

EMPRESARIAL FUNERARIO

INEXPO

Distribución Nacional

Asociaciones FADAF

El desafío de conseguir más beneficios para los asociados

Adrián Forti, presidente de la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la provincia de Entre Ríos, realizó un balance de las actividades de la entidad que preside. Detalló lo alcanzado en el transcurso del año pasado y planteó los desafíos para este 2017.

Abril 2017 #09



COCHERIA SANTA FE

Ing. Acevedo 555 - Villa Constitución
y Sucursales

Tel. 03400 - 475999 / 474218



Sepelios



Crematorio Privado



Horno Individual



Traslados a todo el país



Cementerio Propio



Nueva Flota de última generación



MERCEDES BENZ C200 Kompressor

VIDRIO LATERAL DE DISEÑO



ILUMINACION INTERIOR OCULTA



**CARROZADOS
ROSANO**

Administración y Ventas: 25 de Mayo 119
Noetinger - Pcia. de Córdoba - Argentina
Tel: (03472) - 470023 / (03472) - 470655
ventas@carrozadosrosano.com.ar

Sumario

Abr 2017 #09

Asociaciones FADAF	06
08 Novedades	Sociedad 10
12 Actualidad	Mundo 14
16 Marketing	Portada 20
24 Fadaf	Asociaciones 28
30 Megafunerales	Tendencias 38
42 Clasificados	

Revista Nexo Empresarial
Funerario
Año 04 | Nro 09
Abril de 2017.

Director: Adrián Caramuto

Colaboración especial:
Ariel Copeto
Rubén De Lorenzo
Luis Pinilla
CPN María del Pilar Pérez

Prohibida su reproducción total o parcial. El editor no se responsabiliza por el contenido de los anuncios publicitarios ni por las notas firmadas que se incluyen en esta edición. Revista Nexo Empresarial Funerario es propiedad de AESFSF y coproducida por FADAF, impreso en el mes de Abril de 2017. RN-PI: En trámite © 2017.

Producción General
y Publicitaria:
Ariel Davico



Tel./Fax (0341) 425 9498
davico.exit@hotmail.com

Honorable Comisión Directiva AESFSF

Presidente: **Adrián Caramuto.**

Vicepresidente: **Carlos Paganini.**

Secretario: **Luis Pinilla.**

Prosecretario: **Sergio Maurig.**

Tesorero: **Juan Manuel Rodríguez.**

Protesorero: **Gustavo Oliva.**

Vocales Titulares:

Juan José Bonetti,

Ariel Copeto,

Omar Forti,

Facundo Reynoso.

Vocales Suplentes:

Rubén de Lorenzo,

Jorge Aput,

Marcelo Furlotti,

Marcelo Kurnicheck,

Cristian Battista.

Revisores de Cuenta:

Néstor Raúl Altmann,

Gabriel Romagnoli.

CASA CENTRAL. Alvear 2986

Tel. 0342 455 0495 / 453 - 3214 - Santa Fe.

SEDE ROSARIO. España 2143 Tel. 0341 482 2598



Cronograma de eventos 2017

- 1) Miércoles 24 de mayo –
Reunión zonal Vera
- 2) Viernes 28 de julio –
Reunión zonal Casilda
- 3) Viernes 29 de setiembre –
3er Congreso de Empresas de Servicio Fúnebres – Rafaela
- 4) Sabado 25 de noviembre
Fiesta Anual – (lugar a definir)



COPETO

TRASLADOS



Furgones Sanitarios - Dentro y fuera del pais

Corrientes 1822/24 Tel. 0341 4811044 / 4826018 / 4856597
Matienzo 3368 Tel. 0341 4315141 / 4312226
2000 ROSARIO / SANTA FE / ARGENTINA

Honorable Comisión Directiva Fadaf

Presidente: **Luis Pinilla**

Vicepresidente: **Ezequiel Oscar Ríos**

Secretario: **Diego Armando Carosone**

Pro- Secretario: **Gerardo Egon Laube**

Tesorero: **Adrián Alberto Forti**

Pro- Tesorero: **Oscar Héctor Pájaro**

Vocales Titulares:

Pedro Fabián Michellis

Roberto Ángel Villaberde

Alberto Esteban Bacigaluppe

Juan Cuirko

Marcelo Racco

Noelia Evelyn Mattar

Revisores de Cuenta Titulares:

Mariano Emmanuel Bonafin

Enrique Bollini

Vocales Suplentes:

Ariel Nicolás Copeto

Francisco Ferrari

Leandro Martín Mersari

Cesar Humberto Benítez

Oscar Humberto Lindt

Marisa Verónica Frascarelli

Omar Enrique Colazo

Javier Ale Díaz

Rubén De Lorenzo

Pedro Santiago Altamirano

Luis Alberto Fernández

Revisores de Cuenta Suplentes:

Jorge Simon Emilio Conde

Ricardo Daniel Mattar

FEDERACION ARGENTINA DE ASOCIACIONES FUNERARIAS

ASOCIACION FUNERARIA DEL CENTRO DE LA REPUBLICA ARGENTINA (A.F.U.C.R.A.)

ASOCIACION DE EMPRESARIOS FUNEBRES DEL CHACO

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIO FUNEBRE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

CAMARA DE EMPRESARIOS FUNEBRES DE LA PROVINCIA DE MISIONES

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNEBRES DE LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS (A.E.S.F.P.E.R)

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNEBRES DEL NORDESTE

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIO FUNEBRES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

EMPRESARIOS FUNEBRES ASOCIADOS DE SANTIAGO DEL ESTERO (E.F.A.S.E.)

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIO FUNEBRE DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES ZONA CAPITAL

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNEBRES DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES ZONA NORTE

ASOCIACION DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNEBRES DE LA PCIA DE BS. AS. ZONA SUD

CAMARA METROPOLITANA DE EMPRESAS DE SEPELIO (C.A.M.E.S.E.)



Fadaf

Federación Argentina de Asociaciones Funerarias

Horario: de lunes a viernes de 9 a 17 Hs.

Teléfono: (011) 43311221 / 43630003 - Dirección: Av. Rivadavia 822 2ºP - C.A.B.A.



CARROCERIAS **VIVIAN**
FUNDADA EN 1932

Calle Gualaguaychú N° 2151. Ciudad de BUENOS AIRES
(011) 4566-0074 / 5495
info@carroceriasvivian.com
www.carroceriasvivian.com

Beneficios impositivos para PyMEs

Los sujetos alcanzados son las empresas comprendidas en la Ley 25.300, categorizadas como Micro, Pequeñas y Medianas tramo 1, en los términos de la Resolución 24/01 de la ex Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del entonces Ministerio de Economía y sus modificaciones –excepto aquellas que desarrollen actividades de la construcción y minería.

Quando se trate de personas humanas correspondientes al sector servicios por su actividad, sólo estarán alcanzadas por los beneficios aquellas cuyas ventas totales anuales expresadas en pesos sean inferiores o iguales al límite establecido para la categoría Micro Empresa.

Los sujetos que desarrollen exclusivamente actividades agropecuarias, a los fines de adherir al presente régimen deberán previamente solicitar el desistimiento de la opción ejercida en el marco de la RG 1.745, no resultando aplicable la limitación en tiempo que indica que sólo después de transcurridos 3 ejercicios comerciales o años calendario, según corresponda, incluido aquél en el que se hubiera efectuado la opción fijada, la misma podrá ser desistida.

¿Cuáles son los beneficios?

El tratamiento impositivo especial para el fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas consiste en:

Exclusión en el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: no será aplicable a los ejercicios fiscales que se inicien a partir del día 1° de enero de 2017.

Diferimiento en el pago del IVA: Podrán ingre-

sar el saldo resultante de la declaración jurada del impuesto al valor agregado, en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes inmediato siguiente al de su vencimiento original. Impuesto sobre los créditos y débitos: el Impuesto que hubiese sido efectivamente ingresado, hasta la finalización del ejercicio anual en curso, podrá ser computado como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias:

En un 100% para las micro y pequeñas empresas. En un 50% por las industrias manufactureras consideradas “medianas -tramo 1-”.

En este punto, hay que tener en cuenta que: Las cuentas bancarias y otras operatorias deben estar a nombre del beneficiario categorizado. No se podrá trasladar a ejercicios futuros el remanente no computado, excepto en los importes autorizados por el artículo 13 del anexo del Decreto 380/01.

Quando el crédito de impuesto más el importe de los anticipos determinados para el Impuesto a las Ganancias superen la obligación estimada del período para dicho impuesto, se podrá reducir total o parcialmente el importe a pagar en concepto de anticipos.

Aquellas empresas que se categorizaron hasta el 31 de diciembre de 2016, podrán hacer uso del beneficio establecido respecto del impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias y otras operatorias, a partir del 10 de agosto de 2016.

Exclusión en los regímenes de retención del Impuesto a las Ganancias e IVA vigentes que actualmente se aplican sobre las operaciones que se realizan con tarjetas de débito, crédito o compra. Dicha exclusión se aplicará sobre aquellas micro empresas del sector comercio por las operaciones de venta de bienes muebles que efectúen y que se encuentren alcanzadas por el beneficio de reintegro de IVA. ■



Rosario

**Cel. (0341) 153457125
(0341) 156504016
(0341) 4312314**

Envíos a todo el país



e-mail: geracolletti@gmail.com



Chauchilla: necrópolis prehispánica

El cementerio arqueológico de Chauchilla se encuentra ubicado al sureste de la ciudad de Nazca, en Perú, sobre la margen derecha del valle Las Trancas.

