

EMPRESARIAL FUNERARIO

# NEXO

Distribución Nacional



**FADAF**

## **Profesionalizar la actividad**

*Marisa Frascarelli es la nueva presidenta de la Federación Argentina de Asociaciones Funerarias. Con años de experiencia en el rubro, se formó para poder atender las vicisitudes del mercado y también para profesionalizar la actividad. Ahora su objetivo es extender esa mirada a toda la federación, atendiendo las necesidades de los asociados brindando nuevas herramientas para el desarrollo del sector.*

**Julio 2017 #10**



# COCHERIA SANTA FE

Ing. Acevedo 555 - Villa Constitución  
y Sucursales

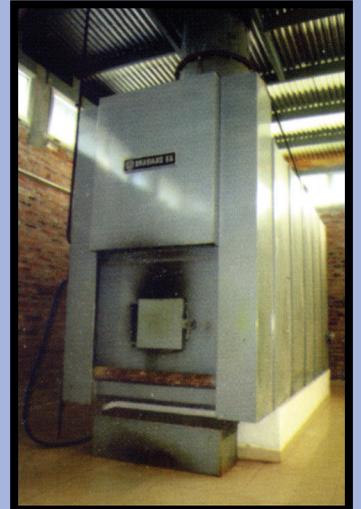
Tel. 03400 - 475999 / 474218



**Sepelios**



**Crematorio Privado**



**Horno Individual**



**Traslados a todo el país**



**Cementerio Propio**



**Nueva Flota de última generación**



*FUNEBRE FORD FOCUS KINETIC*

*TECHO ELEVADO*



*INTERIOR CON MADERA NORDICA HELSINKI*



**CARROZADOS  
ROSANO**

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

# Sumario

|    |                    |    |
|----|--------------------|----|
|    | Asociaciones FADAF | 06 |
| 08 | Planificación      |    |
|    | Tendencias         | 10 |
| 14 | Mundo              |    |
|    | Marketing          | 16 |
| 20 | Portada            |    |
|    | Novedades          | 24 |
| 26 | Cultura            |    |
|    | Mega Funerales     | 30 |
| 34 | Curiosidades       |    |
|    | Coleccionistas     | 38 |
| 42 | Clasificados       |    |

Julio 2017 #10

Revista Nexo Empresarial  
Funerario  
Año 04 | Nro 10  
Julio 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 Julio 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.**

Protosorero: **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.**



### Cronograma de eventos 2017

- 1) Viernes 28 de Julio –  
**Reunión zonal Casilda**
- 2) Viernes 29 de setiembre –  
**Reunión zonal Rafaela**
- 3) Sabado 16 de diciembre –  
**3er Congreso de Empresas de Servicios Fúnebres – Firmat**  
**Fiesta Anual – Firmat**

**CASA CENTRAL. Alvear 2986**

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

**SEDE ROSARIO. España 2143 Tel. 0341 482 2598**



# 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: **Marisa Frascarelli**

Vicepresidente: **Fabian Michellis**

Secretario: **Gerardo Egon Laube**

Pro- Secretario: **Bernando Lasalle**

Tesorero: **Adrián Alberto Forti**

Pro- Tesorero: **Roberto Villaberde**

Vocales Titulares:

**Alberto Bacigaluppe**

**Ana Maria Gomez**

**Marcelo Racco**

**Ricardo Cuirko**

**Adrian Caramuto**

**Ezequiel Rios**

Revisores de Cuenta Titulares:

**Leandro Mersari**

**Sergio Bouchard**

Vocales Suplentes:

**Oscar Pajaro**

**Omar Colazo**

**Nestor Melgarejo**

**Diego Carosone**

**Oscar Lindt**

**Javier Ale Diaz**

**Enrique Bollini**

**Ricardo Mattar**

**Jorge Conde**

**Pedro Altamirano**

**Sergio Maurig**

**Javier Troncoso**

Revisores de Cuenta Suplentes:

**Raul Rossi**

**Carlos Alberto Paganini**

## 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)

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

# Importancia y función del costo

Es importante para todo empresario conocer y analizar los costos de un producto o servicio porque proporciona la información necesaria para el estudio de alternativas, la toma de decisiones o medidas que eviten las desviaciones entre los costos reales y los planificados.

