipais, que podem delegar nas juntas de freguesia.

Por lá, quem pode ajudar a esclarecer as dúvidas é a Associação Nacional de Proprietários.

UM FORNO CREMATÓRIO COMPLETO, EM TODOS OS SENTIDOS.

Software JUNG TControl: seu Forno Crematório JUNG sempre atualizado com a melhor tecnologia disponível.

- Função de **rastreabilidade** para diferentes modos de operação
- **Registro completo** de processo por indivíduo
- Nova função para **processos contínuos**, seguros e confiáveis
- **Cadastro integrado e rastreável** desde o atendimento à família até a devolução das cinzas

Os Fornos Crematórios JUNG são referência em **inovação e respeito ao meio ambiente**. A tecnologia é desenvolvida de forma constante para proporcionar processos mais humanizados e rastreáveis.



jung@jung.com.br | +55 47 3327 0000

Rua Bahia, 3463 | Salto | 89031-000 | Blumenau SC



Encontro Nacional de Empresas Funerárias Soberanas

Evento em São Paulo reuniu mais de 450 pessoas para avaliar tendências e discutir estratégias



Depois de 20 meses de pandemia, os empresários do setor funerário e de cemitérios voltaram a se reunir presencialmente em um evento. Foi dia 22 de outubro, na capital paulista, e estiveram presentes representantes de 13 Sindicatos/Entidades da categoria, além de 391 empresas do segmento.

Além da oportunidade de capacitação e da discussão de temas importantes para todos ali, destacou-se a alegria do grupo em se ver, cumprimentar – em alguns casos abraçar, e trocar informações. Foi mesmo uma confraternização esperada por todos.

A programação intensa, com 04 palestras, deixou pouco espaço para os debates, que acabaram acontecendo nas semanas que seguiram o evento e a semente plantada na ocasião segue se ramificando ... certamente dará bons frutos.

O assunto do momento é o que a imprensa vem chamando de Consolidação do Sistema Funerário – ou seja a movimentação do mercado para fusões, aquisições, vendas de empresas do setor.

O que para alguns empresários parece ser um bom negócio, vem incomodando outros. Na outra ponta está

o consumidor, que na melhor das hipóteses pode ganhar um serviço de padrão unificado em todo o país, facilitando o acesso na utilização. Mas pode também, por outro lado, ficar refém de um conglomerado e perder o atendimento personalizado feito até aqui.

O tema tem sido discutido em várias esferas e há opiniões díspares entre todos os envolvidos. De qualquer forma a discussão é saudável. A troca de opiniões é salutar e esse é o papel das entidades que representam a categoria: “lançar luz sobre o assunto”. Para pavimentar um caminho de compreensão, o Encontro Nacional de Empresas Funerárias Soberanas procurou profissionais de dentro e fora do setor, que falaram de maneira diversa sobre aspectos importantes na questão.



Palestras abrangentes e multidirecionais

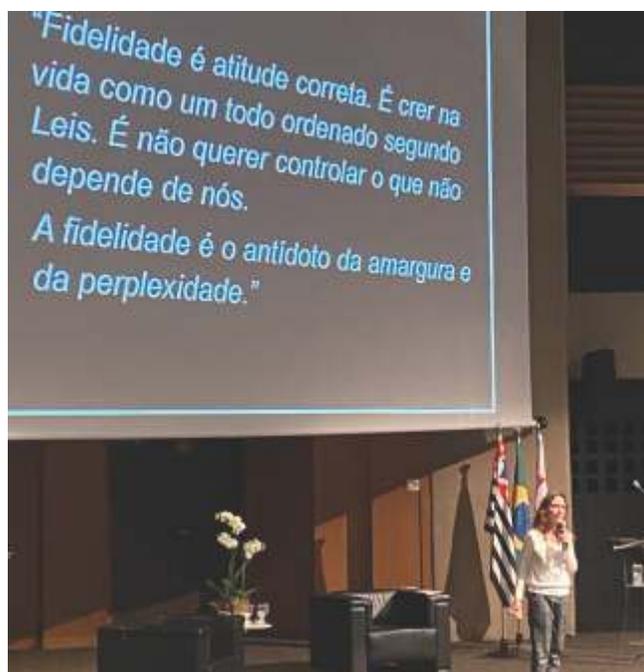
A primeira palestra do evento foi “A Arte de Viver e seu Propósito”, ministrada pela professora de filosofia Lúcia Helena Galvão. A palestrante fala sobre ética, sociopolítica, simbologia e história da filosofia em seu canal do Youtube, onde atinge mais de 50 milhões de visualizações.