Es una necrópolis que data de más de 1000 años de antigüedad y pertenece al periodo de la cultura Ica-Chincha. Por muchos años, esta antigua necrópolis fue saqueada por profanadores de tumbas, quienes en su afán por encontrar tesoros destruyeron el lugar casi completamente, llevándose con ellos muchos objetos valiosos pertenecientes a las momias que allí yacían. Los profanadores de Chauchilla solo dejaron a su paso, cadáveres semi desnudos y un gran número de tumbas destruidas.

Sin embargo, y a pesar de ello, el sitio es de un importante valor arqueológico y cultural que como gran parte de Perú sirve para cultivar el turismo, que raras veces llega hasta allí. Es que visitar Chauchilla implica adentrarse en el desierto, con un clima hostil tanto en verano como en invierno para descubrir una parte de la cultura de América Latina.

Este es el único cementerio en Perú que permite apreciar las momias en sus tumbas originales. A

solo 28 km al sur de la ciudad, el cementerio da luces sobre los ritos de los antiguos Nazca y su pericia para preservar a sus muertos.

Allí, decenas de cuerpos enfardados esperan inmóviles, amarrados por sogas, pero a vista y paciencia de quienes los visitan (y los roban). Junto a los fardos, blanquísimos cráneos, y huesos de tibia y peroné diseminados alrededor de los fardos. Huesos pequeños, de manos y pies con más de mil años de antigüedad están tirados, algunos ocultos por la tierra. La mayoría no. Entrar al cementerio preínca de Chauchilla es sobrecogedor y espeluznante. Sobrecogedor por la belleza árida del lugar, un valle en el que el sol brilla milenario hincando las pequeñas piedras ocre y un viento levanta arenisca desdibujando el horizonte. Espeluznante por la cantidad de cráneos, costillas, dientes, trozos de cerámica policroma y telares que uno encuentra en su camino.

Se respira muerte y desolación. La misma desolación seguramente que sintieron quienes, ahora enfardados, partieron a mejor vida para fecundar la estéril tierra del valle de Nazca. O pagar sus culpas terrenas y mundanas, no se sabe.

Lo que sí se sabe es que, paradójicamente, fue gracias a los saqueadores (o huaqueros) que ahora podemos apreciar los ritos y formas que los antiguos nazqueños utilizaron para momificar y



enterrar a sus muertos: eviscerados y en familia. A pesar de su antigüedad, en la mayoría de las momias pueden verse aún restos de cabellos e incluso algo de piel.

La conservación ha sido posible gracias al clima árido del desierto en el que se encuentra enclavado el cementerio y a la técnica que los antiguos utilizaron para preservar en la posteridad a sus seres queridos: despojar a los cuerpos de sus entrañas y tendones, y untarlos con una mezcla de sales y ají.

ÚNICO EN EL PERÚ

El cementerio de Chauchilla es el único sitio arqueológico peruano en el que las momias se pueden ver en sus originales tumbas de adobe. Al tratarse de una zona al aire libre, ha sufrido el continuo ataque de los saqueadores, lo que ha hecho desaparecer la mayoría de sus tesoros

arqueológicos.

Aunque también han permitido que el lugar se haga conocido y ahora apunta a convertirse en uno de los puntos obligados para hacer turismo en Nazca, en donde las reinas del turismo y el enigma siguen siendo sus líneas y petroglifos. Muchos profanadores, básicamente en la segunda mitad del siglo XX, invadieron las tumbas, saquearon los cerámicos y tejidos, y dejaron a las momias y sus pertenencias de menor interés expuestas al inclemente desierto iqueño.

Los huaqueros se aprovecharon de la desidia y el olvido del Estado para hacer negocio. La venta de un tejido nazqueño en el extranjero llegaba a costar la suma de 20 mil dólares.

Sin embargo, desde 1997 la zona está protegida y se ha convertido en un sitio arqueológico oficial reconocido por el Instituto Nacional de Cultura (INC).

*Revista Nexa
recorrió
Chauchilla
con sus
momias
que aún
conserve
restos de
cabellos y
algo de piel.*

Ambulancias Barrena

TRASLADOS MORTUORIOS AL INTERIOR Y EXTERIOR

Trámites ante Embajadas y Consulados

Pastor Obligado 25 (1706) Haedo Prov. Bs. As.



Tel 011-46-58-43-61
011-46-58-00-89

011-15-44-71-71-17
Cel. 011-15-64-49-50-35
011-15-45-59-03-90

NO SOMOS UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNEBRES

www.ambulanciasbarrena.com.ar • info@ambulanciasbarrena.com.ar



Aunque, valgan verdades, proteger un área de 1 kilómetro de largo por 200 metros de ancho –con restos de pasado histórico a la intemperie– con un solo vigilante nocturno no es muy disuasivo para los ambiciosos y armados profanadores.

CEMENTERIO VIVO

Caminar por este trozo de desierto es como andar por la superficie lunar. Varios hoyos y pequeños cráteres de tierra dejados por los saqueadores de tumbas confieren a este descuidado cementerio de Nazca un aire de pueblo devastado por algún enfrentamiento nuclear. Y uno se siente observado. Son doce las tumbas que cobijan a más de veinte momias que dominan el horizonte. Y te miran, con las cavidades

oculares vacías, pero te miran.

Es extraño ver calaveras con los cabellos crecidos hasta la cintura y con un brillo que, inexplicablemente, delata vitalidad. Muchas momias incluso tienen la dentadura completa y ello da fe del profundo conocimiento científico de los antiguos peruanos, –describe Luigi Faura, un destacado periodista peruano–.

El cementerio de Chauchilla, pese a su nombre, no es una insignificancia ni una pequeñez, es una maravilla cultural con gran potencial económico y turístico para los pobladores de Nazca. Aquí descansa parte de los restos de una de las civilizaciones más importantes del periodo preíncá, una de las culturas más hábiles en el dominio de los textiles, la cerámica polícroma y

Fundición de herrajes para ataúdes Jose Viso

Produciendo herrajes en aluminio duro y blando desde el año 1976



josealbertoviso@gmail.com

San Juan 1769

3000 Santa Fe (Santa Fe)

Tel. 0342 - 4591472 / 4598419

f Fundición herrajes viso



las técnicas de momificación.

NAZCA: HISTORIA Y RELIGIÓN

La cultura Nazca floreció en el Perú entre los años 200 antes de Cristo hasta el año 800 de nuestra era. La cultura Nazca se caracteriza por su extraordinaria cerámica, fácilmente reconocible por su riqueza pictórica (llegaron a utilizar hasta 11 colores), formas variadas e iconografía de carácter religioso. Se caracterizan por su asa puente, proveniente de la cultura Paracas. Esta extraordinaria cultura se desarrolló en los valles de Chincha, Pisco, Ica, Nazca (río Grande) y Acarí (costa sur del Perú). Mediante su hábito de enterrar a su gente, esta cultura nos ha dejado momias, cerámicas, tejidos

multicolores, calaveras y artefactos prácticamente intocados.

Construyeron notables obras hidráulicas, como acueductos subterráneos, canales de irrigación y reservorios que se conservan y utilizan hasta hoy.

La cerámica Nazca pasó por tres etapas: la primera inspirada en la naturaleza, de forma realista representando animales y vegetales.

La intermedia caracterizada por tener motivos abstractos y la tardía que multiplica los motivos abstractos, teniendo especial cuidado de pintar toda la superficie. A esta necesidad de llenar de dibujos toda una superficie se ha llamado "horror al vacío". ■

*Producción
fotográfica de
Revista Nexa*

AMBULANCIAS

SETRA

Marcelo Borgarelli

Atención especializada en
traslados de fallecidos y trámites
de defunción a cualquier punto
del país y países limítrofes.

**Tel./Fax: (0221) 470-2681 | Movistar: (0221) 15 428-1580 | Claro: (0221) 15 572-9080
Adm. 134 N 874 - (1900) La Plata - Bs. As. - Argentina**



Catedral de Chartres

La Catedral de la Asunción de Nuestra Señora es una iglesia catedralicia de culto católico en la ciudad de Chartres, en Francia, a unos 80 km al suroeste de la capital, París.

Esta catedral marcó un hito en el desarrollo del gótico e inició una fase de plenitud en el dominio de la técnica y el estilo gótico, estableciendo un equilibrio entre ambos. En 1979 fue declarada Patrimonio cultural de la Humanidad por la Unesco.

Algo realmente sorprendente ocurre todos los años en la catedral de Chartres, más concretamente el 21 de junio, primer día del solsticio de verano en Francia. A las 12 en punto de ese día, el primer rayo de sol del mediodía atraviesa un pequeño orificio circular practicado en el vitral de San Apolinar iluminando una baldosa del enlosado diferente al resto, dando en una pequeña

marca que se encuentra en uno de los laterales de dicha losa, un prodigioso y mágico espectáculo de luz.

SUS LABERINTOS. Otro elemento simbólico que caracteriza a la catedral de Chartres es su laberinto. Tal como expone Ramón, un arquitecto aficionado a los viajes, del reconocido blog “Mis Viajes y Sensaciones”, se trata de una composición de dieciséis metros de diámetro y 264 metros de recorrido a través de once círculos concéntricos grabado en el suelo, similar al que había en otras catedrales de la época como en Amiens y Reims, quedando en la actualidad muy pocos ejemplos, como son los laberintos de las catedrales de Bayeux y Mirepoix. Una de sus múltiples curiosidades es la circunferencia del laberinto de 131 pies, casi exactamente el mismo tamaño que el de la vidriera del lado oeste. La función del laberinto simboliza la búsqueda interior, que nos llevará al mismo centro, lugar donde se encuentra la esencia divina. ■



LA ESPAÑOLA

SERVICIOS SOCIALES



25 de Mayo 2834 - Santa Fe
Tel. 0342 - 4532944 / 4536422

TRASLADOS - SEPELIOS
www.cocheriaespañola.com.ar

Gaboto 2209 - Santo Tomé
Tel. 0342 - 4740051 / 4740467

P_{ES}

Pratissoli Hnos.