Desde un punto de vista gerencial, suministra la información necesaria para el estudio de alternativas, es posible medir el comportamiento sobre la eficiencia y la eficacia de la empresa y sus dependencias, permitiendo las decisiones administrativas. En cualquier proceso económico, el conocimiento del costo asegura una correcta planificación y utilización de los recursos materiales y humanos que poseemos.

## Propósitos del costo

- I. Proporcionan informes relativos a costos para medir la utilidad de la empresa.
- II. Ofrecen información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informes de control).
- III. Proporcionan información a la administración para fundamentar la toma de decisiones (análisis y estudios especiales).

Por todo lo antes expuesto permite definirlo como un instrumento eficaz para la dirección, pues a través de él se puede medir el comportamiento de la efectividad económica de las empresas, facilitando la toma de decisiones encaminadas a obtener mejores resultados, con el mínimo de gastos, así como reducir el riesgo de tomar decisiones incorrectas.

Es necesario tener en cuenta que para que exista un buen control se debe trabajar diariamente, para que cuando ocurra algún problema se elimine de inmediato.

## Clasificación de los Costos

**Materiales:** Son los principales bienes que se utilizan en la prestación del servicio. Dentro de estos, debemos considerar los materiales que se consumen en la prestación o aquellos que son utilizados en varias prestaciones.

**Mano de obra:** Es el esfuerzo físico o mental utilizado en la prestación del servicio.

**Costos variables:** Son aquellos en los cuales el costo total cambia en proporción directa a la cantidad de servicios prestados.

**Costos fijos:** Los costos fijos son aquellos en los cuales el costo permanece constante independientemente de la cantidad de servicios prestados. A su vez, de acuerdo al área, podemos clasificar los costos en:

**Costos de prestación de servicio propiamente dicho:** Son aquellos en los que se incurre al realizar la función específica de la empresa prestadora,

**Costos de administración:** Se incurren en la dirección, control y operación de una empresa e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al personal de oficina.

**Costos financieros:** Se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa. Incluyen el costo de los intereses que la empresa debe pagar por los préstamos, así como los costos de otorgar crédito a los clientes.

## CONCLUSIONES

- El análisis del comportamiento de los costos, permite a las empresas ver su situación real con cualquier indicador que utilice.
- Este análisis debe hacerse periódicamente para una eficiente toma de decisiones.

## RECOMENDACIONES

1. Realizar un análisis del comportamiento de los costos en la empresas, les facilitará a los directivos (dueños) tomar decisiones más eficientes.
2. Realizar análisis periódicamente de las partidas con el objetivo de tomar medidas a tiempo. ■

# *Ataudes Colletti*

**Rosario**

**Cel. (0341) 153457125**

**(0341) 156504016**

**(0341) 4312314**

**Envíos a todo el país**



**e-mail: [geracolletti@gmail.com](mailto:geracolletti@gmail.com)**



## Servicios fúnebres que son tendencia

**E**n esta oportunidad presentamos las novedosas propuestas de dos funerarias españolas que ofrecen joyas confeccionadas con las cenizas del difunto, su huella digital impresa y libros de vida virtuales. Oficios al aire libre o salas con música y champán revolucionan el protocolo.

Pasar a la eternidad convertido en joya. Funerales al aire libre. Despedidas con música de The Beatles o coronas sportinguistas. Los servicios funerarios están sufriendo una completa revolución. El año pasado se enviaron 26.000 condolencias a través de la red, un dato que va en aumento según explica la experta en Protocolo, Comunicación y Relaciones Públicas de Funeraria Gijonesa, Verónica González al diario español El Comercio. “La posibilidad de enviar los pésames 'on line' facilita

el acercamiento al familiar del difunto cuando a lo mejor estás fuera o simplemente no puedes acudir al tanatorio. Es un servicio que se contrata mucho y que ha sustituido al tradicional telegrama”, comenta.