Para os Diretores Funerários, neste mês de outubro de 2021, Lúcia Helena falou sobre a vida e nosso papel dentro dela. Mostrou conceitos e desafiou todos a pensar no que vale a pena e em que estamos depositando nosso tempo e nossas energias. Citou histórias engraçadas vividas por ela e que lhe ensinaram a dimensionar as respostas que apresenta até hoje.

Uma de suas provocações foi a respeito da morte: “Difícilmente alguém que chega lúcido à beira da morte pensa: nossa que lindo esse anel que eu tenho. Que casa ótima eu comprei... Em geral se pensa no que foi feito da vida”, provocou.

A professora ainda divagou sobre a felicidade: “Não é o fim. É a busca”, disparou, contando a história de um escravo que viveu na Grécia antiga. “Sem liberdade, sofrendo brutalidades ... e se considerava feliz, pois quando deixava sabia que tinha feito o seu melhor. Tinha dado àquele dia o melhor de si”.

A palestra teve o papel de despertar para a reflexão. “Você está fazendo o seu melhor ou só está desperdiçando seu tempo?”



Empreendedorismo, administração e técnica

Após uma palestra que convidou a introspecção, os diretores funerários passaram a ouvir uma verdadeira aula de administração. O contador Tiago de Sá Bezerra, da BDO RCS Auditores Independentes, falou sobre as mais modernas técnicas administrativas, incluindo Governança, Compliance, e as melhores práticas adotadas pelas gigantes e bem sucedidas empresas em todo o mundo.

Tiago Bezerra explicou de maneira direta conceitos que já são adotados pelas empresas funerárias nacionais. Exaltou as qualidades de uma empresa familiar e do negócio, que envolve confiança e respeito, mas foi incisivo na necessidade de conhecer de maneira profunda a administração formal desse negócio. “Sem espaço para amadorismo”, é o que prega o contador, desmembrando as técnicas que levam os empreendedores a conhecerem profundamente suas empresas e assim adquirirem maturidade para avaliar o que é ou não um bom negócio, se ele se apresentar.

A palestra “Preço Justo – Aquisições, fusões e venda de empresas funerárias” ainda mostrou os modelos mais atuais para métricas financeiras e de valores e explanou os verdadeiros desafios no atual cenário político econômico para fusões e aquisições, principalmente no segmento funerário.

Carteiras recorrentes

Mesmo não sendo uma novidade para nenhum dos empresários da platéia, ouvir de alguém graduado as especificações de seu negócio tem um poder revigorante. Essa foi a lição da terceira palestra do Encontro Nacional das Empresas Funerárias Soberanas do Brasil.

O professor Wellington Moreira é diretor geral da Performance Brasil e atua como consultor na recuperação de empresas funerárias e melhoria de resultados comerciais, portanto está bastante acostumado que a realidade do setor.

Nesta edição um artigo de sua autoria resume a palestra ministrada em 22 de outubro, mas a característica principal de seus ensinamentos então foi a motivação e o destaque que esse especialista espelhou ao negócio de Planos Funerários, valorizando-o sob a luz de modelos e métricas capazes de realmente medir sua dimensão.

De acordo com Moreira, as carteiras recorrentes, ou seja, aquelas que fazem pagamentos periódicos (no caso dos Planos funerários – mensais) constituem um dos tipos de negócio mais sólidos da atualidade. Ou seja, para quem ainda tinha dúvidas

Além disso o consultor também elogiou a administração das empresas, citando algumas com adimplência acima de 90%, mesmo em tempos de crise política, financeira e pandêmica – como a atual. “Uma salva de palmas (citando nominalmente os administradores e as empresas funerárias) com mais de 92% de adimplência”, conclamou, citando que esse ativo precisa ser muito bem avaliado numa proposta de fusão ou venda. “vale demais”, ensinou Moreira.



A Diretor Funerário procurou os representantes de sindicatos e entidades que representam as empresas funerárias em seus Estados.