Fábrica de Ataúdes de Madera y Poliéster
y Cajas Metálicas

Corrientes 777 - Telefax (02477)429017 / 15596721
Pergamino (Buenos Aires) 2700
www.pratissolihnos.com.ar
pratissolihnos@speedy.com.ar

Cómo conectar a las familias con el valor de sus servicios funerarios

Una convención internacional llevada a cabo en Filadelfia reveló que un 10 por ciento del sector funerario está en constante cambio. Qué hacer para fidelizar a los clientes.

Cada día y con la penetración de las nuevas tecnologías, las expectativas de los consumidores están creciendo. Y si los profesionales funerarios quieren mantenerse al día, tienen que estar en un estado constante de reinención con el fin de simplemente cumplir con las expectativas del cliente. Una de las frases que más impactó en la convención fue: "Si quieres golpe de distancia, tienes que aprender a dominar el arte de la comercialización del estilo de vida".

Rich Kizer y Georganne Bender, antropólogos de consumo, recomendaron la disección de lo que se necesita para ofrecer una experiencia excepcional al cliente, conectar con las familias y explicaron cómo los directores de funerarias pueden exceder las expectativas de las familias de hoy.

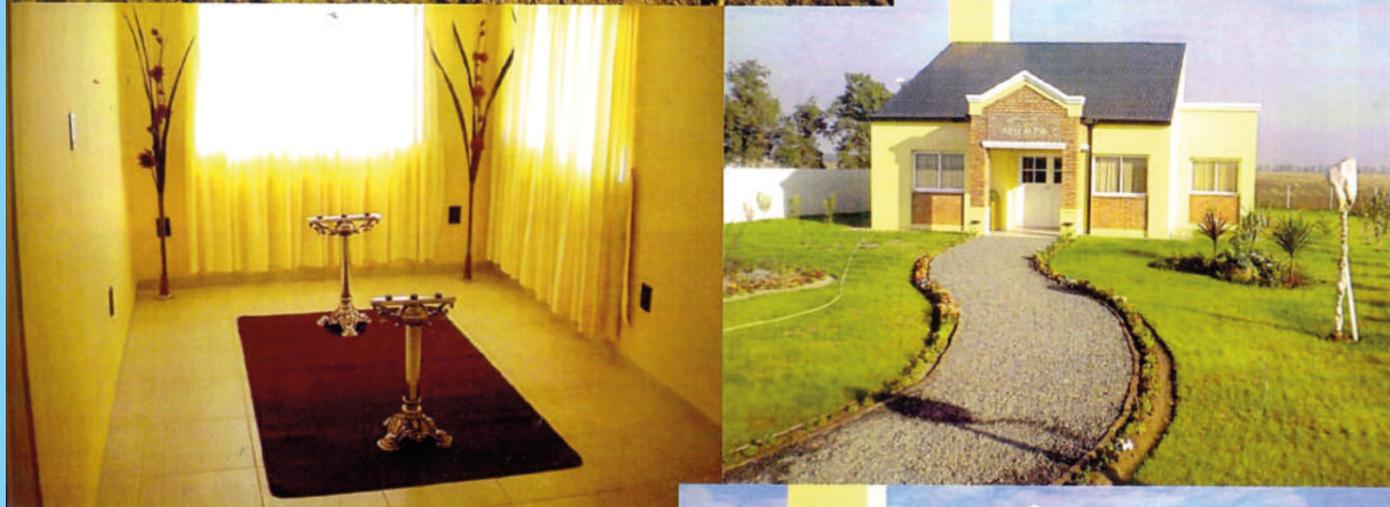
EL NUEVO PAPEL DE LOS PROFESIONALES FUNERARIOS

"El nuevo consumidor es una nueva generación de gente que quiere que las cosas se hagan a su manera", dijo Bender. Cuando se trata de planificar un funeral, hacen su propia investigación en línea sobre los diferentes tipos de opciones de prestación de servicios existentes, que compara las diferentes funerarias en su ciudad, y rechazan la idea de un servicio "prestablecido".

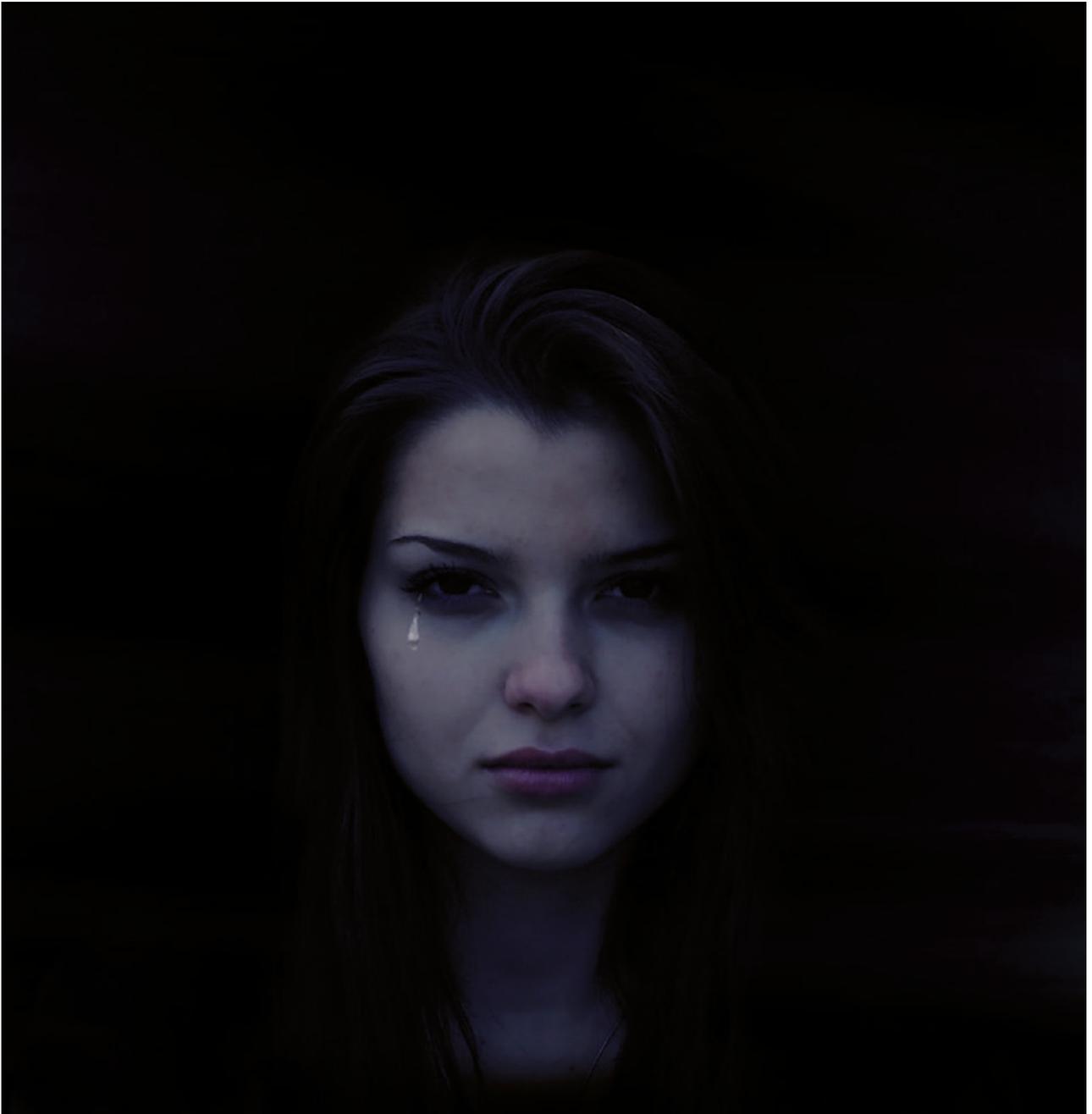
Entonces, ¿qué buscan estos consumidores en los profesionales funerarios? Información, inspiración e ideas. "Los clientes no saben lo que no saben", dijo Kizer. "Ellos están buscándolo a usted para conocer lo que están haciendo, y lo que pueden hacer para celebrar con éxito la vida de sus seres queridos".

CÓMO CONECTAR A LAS FAMILIAS CON EL VALOR DE SUS SERVICIOS

Mientras que las familias de hoy en día pueden tomar internet para investigar acerca de sus opciones de servicio, eso no quiere decir que ellos están encontrando las respuestas a todas



**Pedro Bonzi 541 . Tacural - Santa Fe - Tel. 03493-492374
y Celulares 03493-15404820/821/822
e-mail: airesdepazcc@yahoo.com.ar**



sus preguntas, o la búsqueda de los servicios que serán más valiosos para ellos. "Las familias están mirando hacia su funeral y diciendo: 'Yo pensé que iba a ser capaz de hacer esto ...', dijo Kizer. Por eso les toca a los directores de funerarias llenar estos vacíos y educar a sus familias:

1. Utilice su sitio web para vender el valor de sus servicios

Muchos profesionales funerarios miran a la generación del milenio como una generación que tiene que preocuparse acerca de la conexión con los próximos 10 o 15 años.