Como los libros de vida virtuales que Funerarias Noega ofrece en su tanatorio de Jove. El primero de la región en celebrar funerales al aire libre, en el jardín de la que fuera casona de Bango. “Es un servicio que cada vez nos piden más personas”, asegura el director de la empresa, José Luis Campos.

La contratación de flores virtuales o la llamada 'muerte digital', que consiste en delegar a la funeraria el cierre de perfiles del difunto en las redes sociales, conocido como 'patrimonio virtual', son otras de las prestaciones que reclaman las familias cada vez con más frecuencia. “Para las familias es una preocupación que hacer con las cuentas en las redes sociales, blogs y páginas web o archivos en la nube una vez que la persona ha fallecido”, dice Verónica González. Ese derecho al olvido ha dejado de ser una preocupación para >>

### **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](http://www.ambulanciasbarrena.com.ar) • [info@ambulanciasbarrena.com.ar](mailto:info@ambulanciasbarrena.com.ar)



# CARROZADOS WALTER

*Calidad, solidez y elegancia*



## Carrozados Fúnebres - Limusinas



Vehículos Especiales

**Carrozamos vehículos de todas las marcas - Nacionales e Importados.**

Visite nuestra galería en la web

[www.carrozadoswalter.com.ar](http://www.carrozadoswalter.com.ar)

Tel: 03472 - 425094

[fliarebuffo@yahoo.com.ar](mailto:fliarebuffo@yahoo.com.ar)

Cel: 03472-15-554439

[info@carrozadoswalter.com.ar](mailto:info@carrozadoswalter.com.ar)

Bismark 125 - Marcos Juárez (Córdoba)



muchos. "Nosotros lo hacemos desde el primer día", añade Campos.

#### **UN CAMPO DE POSIBILIDADES**

Bajo el concepto de plantear el funeral como el homenaje a toda una vida, la responsable de Funeraria Gijonesa reconoce que en los últimos años se ha abierto "un campo de posibilidades para la personalización de ese último momento" cuyo objetivo, en definitiva, es "cumplir la última voluntad del difunto, dejar un bonito recuerdo".

La personalización de la despedida buscando que sea el reflejo de su vida es una de las peticiones más frecuentes en los últimos tiempos. Los oficios no religiosos ganan adeptos y ya representan el 60% de los oficios que se realizan en los tanatorios de Cabueñes y Jove. Esto permite la celebración de despedidas al aire libre, una de las peticiones que se solicitan cada vez más. Coronas del Sporting y de otros equipos de fútbol al que era aficionado, la colocación de bufandas o camisetas o "cualquier otro detalle que fuese importante para el fallecido" en las salas de los tanatorios también son cada vez más patentes.

Que suene la música de los Beatles y del grupo favorito del difunto en la propia sala del velatorio o en la sala de ceremonias es una tónica ya habitual. Al igual que recibir a los allegados en el tanatorio con una copa de champán por expreso deseo del fallecido. La confesionalidad de los salones facilita este tipo de honras.

"La familia puede desde leer un poema, poner música o contratar acompañamiento musical. Es decir, coro, soprano, cuartetos... Nosotros tenemos arpa y piano", explica González. "En Jardines de Noega, todas las salas tienen área de descanso

privado para la familia", dice Campos también a El Comercio.

#### **MINIURNAS CON LUZ**

Las joyas también tienen una gran aceptación. Puedes tenerlas con la huella digital del difunto impresa. Colgantes para cenizas o cualquier tipo de joyería selecta. "Tras una cremación muchos sienten la necesidad de tener un recuerdo muy íntimo. Un colgante o un relicario, por ejemplo, brinda la posibilidad de tener un recuerdo especial y palpable del difunto. En él se puede guardar una pequeña cantidad de cenizas. Tras un precintado profesional tienen un recuerdo para siempre de su ser querido", explica Verónica González.