Foram 05 questões relativas ao Encontro Nacional de Empresas Funerárias Soberanas e sobre o movimento de “consolidação do setor”, como a imprensa vem chamando as negociações de compra e venda e fusão no setor.

A seguir compilamos as manifestações recebidas até o fechamento da edição, em 29/10. Ao longo do mês de novembro, conforme as entidades forem enviando suas colocações, elas serão publicadas no site www.funerarianet.com.br

Ronald Haas – presidente do SIESF – Sindicato das Empresas de Serviços Funerários de Santa Catarina

1. O que você achou do evento?

O evento foi muito bem organizado e as palestras com temas relevantes.

2. Qual tema mais aproveitou/gostou?

Todos os palestrantes foram muito felizes em suas apresentações. O arremate do Sr. Sardenberg mostrou que sempre é possível pensar em soluções e maneiras de manter as empresas um passo à frente da concorrência e que cada vez mais é necessário unirmos àquelas que têm objetivos comuns.

3. Na região que você representa já estão acontecendo movimentos de negociação de compra e venda de empresas funerárias, envolvendo algum grande grupo?

No passado já houve movimentações deste tipo, atualmente não tivemos relato de nenhuma movimentação neste sentido.

4. O que você (como representante da entidade) acha disso?

Acredito que seja uma movimentação natural mas não a apoio. São diversos os fatores que podem influenciar na decisão de venda de uma empresa funerária familiar em uma operação como esta, mas estas negociações acabam avançando quando fatores ligados a problemas de sucessão familiar, concorrência desleal, etc são somados e passam a justificá-las.

Do ponto de vista do consumidor creio que fusões como as que vemos atualmente trazem vantagens que não superam as desvantagens.

5. Se recebesse uma oferta, venderia sua empresa? Por que?

Pertenço a quarta geração na direção de uma empresa familiar que iniciou no ramo da marmoraria e segunda geração de funerária. Enquanto eu estiver à frente da sua gestão não vislumbro possibilidade de negociação deste tipo.

Omar Layunta - representante da AEFEGO - Associação das Empresas Funerárias do Estado de Goiás

1. O que você achou do evento?

Tratou-se de evento profissional, estratégico e racional. Muito se discutiu sobre filosofia da vida e a morte como algo que a complementa, como também foram apresentados números de acordo com a realidade atual.

2. Qual tema mais aproveitou/gostou?

A filosofia estrategicamente apresentada pela professora Lúcia Helena nos faz mais uma vez pensar na morte que para nós é uma incógnita, é um tabu, é uma realidade e uma fase da vida. Bem como tratou-se formidavelmente o óbvio apresentado pelo Sr. Wellyngton Moreira. Fatos que nos fazem insistir na inovação de processos e gestão.

3. Na região que você representa já estão acontecendo movimentos de negociação de compra e venda de empresas funerárias, envolvendo algum grande grupo?

Sou representante de Goiás e já há evidência e fatos de participação de grupos como Zelo e Cortel. Por enquanto, na capital, Goiânia, já está a Cortel como acionista de uma concessionária.



4. O que você (como representante da entidade) acha disso?

Depende da perspectiva empresarial e pessoal de proprietários de empresas funerárias para saber se vale ou não a pena investir, ou apenas ignorar a entrada desses “atores” no mercado. Particularmente, uma percepção pessoal, não se trata de uma opção, mas sim um novo estilo de concorrência que materializa algo que é abstrato, o que prejudica o mercado funerário brasileiro igual aconteceu em países europeus em que fui testemunha dessa perda de valores no ramo funerário. Por mim, não respeitar filosofia como foi apresentada no começo do evento é comercializar friamente sepultamentos e cremações de féretros.

5. Se recebesse uma oferta, venderia sua empresa? Por que?

Não venderia por uma questão profissional e principalmente missionária. Ganhos financeiros são consequências de trabalhos dedicados.

Manoel Vianna – presidente do SEFEAM – Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Amazonas

1. O que você achou do evento?

Evento fantástico e tirou muitas dúvidas dos Diretores Funerários e mais do que nunca mostrou a união e a liderança da ABREDIF. Foi um evento programado em prazo curto e conseguiu reunir muita gente..