"No es algo que tenemos que planificar para el momento", aseguran. Pero aquí está la verdad: la generación del milenio más antiguas que ya cuenta con cerca de 35 años se ocupa de la compra de casas, de tener hijos, y también debe

hacerlo de la planificación de los funerales.

Así que si su funeraria no está activa constantemente tratando de conectar con estos consumidores en los lugares donde se toman su decisión de compra - blogs, sitios web, redes sociales, sitios web de revisión, etc. - definitivamente se están perdiendo a su mayor grupo de consumidores y quizás los que más impacten en las cuentas.

"Los Millennials exigen una experiencia interactiva en línea 24/7. WWW para ellos significa 'lo que sea, cuando sea, donde sea.' Usted necesita estar en los mismos canales, ya que son impresionables", dijo Bender.

"Si son las 3 de la mañana y estos consumidores quieren respuestas a sus preguntas ... ¿tiene un enlace de preguntas frecuentes en su sitio web? Cuando lleguen a su sitio web, ¿encontrarán una

interfaz interactiva? ¿Puedo mirar los recursos de pre-planificación? ¿Puedo pedir las flores?" Las familias de hoy esperan tener un paquete para la ocasión, que signifique una experiencia en línea cuando llegan a su sitio web. Si llegan a la página de funeraria y no encuentran inmediatamente el valor de su contenido, lo que van a hacer es clic fuera en diez segundos o menos. Por lo que es más importante que nunca que su funeraria tenga un sitio web fácil de navegar, con suficiente impulso en vender el valor de sus servicios y satisfacer las necesidades cambiantes a las familias de hoy en día.

2. Dé vuelta a su sala de selección en una experiencia educativa interactiva

Su sitio web no es la única oportunidad de que su funeraria tiene que educar a las familias en el valor de sus productos y servicios. Eso es lo que su sala de selección fue creado para ... pero muy pocas funerarias realmente se utilizan para este recurso. En lugar de ello, señalan las familias en las opciones que están disponibles para ellos, caminar a través de los diferentes puntos de precio, y que ellos tomen su selección. Pero esta no es la experiencia de los clientes que las familias están acostumbrados.

"Las familias se comparan las pantallas para que

los que ven en las tiendas minoristas," dijo Kizer. "Ellos no están acostumbrados a las urnas. Urnas hacen sentir incómodos, y están en un espacio incómodo ya".

Entonces, ¿cómo lograr que las experiencias familiares, centros de venta al por menor cómodos en su funeraria? Comience por hacer su funeraria lo más acogedora posible. Obtener caracteres que se construyen para confortar a los clientes mayores. Asegúrese de que todos nuestros productos están en o cerca del nivel del ojo, por lo que los clientes antiguos no tienen que agacharse para leer las señales o recoger algo del suelo. A continuación, abre tu mente a todas las formas innovadoras y personalizadas que se pueden crear una experiencia de compra educativa y personal para sus familias dentro de su habitación de selección. "¿Qué pasa si cuando un cliente recogió una urna o caminaba delante de un ataúd, un video comenzó a jugar detrás del producto que le dijo todo sobre las características y beneficios de ese producto?", preguntó Kizer. Incluso se puede mostrar 360 fotos de sus productos en iPads interactivos o cualquier televisor de su habitación de selección. "El desafío no es cómo conseguir nuevas ideas innovadoras en la cabeza. Es la manera de deshacerse de los viejos", concluyó Bender.

El desafío no es cómo conseguir nuevas ideas innovadoras en la cabeza. Es la manera de deshacerse de los viejos, aseguran los expertos.



**GRUPO
PREVINCA
SAN LORENZO**



SERVICIOS CARAMUTO



**TERRENAL
CEMENTERIO JARDÍN**



Brisas de Paz
Cementerio Jardín

***A partir del 2017 Nuevo Crematorio Privado
en la Ciudad de San Lorenzo para toda la provincia.***

***A solo 20 minutos de Rosario,
a metros de la Autopista Rosario-Santa Fe.***

***Servicios de Cremación y Provisión de urnas
Consultar tarifas diferenciales para las empresas adheridas a la
Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de Santa Fe***

Oficina central: Av. San Martín 2098 - San Lorenzo - Líneas Rotativas: (03476) 422137 - www.grupoprevincasl.com.ar



El desafío de conseguir más beneficios para los asociados

Adrián Forti, presidente de la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la provincia de Entre Ríos, realizó un balance de las actividades de la entidad que preside. Detalló lo alcanzado en el transcurso del año pasado y planteó los desafíos para este 2017. Entre los aspectos más relevantes, destacó que buscarán ampliar beneficios para los empresarios asociados.

En diálogo con Revista Nexo Empresarial Funerario, Adrián Forti contó sobre los avatares económicos que golpean a la profesión y también se refirió a los recursos que necesitan los asociados para no ceder en la calidad de los servicios que ofrecen. Actualidad y desafíos que tiene por delante la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la provincia de Entre Ríos.

¿Qué balance puede hacer del accionar de la Asociación durante 2016?

No fue un año como hubiésemos pretendido, lógicamente que nuestro rubro no es ajeno al periodo de recesión por el que estamos atravesando, si bien la cantidad de defunciones no se altera en los porcentajes de fallecimientos, la baja en la calidad de los servicios es muy notable.

¿Qué expectativas tienen a nivel general para la Asociación en este 2017?

Si bien nuestra institución está muy bien consolidada gracias a nuestros asociados, nuestro quehacer diario es mantener y agregar nuevos convenios de prestación en beneficio del empresariado tanto a nivel provincial como nacional, como así también seguir trabajando para lograr nuevos beneficios.

¿Cuáles son las áreas en las que proyectan trabajar durante el año para fortalecer la Asociación?

Durante el pasado año hemos desarrollado una serie de reuniones con cursos de capacitaciones que interesan al sector y que están impartidas por los mejores profesionales, por lo que seguiremos dentro de esta línea con la intención de que nuestros asociados sigan mejorando sus conocimientos.

¿Qué nos puede adelantar de las prioridades a abordar durante el año?

Las principales cuestiones que tenemos que resolver durante el año son, entre otras, lograr que aquellas empresas que todavía no se encuentran asociadas se incorporen a la institución como así también tratar de establecer mesas de trabajo entre las dos asociaciones de la provincia, con el propósito de lograr una unificación de criterios en beneficio de todos los empresarios del sector.

¿Cuáles son los requerimientos o demandas más solicitados por los asociados?

Sin dudas las consultas que más recibimos son las relacionadas a la posibilidad de toma de



créditos con tasas razonables para la renovación de materiales de uso, léase mejora en las salas de velatorios, renovación de ambulancias, coches fúnebres. Trabajaremos duro para acercar soluciones, debido a que es sabido que lamentablemente lograr préstamos blandos para ser aplicados a nuestras necesidades, es muy difícil lograr.

¿Cómo evalúa el contexto económico en relación a la actividad?

El contexto económico en nuestra actividad está pasando por un momento de transición muy importante, los aumentos de la mercadería, insumos e impuestos son cada día más elevados y la diferencia en las ganancias se achican. Los convenios nacionales para prestación de los servicios funerarios están un poco desactualizados y eso hace que el empresario no tenga oportunidad de mejorar sus elementos para la mejor atención de sus clientes.

¿Qué aspectos podría destacar de la Asociación de Entre Ríos?

La asociación siempre ha trabajado con objetivos claros, tratando de preservar y defender el valor de nuestros asociados aplicando la ética como valor fundamental de este servicio público, tan importante en cualquier población. Estoy convencido que hemos logrado conformar una asociación donde la principal consigna es el respeto entre los empresarios, que nos ha dado un reconocimiento institucional dentro de la provincia y por qué no decirlo a nivel país.

¿Qué reflexión dejaría a los asociados y colegas del país?

Quiero dejar un pensamiento muy personal con respecto a nuestra actividad y a todo los empresarios de nuestro país, en primer lugar los cambios están siendo cada vez más importante pero la esencia de la actividad hay que defenderla por eso les pido a todo los empresarios que no dejen de actualizarse, con cursos, capacitaciones que mejoran la atención y hace que nuestras empresas crezcan y de esa forma nuestra actividad estará bien conceptuada y los logros se verán a mediano y largo plazo. ■



*Fabricación y venta de insumos
funerarios*

" Una nueva generacion, con la calidad y compromiso de siempre "

Tel. 0343 - 4270916 - Cel. 0343 - 155 203 675 / 155 114 458
E-mail: matberretamal@gmail.com  Matber



**Servicio Telefónico de Atención Personalizado,
ofrece gratuitamente a todas las empresas
pertenecientes a las asociaciones socias de FADAF, las 24 hs.
los 365 días del año,
información actualizada e integral
relacionada a la actividad prestacional fúnebre.**



FADAF presente en Miami Funer 2017

Representantes de la Federación Argentina de Asociaciones Fúnebres y participaron de la importante megamuestra y conferencia Funer 2017, realizada durante el mes de marzo pasado en Miami, Estados Unidos.

El importante evento contó con la participación de Empresas, Asociaciones, y Federación correspondientes a Italia, España, Alemania, Francia, EEUU, Venezuela, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Brasil, Uruguay y Argentina entre otros países. Los representantes de santa Fe asistieron a charlas, talleres y conferencias que demandaban una participación full durante los 3 días de la muestra. En diálogo con Revista Nexo Empresarial Funeraria, Luis Pinilla, presidente de la Federación Argentina de Asociaciones Fúnebres, contó que “el evento fue un marco importantísimo para el intercambio de costumbres socioculturales relativas a la población de cada país y a los distintos procedimientos y costumbres comerciales del sector empresarial funerario”.