Las cenizas pueden incluso dar lugar a diamantes. La industria del diamante humano está en plena expansión. Los familiares pueden escoger entre joyas de 0,3 hasta 3 quilates e inclusive decidir su color que puede ser azul claro o bien blanco con destellos azules dependiendo de la cantidad de boro presente en el cuerpo del fallecido.

Urnas o miniurnas cinerarias de vidrio de colores, con luz, ecológicas echas con sal o extractos vegetales, acero o mármol han abierto un gran abanico en el mercado. También existen los libros de duelo para adultos y los infantiles, para ayudar a explicarles la pérdida a los más pequeños.

Para Verónica González, "la cultura mexicana de la muerte es la que marca tendencia". Dice que "allí viven este momento como algo muy especial e importante, como un verdadero homenaje".

Estas maneras originales y personales de despedida se están repitiendo con más frecuencia en algunas ciudades, siempre buscando la máxima calidad y con prestaciones muy personalizadas. ■



# *Crematorio San Lorenzo*

*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*

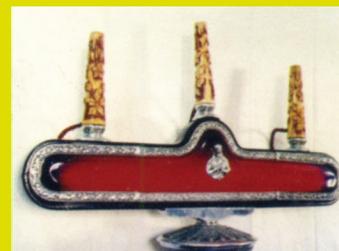
**Crematorio: (03476) 453102 - 431113 - Oficina central Previnca: Av. San Martín 2098 - San Lorenzo**  
**[www.grupoprevincasl.com.ar](http://www.grupoprevincasl.com.ar)**



## **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](http://www.casagalli.com.ar)**

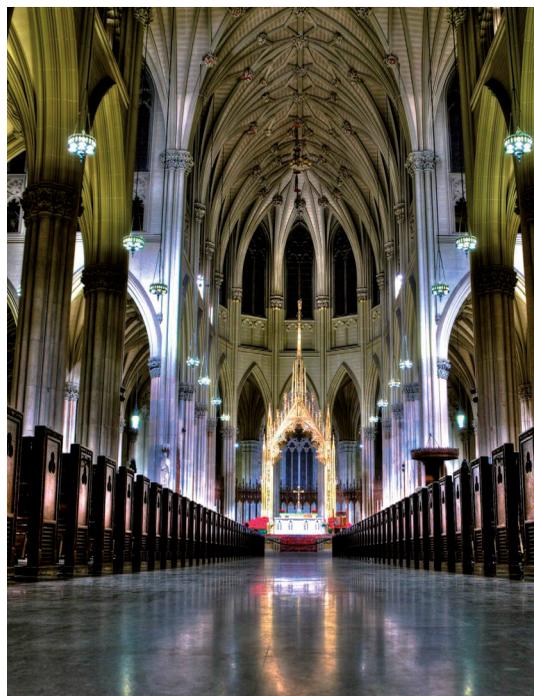
**[www.casa-galli.com.ar](http://www.casa-galli.com.ar)**



# Catedral de San Patricio en Nueva York

**E**stá considerada como uno de los emblemas de Nueva York y con su ubicación en el corazón de la Quinta Avenida y justo enfrente del Rockefeller Center, es imposible no verla. St. Patrick's se remonta al siglo XIX y es la catedral neogótica más grande de Norteamérica.

St. Patrick's Cathedral es impresionante por fuera y por dentro. Se la admira por los altísimos techos, las 3700 vidrieras policromadas y la réplica de la Pietà de Michelangelo's (tres veces más grande que la original). También se puede apreciar la obra de artesanos de muchos países distintos. La catedral tiene capacidad para 3000 personas y del suelo a la punta de las torres mide 100.6 metros. ■





# LA ESPAÑOLA

SERVICIOS SOCIALES



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



**TRASLADOS - SEPELIOS**  
[www.cocheriaespañola.com.ar](http://www.cocheriaespañola.com.ar)



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



# P

## *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](http://www.pratissolihnos.com.ar)  
[pratissolihnos@speedy.com.ar](mailto:pratissolihnos@speedy.com.ar)



# El marketing digital también es una opción para la industria funeraria

La comunicación digital y las redes sociales son cada vez más importantes para las empresas. La penetración de este tipo de mensajes es altísimo y los receptores impensables. Es una posibilidad de llegar a todos y más allá.