2. Qual tema mais aproveitou/gostou?

Os temas todos foram maravilhosos. Importantes e pontuais. Precisávamos muito de alguém que clareasse nossas ideias no momento atual. Gostei da homenagem ao Mário e revendo nossos sentimentos e sabendo que é através de nossos sentimentos que podemos administrar o sentimento das famílias e isso é muito característico até na palestra da professora Helena.

Destaque para a palestra do professor Wellington, que mostrou os valores e a importância das nossas empresas. Precisamos desse olhar.

3. Na região que você representa já estão acontecendo movimentos de negociação de compra e venda de empresas funerárias, envolvendo algum grande grupo?

Aqui em Amazonas já existe proposta de compra de um grupo para atuar na nossa cidade.

4. O que você (como representante da entidade) acha disso?

Como representante, não podemos impedir as negociações. Agora, devemos preparar as empresas que não entrarem no negócio a prepararem uma estratégia para defender o segmento. Essas grandes

empresas virão e nós temos que estar preparados para sobreviver e contrapor essa nova tendência do mercado.

5. Se recebesse uma oferta, venderia sua empresa? Por que?

Eu já recebi propostas interessantes de negócio, mas não achei interessante. Tenho uma outra visão do mercado. Vamos continuar fazendo o que sabemos e o que gostamos e vamos continuar a fazer ainda melhor a cada dia que é atender bem uma família e administrar os sentimentos dessa família. É isso que quero ensinar para os meus filhos e é essa herança que pretendo deixar.

Lourival Panhozzi – presidente da ABREDIF – Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário e do SEFESP – Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo

1. O que você achou do evento?

Procuramos organizar um evento que fosse abrangente e pudesse contemplar os anseios dos Diretores Funerários nesse momento.

2. Qual tema mais aproveitou/gostou?

Achei todas as palestras muito pertinentes e acredito que todas elas me acrescentaram e trouxeram ensinamentos. Particularmente gostei muito das reflexões filosóficas sobre a importância de vida e morte, da professora Lúcia Helena Galvão.

3. Na região que você representa já estão acontecendo movimentos de negociação de compra e venda de empresas funerárias, envolvendo algum grande grupo?

Estão acontecendo no país todo. No Estado de São Paulo há mais especulação, que negociação propriamente. Mas chegarão com certeza.

4. O que você (como representante da entidade) acha disso?

Penso que todos são livres para decidir o melhor negócio. Todos são empresários de sucesso e podem decidir por si mesmos, mas não concordo com a abordagem feita por alguns grupos e desconfio que não seja mesmo um negócio tão bom para aqueles que na vida só se dedicaram ao setor.

5. Se recebesse uma oferta, venderia sua empresa? Por que?

Nunca. Por nenhum valor. Um punhado a mais de dinheiro não me faria mais feliz do que sou. Pode me dar mais conforto, mas não preciso de mais conforto.



A vida imita a arte

Feira Funerária de Valencia, na Espanha, exhibe urnas funerárias usadas no mega sucesso coreano “Round 6”

Uma empresa funerária da cidade de Alicante, na Espanha, chamou atenção ao expor, durante a Funermostra, urnas funerárias iguais às de Round 6 (ou Squid Game), série coreana que se tornou a mais assistida da história da Netflix recentemente.

A empresa que fabrica as réplicas se chama Arcae Tecnológica e se dedica à importação, exportação e revenda de urnas e outros produtos relacionados à indústria madeireira e é uma expositora tradicional da Feira Funerária que acontece bienalmente em Valencia e atrai cerca de 3 mil empresários do setor funerário – principalmente europeu. O item, além de ter excelente venda, também fez sucesso entre os visitantes do

evento, chamando atenção da imprensa internacional. As urnas similares às da série são feitas de madeira, pintadas de preto e com fitas vermelhas que formam um laço.

Pode parecer curioso para quem não gosta da série, mas para os fãs a urna já é um símbolo que aparece em todos os lugares, sendo um elemento muito característico na produção da Netflix.

A fabricante espanhola do caixão não é a única empresa tentando recriar a série na vida real: no Reino Unido, 40 pessoas vão competir por um prêmio de cerca de R\$ 3.300 (500 euros) em provas que prometem se aproximar da série, mas sem colocar a segurança em risco.