Además, Pinilla volcó conceptos claves adquiridos en Miami Funer y compartió las novedades para el mundo de las empresas funerarias.

¿Qué conceptos adquirieron como potenciales para desarrollar en argentina?

Dada la conocida pérdida de interés por parte de los deudos de efectuar el correspondiente servicio de velación, cobran mucha relevancia todas las propuestas referidas a modernizar el servicio de velatorio y los inmuebles, a fin de mejorar la experiencia, convirtiendo el velatorio en una situación más cómoda, acogedora y cotidiana.

Un grupo de arquitectura de Italia, tras estudiar la tendencia del mercado modificó las estructuras de las salas y su equipamiento, y lograron de esta forma revertir la tendencia negativa. Anecdóticamente mencionan que algunas familias incluso regresan a las salas a despedirse tras efectuar la inhumación.

¿Cuál es la importancia de participar de este tipo de conferencias y exposiciones?

Mantenerse actualizado e incorporar gradualmente las innovaciones tanto tecnológicas como aquellas referentes a la prestación de nuestra actividad. Asimismo uno se enriquece mediante el intercambio con colegas de los países vecinos, y se genera un contacto directo y personal al cual se puede acudir a futuro.

¿Estos eventos generan la posibilidad de establecer nuevos negocios?

Sin lugar a dudas, tener contactos en el exterior





permite establecer las bases de negocios futuros, desde simples traslados y servicios internacionales, hasta fusiones empresariales internacionales.

¿Cuáles son los elementos o servicios más innovadores que encontraron?

Predominaron todos los elementos relativos al servicio de cremación, hornos, urnas, cementerios privados, incluso específicos para mascotas. Carrozados de vehículos fúnebres, lápidas y placas recordatorias modernas e iluminadas para nichos y panteones.

Se presentó además una empresa cuya función es brindar mantenimiento de sepulturas para aquellas personas que por la distancia se encuentran imposibilitadas de visitarlas.

La tecnología en el mundo funerario se hace presente. ¿Qué novedades considera que se pueden adaptar a nuestra cultura?

Me sorprendió que la tendencia a nivel mundial en lo referente a las costumbres y problemáticas de cada país sean muy similares entre sí.

¿Cuáles de ellos cree que se pueden replicar en nuestro país?

Sin duda la gran mayoría resultan prácticos y de posible aplicación en nuestro país.

¿En cuánto a los talleres, qué oportunidades detectaron?

En el marco del evento se realizaron diversos talleres, cada uno de ellos específicos a una actividad o rubro determinado, ya sea el caso de los cementerios parques, los hornos crematorios, etc.

¿Qué balance hace del evento en general y de la participación del mismo?

El día de cierre se brindó un servicio de catering a todos los asistentes y expositores creando un clima de charlas e intercambios de opiniones, el cual resulto en una síntesis de todo el evento y de las problemáticas particulares de cada uno. Resultando en un importante intercambio de opiniones.

La totalidad del evento fue muy positivo porque hay que aprovechar a mostrar nuestras instituciones y empresas en el exterior.



SOBRE MIAMI FUNER

Miami Funer se define como la exposición internacional con más oportunidades de negocios. Además genera un foro de encuentro global entre la industria funeraria y el mundo de la producción.

Desde las empresas líderes del sector hasta las más pequeñas que se acercan por primera vez al mercado global, desde los diseñadores con sus proyectos innovadores hasta las aplicaciones más actualizadas de las software house; todos se benefician de los contactos presentes en Miami Funer, donde participan una selección de profesionales internacionales de la industria funeraria procedentes de todo el mundo.

Quienes participan de este tipo de eventos internacionales, logran adquirir conocimientos para lograr sus metas, consolidar firmas e incrementar la visibilidad de un negocio. Además, la expo promueve el comercio internacional, desarrollando estrategias de marketing y nuevas colaboraciones que alimentan nuevas oportunidades de negocio para las empresas. Además, ofrece a los visitantes internacionales la oportunidad de ver productos con sus propios ojos.

Sin dudas, este evento atrae a nuevos clientes internacionales gracias a la posición estratégica de Miami, sede de muchas de las más importantes empresas del sector funerario, de fácil acceso y bien comunicada con todo el mundo. ■

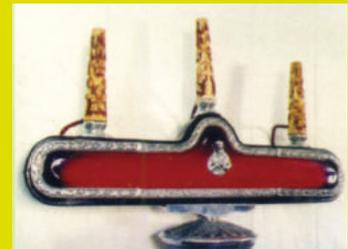


Casa Galli

de Claudio Galli

**Fábrica de artículos Funerarios
Químicos e Instrumental para Tanatopraxia**

**Venta de capillas nuevas
y reacondicionadas**



Telefax: 03472-424435/456045

Lardizabal 414 - Marcos Juárez - Córdoba

www.casagalli.com.ar

www.casa-galli.com.ar



Homenajes de vida: nuevas apuestas de empresas funerarias

Es indudable que el sector funerario está evolucionando debido a que los diferentes segmentos del mercado demandan servicios con más calidad, personalización y valores agregados.

Las personas están cambiando el enfoque respecto a lo que desean sea su último adiós; las funerarias que no entiendan esto están destinadas al estancamiento de sus ventas e incluso hasta llegar a desaparecer si no desarrollan nuevas ventajas competitivas, por lo que la capacitación se convierte en una estrategia obligatoria.

Beto Gil, un experto en marketing funerario, contó que “con agrado veo como varios amigos funerarios están implementando nuevos servicios e incluso capacitarse para traer modelos de negocio funerario ya probados como son las unidades de duelo en Colombia, planes de previsión, manejo avanzado de redes sociales y por ende la globalización está siendo una realidad en el sector”.

Asimismo, contó que en muchos países están surgiendo nuevos negocios funerarios por la diversidad de competidores que ofrecen servicios más amigables, “ya que los homenajes de vida son cada vez más solicitados en sus diversas modalidades: ceremonia de último adiós, ecológicas y de grato recuerdo”.

Respecto de la nueva modalidad que parece tomar fuerza en países como México y Colombia,

Gil dice: “Si les preguntas a tus clientes: ¿qué le gustaría que incluya su homenaje de vida?, te darás cuenta que la gente no te responderá algo triste, tétrico o doloroso, por el contrario, te sorprenderás escuchando que desean cosas como música en vivo o grabada con sus canciones favoritas que reflejan su personalidad, puede ser que quieran mariachi, banda, un cuarteto de música clásica o que se escuche rock, baladas, boleros...; que se ofrezca de beber tequila, cerveza, vino o su bebida favorita para que brinden en su memoria; que pase una semblanza de su vida en imágenes o video recordando sus momentos más representativos; o incluso un emotivo discurso ofrecido en la capilla, panteón o en la comida o reunión familiar”.

En fin, las personas expresarán lo que les gustaría que incluyese su homenaje de vida o servicio funerario, que resulta algo muy diferente a venderle el paquete con ataúd básico, cremación o inhumación, capilla con café, galletas...

“Recientemente tuve el gusto de presentar a varias funerarias que buscan sobresalir y ofrecer homenajes de vida amigables con el medio ambiente, la Magna Cumbre de Nuevos Negocios Funerarios, en la que por su éxito hicimos dos ediciones con el llamado Green Team conformado por Urnas ecológicas Limbo, El Instituto de Tanatología Verde, Granjas de Mariposas Papilia, Parque Funerario Ecológico Bosque Eterno y Gane Ventas Funerarias; logramos tal aceptación que este concepto lo llevaremos por el mundo con el enfoque de Funerarias Verdes”, añadió Gil. ■

SERVICIO DE TRASLADOS



**ATENCIÓN LAS 24 HS Y ASESORAMIENTO EN LO QUE REFIERE A CADA CASO EN PARTICULAR
CON EL RESPETO Y LA SERIEDAD QUE AVALA NUESTRA TRAYECTORIA.**

**GABRIEL GURI: SOCIO GERENTE.
0341_155619290. - 0341_4313297. - 791 * 1305**

VIAMONTE 4117 - ROSARIO (STA.FE) - G.S_TRASLADOS_SRL@HOTMAIL.COM

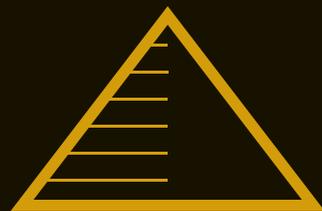
Fábrica de Ataúdes Artesanales

Dyesser S.R.L.

**Ataúdes Finos
En madera y Fibra de Vidrio
Nueva Línea Italiana
de José De Feo**

Lamadrid 301
(2520) Las Rosas, Santa Fe

Contacto
Email: defeocarpintero@defeo.arnetbiz.com.ar
Cel. 3471-553913
Fax. 03471-451436



Dyesser S.R.L.



Historia: los megafunerales alrededor del mundo

El último de los eventos fúnebres más impactantes –en todo sentido– fue la muerte de Fidel Castro. Durante días, el pueblo cubano, de punta a punta de la isla, acompañó y saludó las cenizas del Comandante por las calles hasta su morada final en Santiago de Cuba.