Traslados de restos mortais em Aeroportos



MANIFESTAÇÃO TÉCNICA ANULA NECESSIDADE DE GUIA DE LIVRE TRANSITO EM SÃO PAULO

Sempre que o funeral se dá por traslado aéreo, nos aeroportos de SP, é exigido por estes a guia de livre trânsito fornecida por autoridade policial.

A funerária Paraíso de Jandira ajuizou uma ação junto a justiça Federal de Barueri onde teve a seguinte decisão.

“NOTA TÉCNICA Nº 93/2021/SEI/GGPAF/DIRE5/ANVISA

Processo no 25351.920697/2021-11

Manifestação Técnica quanto aos subsídios necessários à defesa judicial da ANVISA a ser apresentada no bojo da ação referente ao Processo n. 5002890-62.2021.4.03.6144 - 1ª VARA FEDERAL DE BARUERI (TRF3) de autoria da FUNERÁRIA PARAISO -JANDIRAEIRELI.

NUP: 00409.594830/2021-35

1. Relatório

Esta Nota Técnica tem por finalidade fornecer subsídios necessários, conforme Despacho no 1531/2021/SEI/CAJUD/PROCR/ANVISA, o qual encaminha o OFÍCIO n. 00434/2021/ERFIN3EATE/ER-FIN-PRF3/PGF/AGU, que versa sobre Ação Ordinária, na qual a ANVISA foi citada como ré, cujo objeto fora

assim definido pela decisão inaugural, por meio do Processo n. 5002890-62.2021.4.03.6144 - 1ª VARA FEDERAL DE BARUERI (TRF3) de autoria da FUNERÁRIA PARAISO JANDIRA EIRELI:

“... Requer:

(...) 1. A procedência da presente ação com a Concessão da Tutela de Urgência - Inaudita Altera Para, para fins da FUNERÁRIA PARAISO JANDIRA EIRELI, possa proceder o serviço traslado dos restos mortais em aeroportos do Estado de São Paulo, em especial determinar que a AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA – ANVISA, Aeroporto de Guarulhos – SP, pois 90% dos restos mortais são despachados por esse aeroporto, obedeça a nova Resolução no554 de 2012, criada pela ANAC – AGÊNCIA NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL a qual não mais determina a necessidade da autorização da autoridade policial local para o transporte de restos mortais. (...).

2. Análise

ARDC Anvisa no 33, de 8 de julho de 2011, Dispõe sobre o Controle e Fiscalização Sanitária do Traslado de Restos Mortais Humanos, trata do controle e fiscalização sanitária do traslado de restos mortais humanos em trânsito pelos Portos, Aeroportos e

Fronteiras no Brasil.

Em atenção a solicitação de esclarecimentos sobre os procedimentos referentes ao traslado de restos mortais humanos adotados pelas unidades da Anvisa, atuantes no estado de São Paulo (aeroporto de Guarulhos, Congonhas e Viracopos), as ações referentes ao controle sanitário de restos mortais tem sido realizadas de acordo com o preconizado na RDC 33/2011.

Tais ações são realizadas somente nos casos de emergência em saúde pública, com demanda sob acionamento, em conformidade com as ocorrências que possam significar risco à saúde da população, considerando o atual contexto epidemiológico pandêmico.

Nas ações desenvolvidas naqueles aeroportos, desconhece-se a adoção de qualquer procedimento de solicitação, por parte da ANVISA, quanto a autorização expedida pela autoridade policial local ou de outro órgão ou quaisquer exigências neste sentido.

Atenta-se que no referido processo, não encontra-se a apresentação, pelo impetrante, de qualquer comprovação de cobrança, por parte da Anvisa, de autorização expedida pela autoridade policial local.

3. Conclusão

No que se refere à competência da Anvisa em portos, aeroportos e fronteiras do Brasil, reforçamos a necessidade de que seja observado o disposto na Resolução - RDC no 33, de 8 de julho de 2011, que dispõe sobre o controle e fiscalização sanitária do traslado de restos mortais humanos e não se refere a autorização de autoridade policial local para o transporte dos restos mortais.