Sin embargo, esto no es algo diferente a lo que ocurrió en varias oportunidades en nuestro país –y en muchos otros– cuando se da el deceso de una personalidad vinculada al ámbito público. Edmundo Jorge Delgado, Magister en Historia, explicó al diario El Cuyo que “estas conductas fúnebres, son consideradas desde la perspectiva antropológica, como ritos de pasajes de la vida a la muerte o de una vida a otra, tomando un

cariz especial cuando se trata de hombre público, amados u odiados por la gente”.

Vale recordar, por ejemplo que en nuestro país, la muerte de Eva Perón dio lugar a uno de los funerales más multitudinarios que se tenga memoria. Al igual que el de Hipólito Yrigoyen y Carlos Gardel.

Delgado asegura que el caso del caudillo radical resulta paradigmático. “Falleció en 1933. Tres años antes un golpe de Estado lo había desplazado del gobierno, en reemplazo de un aplaudido Uriburu. No obstante en sus funerales y sepelio, una verdadera multitud acompañó sus restos, constituyendo una de las exequias más convocantes que hubo”.

En tanto, sobre la mujer más importante de la historia argentina, Delgado presume: “Llegamos a julio de 1952, día en que murió Eva Perón. La misma noche del 26 su cuerpo fue embalsama-

Ambulancias Barrena

TRASLADOS MORTUORIOS AL INTERIOR Y EXTERIOR

Trámites ante Embajadas y Consulados

Pastor Obligado 25 (1706) Haedo Prov. Bs. As.



Tel 011-46-58-43-61
011-46-58-00-89

011-15-44-71-71-17
Cel. 011-15-64-49-50-35
011-15-45-59-03-90

NO SOMOS UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNEBRES

www.ambulanciasbarrena.com.ar • info@ambulanciasbarrena.com.ar



do de forma temporaria por el médico español Pedro Ara. Luego se inició uno de los funerales más multitudinarios que se tenga memoria, el cual se prolongó hasta el 11 de agosto. Ante sus restos, que fue velado en el Ministerio de Trabajo, desfilaron millones de personas”.

En el orden mundial podemos citar la muerte de Gandhi, asesinado en 1948. De la misma manera se llevó a cabo un "mega-funeral”.

“Entre tantos escritos referidos al trágico final de quien logró cambiar el rumbo de la historia de la India, a través de una revolución pacífica;

encontramos el siguiente: El catafalco de Gandhi sería, durante todas las ceremonias fúnebres, una simple tabla de madera. No era una elección simbólica, se trataba de la ascética cama en la que durmiera Gandhi, apunta Delgado y añade: “Fue colocada sobre la barandilla de la terraza de Birla House, la mansión que el millonario Ghanshyam Birla había puesto a disposición de Gandhi en Nueva Delhi, y donde había sido asesinado. La mortaja blanca era su cinta, como había sido la vestimenta de Gandhi, y dejaba ver cabeza, hombros y pecho desnudos; unas pocas



LABTA Química funeraria

INSUMOS PARA TANATOPRAXIA Y TANATOESTÉTICA

- * EQUIPOS - INSTRUMENTAL- FLUIDOS CONSERVANTES - MAQUILLAJE MORTUORIO
- * JORNADAS DE CAPACITACIÓN EN DESINFECCIÓN, PRESERVACIÓN Y ESTÉTICA

www.labta.com.ar / info@labta.com.ar / www.facebook.com/luisbriganti

Tel: 0376 - 154890646 / POSADAS / Pcia. de Misiones

Tel: + 595 985 738676 / ENCARNACIÓN / República del Paraguay



flores estaban esparcidas sobre el cuerpo... A posterior sus restos fueron cremados". Por último, entre tantos funerales convocantes, recordamos la del líder soviético, Josef Stalin. Falleció de un ataque al corazón en 1953. El féretro fue mostrado en la sala de columnas de la Casa de los Sindicatos. El pueblo desfiló durante tres días completos, realizándose a la par velorios en toda la ex URSS. El 9 de marzo de 1953, el cuerpo embalsamado de Stalin fue sepultado en el panteón de Lenin.

"A manera de conclusión y prescindiendo de las lecturas sentimentales que se suelen hacer, existen dos reflexiones realizadas por antropólogos, una es que los funerales poseen una suerte de doble función o dualidad: son integradores y a la vez excluyentes, en cuanto a lo que provocan en la sociedad, y la otra se refiere a la manipulación de estos eventos: la capacidad política que ostenta el fallecimiento de un hombre público", explicó Delgado.

OTROS FUNERALES QUE MOVILIZARON AL MUNDO

Juan Pablo II: En Roma, más de un millón de fieles rinden homenaje al papa en la plaza de San Pedro en abril de 2005. Numerosas concentraciones tuvieron lugar en el mundo, como en Cracovia, donde unas 800.000 personas siguieron las exequias en pantallas gigantes.

Lady Di: En Londres, más un de millón de personas se inclinan al paso del cortejo fúnebre de la princesa Diana antes de la ceremonia religiosa en la Abadía de Westminster, en septiembre de 1997.

Martin Luther King: Decenas de miles de personas participan a las exequias en Atlanta, en abril 1968.

Hugo Chávez: En Caracas, al menos dos millones de personas, según las autoridades, despiden al "Presidente Comandante", en marzo de 2013.

Madre Teresa: En Calcuta, cerca de un millón de indios, en septiembre de 1997, despiden a la religiosa albanesa que consagró su vida a los "pobres de entre los pobres". ■



RAMIREZ & BENEDETTO

S.D.H.

Fábrica de ataúdes
Madera - Fibra de vidrio

TODAS LAS MEDIDAS Y MODELOS
Distribución en todo el país

SARMIENTO Y BERUTTI
2600 - VENADO TUERTO - STA FE - ARGENTINA - Tel. 03462-422549 - 427851
Mail: ramirezbenedetto@hotmail.com



Prestataria:

Serca

S.R.L.

Servicios de Sepelios

*“Cuando la adversidad lo toca de cerca
Serca está con Usted”*

Sepelios - Salas Velatorias - Nichos a perpetuidad - Cremaciones - Prepagos-Traslados nacionales e internacionales
- Atención Personalizada las 24 horas -

Oficinas: Salta 2509. Tel: (0342) 4533371 / 4521676

Salas: - Santa Fe - - Recreo - - Rincón -
Saavedra 2942 José R. Aldao 887 San Martín 2008

Tel: 4569989 / 4559487



Proyecto de entierro infinito

Para muchas personas, la muerte es un proceso doloroso; para otras es simplemente un paso más del caminar por la vida. Lo que muy pocos consideran es el impacto ecológico de todo el proceso fúnebre.

Una artista surcoreana (nacionalizada estadounidense) Jae Rhim Lee consideró que los entierros son una práctica poco amigable con el ambiente, además de constituir una negación de la muerte como parte esencial de la vida. Al menos esta es su percepción de este aspecto en la cultura occidental.

Lee ha invertido sus últimos años en el desarrollo de una indumentaria sofisticada compuesta por hongos “come-carne” que, en efecto, descomponen de forma rápida los cadáveres, eliminan las toxinas y proporcionan nutrientes a la tierra. Los entierros tradicionales le agregan al suelo cerca de 800.000 galones de formaldehído, un químico usado para la conservación de cadáveres, pero que además está presente en productos

de belleza como champúes, pinturas para uñas y jabones líquidos.

EL PROYECTO “TRAJE DE ENTIERRO INFINITO”

Durante una conferencia TED Talk en 2011 la artista llegó vistiendo uno de sus mencionados trajes y llamó la atención del público. Desde entonces la propuesta ha ganado popularidad en personas de todo el mundo que afirman tener conciencia ambiental, incluso después de la muerte.

El traje del “Proyecto de Entierro Infinito” (Infinity Burial Project) es un enterizo hecho con tela similar al algodón pero compuesto de hongos y materiales naturales con el que pretende que las personas empiecen a sustituir los ataúdes tradicionales, que contienen madera con pinturas sintéticas e incluso espuma plast.

“Mi misión es retar a la cultura occidental a aceptar la muerte”, afirmó Lee en una entrevista concedida a la BBC, ya que “la aceptación de esta es muy importante para la sostenibilidad ambiental”, agregó.

Según la artista radicada en Nueva York, los



URNAS ALMAGRO

URNAS para Cenizas y Restos Óseos - Cajas Fetales



011-6514-4670 /// urnas_almagro@yahoo.com.ar

ERBA

Metalúrgica BOLATTI

Cajas Metálicas para Ataúdes



Pedro Bonzi 548
Tacural - Pcia. de Santa Fe
Tel: 03493-492374
Tel: 03493-492247
www.metalurgicabolatti.com
dariob@cooptacural.com.ar



Una encuesta concluyó que 64% de los adultos optarían por opciones ecológicas para su funeral.

cuerpos humanos acumulan una gran cantidad de toxinas durante su vida. Al morir, indiferentemente de si el cuerpo es cremado o enterrado, todas estas toxinas se liberan al medio ambiente. Los hongos que conforman el traje han sido escogidos meticulosamente por su potencial para utilizar los tejidos humanos como alimento y transformar las toxinas en material orgánico simple.

Una encuesta de 2015 hecha en Estados Unidos concluyó que 64% de los adultos de más de 40

años de edad optarían por opciones ecológicas o con menor impacto ambiental para su funeral. Dennis White, de Massachusetts, padece una enfermedad neurodegenerativa (Afasia progresiva primaria), y será el primer usuario del traje de hongos fabricado por Coeio.