Sobre o teor da solicitação apresentada à Justiça pela Funerária Paraíso Jandira Eireli, tendo em vista a publicação de legislação pela Agência Nacional de Aviação Civil - ANAC, qual seja, a Resolução no 554, de 12 de maio de 2020, que trouxe novas diretrizes sobre a documentação necessária para proceder o transporte de restos mortais, dispensando a necessidade de autorização expedida pela autoridade policial local, ratificamos que quaisquer outros fatos que fujam da competência sanitária da Anvisa, não estão sobre o bojo de atuação desta Agência. Portanto, devem ser esclarecidos juntamente com os órgãos responsáveis pela edição daquelas regulamentações ou normativas.

Documento assinado eletronicamente por Nelio Cezar de Aquino, Gerente-Geral de Portos, Aeroportos, Fronteiras e Recintos Alfandegados.”

A Resolução Nº 554 da ANAC

Datada de 12 de maio de 2020, a Resolução aprova a Emenda nº 01 ao RBAC nº 91 e revoga a IAC nº 1606.

A DIRETORIA COLEGIADA DA AGÊNCIA NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL - ANAC, no exercício da competência que lhe foi outorgada pelo art. 11, inciso V,

da Lei nº 11.182, de 27 de setembro de 2005, tendo em vista o disposto nos arts. 8º, incisos X e XLVI, e 47, inciso I, da mencionada Lei e considerando o que consta do processo nº 00058.510535/2017-85, deliberado e aprovado na 9ª Reunião Deliberativa, realizada em 12 de maio de 2020, RESOLVE:

Art. 1º Aprovar a Emenda nº 01 ao Regulamento Brasileiro da Aviação Civil - RBAC nº 91, intitulado “Requisitos gerais de operação para aeronaves civis”, consistente na seguinte alteração: “91.23 Transporte de restos mortais

(a) Os restos mortais são equiparados à carga comum e poderão ser transportados em aeronaves de carga e de passageiros, tanto nacionais quanto internacionais, desde que preparados e embalados em conformidade com a legislação e regulamentação sanitária vigente.

(1) No transporte aéreo regular, a carga deverá estar segregada dos passageiros.

(b) É responsabilidade do operador se inteirar e cumprir as exigências de outras legislações ou recomendações, federais ou locais, caso existam, para o embarque, transporte e desembarque dos restos mortais.

(c) O operador aéreo pode recusar o transporte de restos mortais, caso julgar, de maneira devidamente justificada, que a preparação ou embalagem não estão adequados e que há riscos inaceitáveis à segurança do voo.

(d) Caso os restos mortais estejam contaminados ou forem transportados junto com material classificado como artigo perigoso, o operador aéreo deverá cumprir também as regras aplicáveis do RBAC nº 175.” (NR)

Parágrafo único. A Emenda de que trata este artigo encontra-se disponível no Boletim de Pessoal e Serviço - BPS desta Agência:

(<https://www.anac.gov.br/assuntos/legislacao/legislacao1/boletim-de-pessoal>)

e na página “Legislação”:

(<https://www.anac.gov.br/assuntos/legislacao>), na rede mundial de computadores.

Art. 2º Ficam revogadas: I - a Instrução de Aviação Civil - IAC 1606, intitulada “Normas de Transporte de Cadáveres em Aeronaves Civis”; e II - a Portaria nº 852/DGAC, de 12 de julho de 2002, publicada no Diário Oficial da União de 16 de julho de 2002, Seção 1, página 21, que aprovou a IAC 1606. Art. 3º Esta Resolução entra em vigor em 1º de junho de 2020.

JULIANO ALCÂNTARA NOMAN
Diretor-Presidente Substituto



KOMBI

Cor branca - Ano 1995 - 9 lugares
Valor: a COMBINAR
Contato: Luciane Rosseto
Celular: Tel: (18) 99782 3144
e-mail: lumrosseto@terra.com.br



ÔMEGA SUPREMA GLS

94/94 - Álcool original / mesa de inox / Perfeito estado
Valor: A combinar
Contato: Miguel (17) 3281-1067
e-mail: convidaplus@hotmail.com



CELTA

Cor branca - Ano 2004 - gasolina
Valor: a COMBINAR
Contato: Luciane Rosseto
Celular: Tel: (18) 99782 3144
e-mail: lumrosseto@terra.com.br



SAVEIRO 1.6 COMPLETA FLEX

Ano 2017/2018, Cor Branca, Km 192000
Valor: R\$ 70.000,00
Contato: Pedro (18) 996671699
e-mail: pedro.interplan@outlook.com



AMBULÂNCIA

KM: 25.308, Ano: 2013, Modelo: Saveiro 1.6 Engesig
Valor: R\$ 32.000,00
Contato: Daniele (12) 99702 6899
e-mail: planomutuomedccentral@gmail.com



RENAULT MASTER FUNERÁRIA 2.5

Diesel DCI 2011/11 COMPLETA * ÚNICO DONO
Valor: R\$ 75.000,00
Contato: Márcio (14) 98138-4040 - 99722-5206
e-mail: fun.saojose@yahoo.com.br

SÓRINDO

De madrugada o telefone toca:

- Alô? É seu Carlos, é? Aqui é uóxinton, caseiro do sítio.

- Pois não seu Washington, o que posso fazer pelo senhor?

Aconteceu alguma coisa?

- Ah, não. Eu tô ligandu pro sinhô prá avisá qui seu papagaio morreu.

- Aquele meu papagaio campeão morreu? Como morreu?

- Ah, seu Carlos, morreu, bateu as bota, bateu a caçuleta, cruzou os braço, esticou as canela... Morreu, memo!

- Seu Washington, eu estou perguntando qual a causa da morte do papagaio. Diga, do que foi que ele morreu?

- Di tantu cumê carne estragada.

- Mas quem foi que deu carne para o meu papagaio comer?

- Ah, foi ninguém, não sinhô. A carne era duns cavalo morto.

- Mas que cavalos, seu Washington?

- Ah, daqueles puro sangue qui o sinhô criava. Eles murreram di tantu puxá carroça di água.

- Mas que doidera é essa? Que carroça de água?

- Pra apagá o fogo do incêndio.

- Incêndio? Que incêndio?

- Na casa do sinhô... Caiu uma vela e pegô fogo nas cortina.

- Mas vela de que, se aí tem luz elétrica?

- Du velório.

- Velório? De quem?

- Di sua mãe. É qui ela apareceu aqui sem avisá e eu dei dois tiro nela pensando qui fosse um ladrão. Mas num se preocupe não que fora isso, tá tudu bem...

Um homem chega na balada e encontra uma mulher e então dá um garfo a ela.

E ela pergunta: para quê o garfo?

E ele responde: é por que eu to dando sopa.

E ela diz: mas sopa se come de colher.

E ele responde: é que eu sou difícil...

Finados...



FINADOS...



- Chefe, quero um aumento. Saiba o senhor que tem três empresas atrás de mim.

- Quais?

- A de água, a de luz e a de telefone.

A professora:

- Quem se acha burro fique em pé.

Joãozinho se levanta:

- Você se acha burro, Joãozinho?

- Não, mas fiquei com dó de ver a senhora em pé sozinha.

Fiquei confuso depois da aula de inglês.

Se "car" significa carro e "men" significa "homens", então minha tia Carmen é um Transformer?



PARTICIPE!

ENVIE VOCÊ TAMBÉM SUAS PIADAS

Rua Dr. Rodrigues do Lago, 464

CEP 18602-091 - Botucatu-SP

Fax para: (14) 3882-0595

Envie seus e-mails para:

revista@ctaf.com.br



o **Marketplace** totalmente voltado ao segmento funerário.

infinity

M A R K E T P L A C E



Aponte sua câmera para o QrCode acima,
e conheça a ferramenta de vendas que vai elevar
sua empresa a outro patamar.

Acesse aqui
e revolucione
sua empresa.

O MELHOR DO FUTURO. HOJE.

ULTRA^í

LIGUE E SEJA NOSSO CLIENTE! (11) **2690-2576**



ESPECIAL

ANUNCIE SUA
Empresa
DIVULGUE SEUS
& Negócios

**SUA EMPRESA
NA CAPA DA
DIRETOR
FUNERÁRIO**

VANTAGENS

- Mídia especializada do setor
- O público se identifica com o conteúdo
- Tradição e credibilidade de mais de 25 anos
- Presente em todo o território nacional
- Fidelidade de consumo entre os assinantes
- Pautas de qualidade
- Leitores qualificados
- Opinião de quem entende do assunto
- Ação direta e alcance eficiente

RESERVE SEU ESPAÇO:

📞 14. 3882 0595

📞 14. 99618 9153

✉️ ctaf@ctaf.com.br

*Consulte condições.