Otras opciones ya presentes en el mercado ofrecen la posibilidad de depositar las cenizas de una persona cremada en un recipiente que contiene nutrientes y semillas, lo que hace crecer flores y pasto adentro. ■



TRASLADOS AL INTERIOR Y EXTERIOR DEL PAÍS. CREMACIONES - TANATOPRAXIA CONSULADOS - MINISTERIOS

(0237) 463-2361 Cel. (011) 15 5714-8936 / ID. 550*3324
www.ambulanciasratto.com.ar | e-mail: ambulanciasratto2016@hotmail.com
 WhatsApp 1134755472 - facebook: Ambulancias Ratto

Nueva sede, Nueva Imagen
La solvencia y Atención personalizada
de siempre.

El sentido de la evolución

En la actualidad, la tecnología y el mercado demandan
nuevas maneras de comunicarse.

Instituto de Seguros S.A. se adapta a esta realidad, conservando
el legado de nuestro fundador. Para ello nos capacitamos
permanentemente para brindar un mejor servicio, sin descuidar
los fundamentos que hicieron crecer a esta empresa:
lealtad, confianza, cumplimiento y solidaridad.
Una empresa que ganó un Amigo en cada asegurado.

Hoy nos complace comunicar que a partir del día 29 de Agosto
de 2016 inauguramos nuestra nueva Sede en la torre Bank Boston
de Catalinas Norte, obra del arquitecto César Pelli, un argentino
que como nosotros busca continuamente la excelencia.

Lo invitamos a conocerla.

Y desde luego lo esperamos con el trato personalizado que nos
caracteriza desde hace ya más de 50 años.



INSTITUTO DE SEGUROS S.A.

LA SEGURIDAD DE ESTAR PROTEGIDO POR AMIGOS

Carlos María Della Paolera 265 - Piso 27 - C1001ADA - Retiro - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel.: 4319-0800 LR - www.institutodeseguros.com.ar

Muerte 2.0: ¿Hacia dónde vamos?

Desde hace mucho tiempo las empresas funerarias han sabido rentabilizar un segmento con el que hacer dinero como otro cualquiera. Pero los tiempos cambian y hay que adaptarse. Internet, las redes sociales, los smartphones. La muerte sigue siendo igual, pero la forma de hacer negocios puede cambiar.

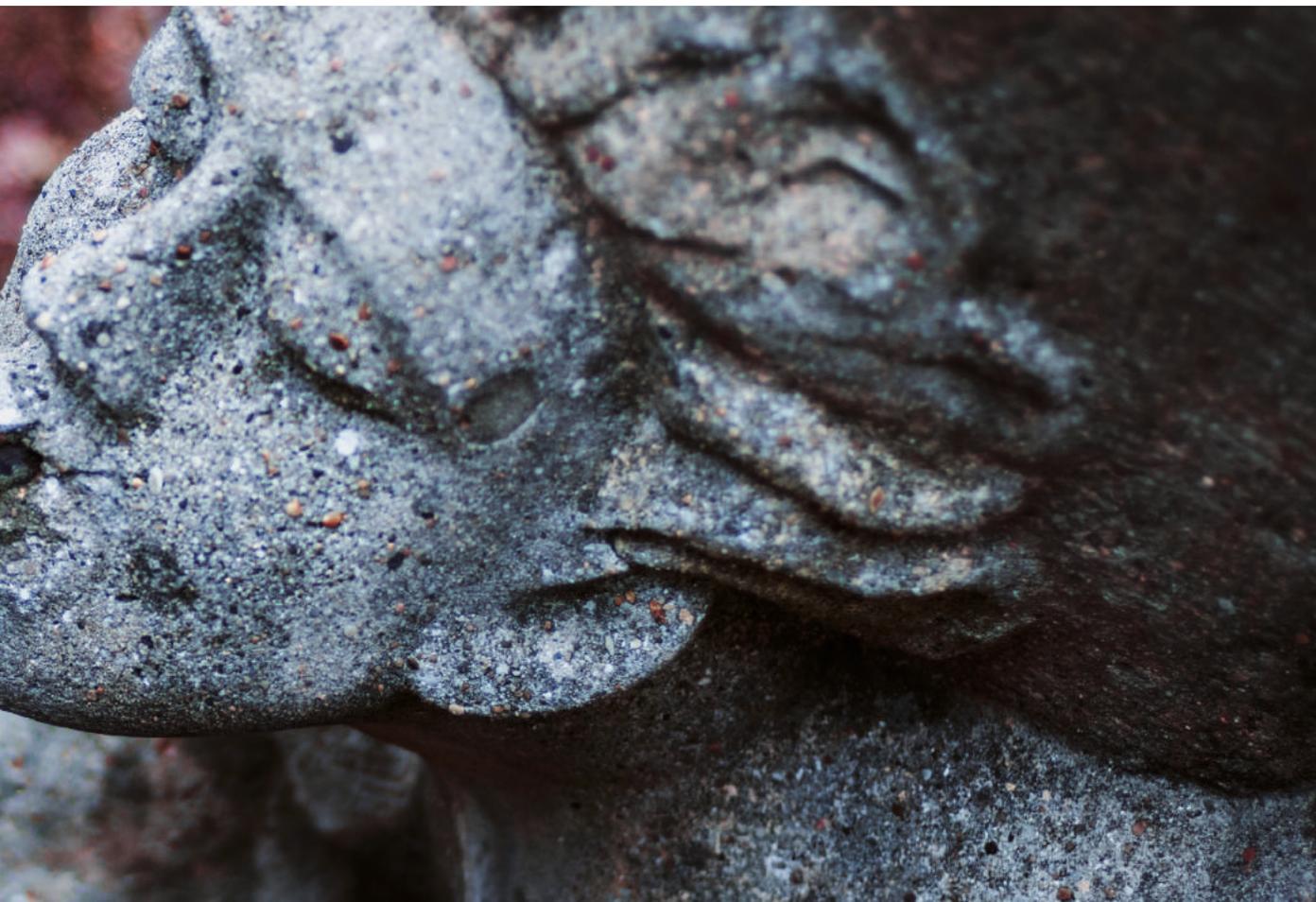
¿Un dron sobrevolando un cementerio para organizarlo? ¿Un GPS para localizar cualquier tumba con la máxima sencillez? ¿Un Google de las esquelas? ¿Un entierro retransmitido en streaming? Dejen de imaginar, la muerte sigue siendo un negocio pero ahora es totalmente distinto, o al menos una serie de empresas han cambiado los métodos tradicionales para adaptarlos a la nueva tecnología.

Más o menos se trata de hacer lo de siempre, pero ahora por internet. Aunque lógicamente no fue un proceso sencillo. En el caso de Paco Sabán, propietario de Memorial Spain, confiesa que desde el principio tuvieron claro hacia dónde querían ir. “Pensamos que las empresas deben ir con los tiempos y no podía ser que en el mundo

actual donde la comunicación y la tecnología es tan importante, nuestra empresa no contara con las herramientas necesarias para afrontar estos retos. Por eso decidimos crear nuestra web de venta online de productos y servicios funerarios”.

Su empresa ofrece un servicio de complementos funerarios. Columbarios, esculturas, flores, sepulturas... todo por internet. Paco asegura que “las personas cuando pierden a un ser querido necesitan un tiempo de tranquilidad y respeto al duelo. Lamentablemente en el sector funerario hay una feroz competencia entre funerarias, compañías de seguros y tanatorios que obligan a las familias a tomar decisiones al momento”. Por eso, añade, que “la principal ventaja es que desde la tranquilidad de su hogar nuestros clientes pueden reflexionar y elegir el monumento funerario más adecuado a sus necesidades”.

En este sentido, las ventajas que ofrece la prestación de servicios funerarios vía online, tiene puntos de unión entre todos los negocios. De este modo, según nos cuenta Joaquín Bastarós, responsable de Marketing de Cerámica Funeraria, “la mayor ventaja que ofrecen estos servicios es la comodidad. Se puede realizar el pedido íntegramente desde casa, o desde cualquier lugar que uno desee. La web está totalmente automatizada, de manera que el usuario puede ver



nuestro catálogo, elegir el producto que desee, personalizarlo online cargando la imagen que desea incrustar en la cerámica”.

En cuanto a la adaptación de los nuevos tiempos, desde Cerámica Funeraria confirman que “ciertamente, el negocio de la cerámica es tradicional. Existen empresas con experiencia en este sector desde hace décadas. Pero no hay tantas dedicadas a la fotocerámica, es decir: a incrustar una fotografía o imagen sobre piezas cerámicas”.

UN SECTOR EN CONSTANTE CAMBIO

Queda claro que internet ha traído el cambio. Nada tiene que ver con las gestiones de hace 20 años. Ni siquiera 10. La tecnología revoluciona no solo el negocio, sino la forma de afrontarlo y entenderlo.

Por ejemplo, nos pone en situación el propietario de Memorial Spain, asegurando que “la maquinaria actual permite que se estén trabajando con materiales y técnicas no tradicionales en el sector. Grabado con láser, copiadoras 3D, corte de piezas con control numérico, iluminación led, etc.” Y no solo eso, sino que en el campo meramente tecnológico, afirma que han estado trabajando con la posible aplicación de la Realidad Aumentada y reconocimiento de objetos orientado hacia las visitas guiadas a cementerios (turismo funerario).

A su vez habla de que “también hemos visto la posibilidad real de la utilización de drones para la ordenación de cementerios y en el uso de dispositivos GPS para localizar sepulturas en los cementerios de las grandes ciudades”.

No solo sirve el juego de palabras para asegurar que este negocio está muy vivo. Paco nos habla de que “la información la sacamos investigando en internet, visitando ferias de diferentes sectores, realizando cursos y compartiendo conocimientos, experiencias e inquietudes con compañeros de profesión tanto nacionales como extranjeros”.

Por su parte, desde Cerámica Funeraria, tienen como gran curiosidad la implantación de códigos QR sobre las tumbas. Joaquín nos explica que “hace unos años se pusieron de moda los códigos QR, así que tuvimos una idea. Dar la posibilidad de incrustar un pequeño código QR en una esquina de la fotocerámica para todo el cliente que nos lo pida. ¿Y qué se puede hacer con un código QR en una fotocerámica? Muy sencillo. La idea es que algún familiar o ser querido de la persona que aparece en la fotocerámica pueda preparar una especie de biografía de esa persona. El lugar donde nació, una pequeña historia sobre su infancia, su vida. Que añada fotografías de distintos momentos de su vida, de su boda, fotografías familiares y de buenos



recuerdos. Incluso vídeos. Todo esto, se puede colocar en internet, en una página creada para recordar los mejores momentos de esta persona. Y esa dirección web que se genera es la que se podría visitar al escanear el código QR que aparece en la fotocerámica”.

MÁS IDEAS, MÁS INNOVACIÓN

¿El Google de las esquelas? Sí, existe. Se llama Rememori y desde su web se puede buscar toda la información sobre personas que han muerto mediante su esquela. Además permite enviar condolencias, flores y se puede programar para recibir avisos de defunciones o recordatorios de aniversarios completamente gratis. Toda la información sobre decesos que contiene Rememori es facilitada puntualmente por funerarias, aseguradoras y bases de datos públicas de reconocido prestigio, de esta manera tienen siempre todo lo más actualizado posible.

Hablando de Google, ¿qué sucede con los perfiles en redes sociales y demás? En este caso hay una empresa, también online, que se llama eFuneral y que entre sus servicios ofrecen la posibili-

dad de borrar todo rastro que haya de la persona fallecida en la red. Por otro lado, desde la web, también se permite hacer esquelas online para que se ponga en conocimiento de todo el mundo los datos de la persona muerta. Y no solo eso, sino que además de gestionar todo el funeral en sí, se encargan de celebrar un entierro digital si quiere la familia. Esto consiste en habilitar un frame virtual para la retransmisión en directo del funeral o de cualquier otro evento vinculado. Pero aquí no acaba todo. O mejor dicho, antes de que acabe todo hay que dejar las cosas bien atadas. De este modo en Testamenta permiten hacer vía online, y con la máxima seguridad y legalidad, la tramitación de un testamento. Desde la web se encargan de todos los trámites para que finalmente uno pueda morir tranquilo. Donde acaba la vida para unos, empieza el negocio para otros. En este caso de manera online y adaptado a los tiempos, aunque morir será siempre igual. ■

Fuente: Artículo original de Raúl Masa para Sabemos.es

Ambulancias Barrera

TRASLADOS MORTUORIOS AL INTERIOR Y EXTERIOR

Trámites ante Embajadas y Consulados

Pastor Obligado 25 (1706) Haedo Prov. Bs. As.



Tel 011-46-58-43-61
011-46-58-00-89

011-15-44-71-71-17
Cel. 011-15-64-49-50-35
011-15-45-59-03-90

NO SOMOS UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNEBRES

www.ambulanciasbarrena.com.ar • info@ambulanciasbarrena.com.ar



LA CONSTRUCCIÓN S.A.
COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS



Solidez, seriedad y atención personalizada para asegurar la tranquilidad de quienes confían en nosotros.

La Construcción S.A. Compañía Argentina de Seguros, ha sido creada en 1948 por la preclara visión de sus fundadores, quienes supieron forjar un modelo de Compañía de excelencia, con iniciativa propia y liderazgo.

Desde el comienzo nuestros motores han sido el crecimiento y la innovación. Fuimos la primer Aseguradora que realizó una póliza de Caución en la República Argentina. También fuimos pioneros en el rubro Accidentes de Trabajo.

Hoy, con el respaldo y la solidez que nos brinda el Grupo Olmos, estamos en una etapa de relanzamiento con miras a convertirnos en una empresa líder con alcance regional.

El nuevo desafío que encaramos apunta a potenciarnos como empresa, para lo cual, hemos incorporado recursos humanos calificados, tecnologías de avanzada y ampliado nuestro horizonte incorporando a nuestra cartera las coberturas de Seguro Colectivo de Vida y Sepelio, conscientes de la importante función social que éstos cumplen.

Nuestros casi 70 años de experiencia, basados en nuestro compromiso con el esfuerzo compartido y el trabajo de nuestra gente, la atención personalizada con nuestros Asegurados y el no haber dejado jamás de honrar nuestras obligaciones, son nuestros mayores valores para contar con la confianza del exigente Mercado Asegurador Argentino.

Clasificados Nacionales

Nexo

Participe de este espacio gratuito enviando su aviso a:
presidencia@asociacionfunebresf.com.ar

Coche fúnebre cerrado: Peugeot 505
- Modelo 1991 - 84.840 km. originales
Carrozados San Nicolás.



Coche Fúnebre abierto: Peugeot 505
- Modelo 1992 - 76.107km. originales
- con catre de bronce, transformable en
Porta Coronas. Carrozados San Nicolás

HONDA CIVIC EXS - Modelo 2009
-Tope de gama, tapizado de cuero. Ser-
vice oficiales en Neostar. 135.000 Km.

**Por cualquier inquietud comunicarse
al 03496-15400277**

**Vendo Flota de vehículos Retro Ford
Americanos** en excelente estado. Cocheria
Copeto 3415628433 Rosario . Sr. Ariel



Renault Master 2006. Titular al día,
Facilidades - 0341 - 155103556



UNIDADES EN VENTA

Carrocería Vivian (011) 4566-0074
carroceriasvivian@gmail.com

**Carroza Fúnebre Convertible Peugeot
405** modelo 1999. Color gris medio.

Carrocería Vivian. Entrega inmediata.

Carroza Fúnebre Convertible FORD

Galaxy modelo 1994. Color gris medio.

Carrocería San Nicolás. Entrega inmediata.

Carroza Fúnebre FORD Galaxy modelo

1994. Color azul. Carrocería San Nicolás.

Entrega inmediata.

Carroza Fúnebre Convertible FORD

Galaxy modelo 1993. Color azul. Carrocería

San Nicolás. Entrega inmediata.

Carroza Fúnebre FORD Sierra ghia

modelo 1993. Color gris medio. Carrocería

San Nicolás. Entrega inmediata.

Peugeot 405 - Modelo 1993 Contacto
Ruben 0341-155401272



DOS AMBULANCIAS FIORINO.

Equipadas completas para traslados.
Excelente estado, AA, etc., modelos
2012 y 2013.

Consultas 3476 690408

CAPILLAS.

Vendemos rezagos de capillas,
consultar estado y condiciones
al 3476 690408

Vendo Furgon L1H1 Renault

Master. modelo 2011, acondicionada y
habilitada en Rosario.

03400-475999/474218.

Fúnebres Americanos.

Año 1969, motor V8 fase 2
y Fúnebre convertible Año 1971 motor
V 8 fase 2, por consultas TE Celular
03404 15598990.



CHEVROLET AVEO AUTOMATICO.

Año 2011

Color plateado. Unica mano. 68.000

Kms reales. 165.000 Pesos

Contacto: Fabio Lekach - 0341-

156060520

Vendo fúnebre Ford Sierra conver-

tible. modelo 92, estado excelente,
Mariano 0341-156209990 ó Susana
0341-156109228 Contacto: Fabio
Lekach - 0341-156060520



COMPañIA GENERAL DE CARRUAJES S.A

Atención Personalizada

Excelencia en Traslados Mortuorios
Nacionales e Internacionales
via Terrestre ó Aérea

TANATOPRAXIA
TANATOESTETICA
TANATORRECONSTRUCCION

Agil gestión documental ante **Embajadas y Consulados**
Experimentada logística y selección de Rutas
Horarios Garantizados

más de 50 empresas avalan nuestra trayectoria

Pueyrredon 1547 (2000) Rosario. Tel 0341 4218023 Fax 0341 4404131

www.companiageneraldecarruajes.com

casacentral@companiageneraldecarruajes.com
victorcamacho@companiageneraldecarruajes.com





Hay espacios que sólo **LOS N° 1** pueden llenarlos

Esta es la verdad que conocen todos nuestros clientes, proveedores y amigos, que saben, que durante 12 años hemos trabajado intensamente, sin reparos, en diversas situaciones políticas, sociales o económicas y siempre mirando hacia adelante.

...Que además de Ataúdes, fabricamos: Herrajes, Caja Metálica, Mortajas y otros accesorios para el gremio, tratando siempre de ser **LOS MEJORES** en cada caso.

¡SI! Puede ser que Ud. no supiera ésto de nosotros, pero ahora **“YA LO SABE”**. ... y entonces es muy posible, que después de leer esto, hayamos ganado un nuevo adepto.

Los N° 1 del País

Fadaf. Octubre /89

Administración: Colectora **Gaona (N) N°9599** Teléfonos: 0237-405-3993
(Acceso Oeste Km. 40) 405-3994

Fábrica: Cortejarena 3501 (1744) La Reja 405-3995
Moreno - Buenos Aires 405-3996

heccar@heccar.com

www.heccar.com

Urgencias: 011-15-5667-5667

Llamada Internacional: 0054-237-405-3993



República Argentina