Sin embargo, no todas las empresas pueden aplicar de la misma manera la comunicación digital. Y cuando hablamos de empresas funerarias, tendremos que saber que deberemos colaborar y trabajar en conjunto con las agencias de contenidos para alcanzar una comunicación eficiente en el mundo digital sin caer en lugares complejos o incluso que puedan ofender.

Según algunas investigaciones, la complicación que encuentran las empresas funerarias es la manera de comunicar lo que efectivamente quieren vender sin caer en imágenes sensibles. Es por eso que compartimos algunas ideas que pueden ayudar a su estrategia de marketing digital.

## IDEAS DE LA WEB

Vamos a empezar con una de las estrategias de marketing entrante favoritas, las páginas web. Sin embargo, es importante hacerse estas 7 preguntas antes de comenzar una web o blog funerario, y aprovechar para llevar a su firma a ser relevante en la comunidad.

- # 1 ¿Cuál es el mejor servicio que ha ofrecido a una familia o clientes? Aprovechar el poder de la narración y escribir sobre la experiencia de las familias. Incluso un corto testimonio puede hacer una gran entrada en el blog y poner de relieve su valor al mismo tiempo.
- # 2 Ponerse en los zapatos de un editor por un día al mes y ayudar con una lluvia de ideas de contenido que usted conozca y encuentre interesante, polémico o reflexivo.
- # 3 Use su web o blog para responder a las preguntas más frecuentes de los clientes o las familias acerca de los funerales y servicios relacionados escribiendo una guía o artículo cómo actuar ante el fallecimiento de un familiar.
- # 4 ¿Está en desacuerdo con algún dictamen o ley que acaba de saber que está mal? Utilizar su



blog para oponerse y poner su punto de vista es una excelente idea. No sólo va a conseguir mucha atención a su blog, sino que puede facilitar una conversación sobre este tema a través de sus redes sociales.

# 5 Use vídeos para atraer a su público, en los videos realmente intente llamar la atención, por lo que será necesario crear mensajes con testimonios, entrevistas, inspiración e incluso humor.

# 6 Newsjacking (usar una noticia como punto de partida para una entrada de blog) es otra técnica útil. Hacerlo bien puede alcanzar para que se viralice y que cada vez más la gente ponga más atención a su funeraria. Usted puede escribir sobre noticias positivas de la comunidad, celebraciones, fiestas u otros eventos de interés en su área. Esto también funciona para los medios sociales (que desarrollaremos más adelante).

# 7 Escribir un post o lista específica. Por ejemplo, se podría reunir una serie de mensajes de dolor, citas de inspiración, panegíricos, u otros artículos que son relevantes para el funeral. Esto llamará la atención y se presenta como un servicio más, de fácil acceso para quién lo necesite.

# 8 Compartir algo personal que demuestra el

costado humano, no sólo de la empresa, sino también de sus directivos y empleados.

# 9 Las reseñas de libros son también un punto ganador. Puede abarcar desde biografías de personajes famosos a recursos útiles para las familias y clientes. La Asociación de Mujeres Profesionales Funerarios de España es un claro ejemplo de cómo conformar una sección sobre grandes libros.

# 10 Además de los blogs y su propio sitio, prueba a publicar en otros sitios y grupos. Esto pone a su funeraria frente a un nuevo público, se posiciona como un líder de pensamiento en la profesión, es bueno para la optimización de búsqueda y mucho más.

# 11 Use entrevistas para dar una perspectiva diferente sobre los temas. En este ejemplo consultar a especialistas que puedan brindar un lado diferente de monumentos conmemorativos.

#### IDEAS PARA LAS REDES SOCIALES

Una vez que el contenido del blog o la web está listo, es hora de conseguir seguimiento social. Estos son algunos consejos para la comercialización de su funeraria en las redes sociales.>>



# 1 Comparte las entradas del blog o web que ha escrito a través de sus redes sociales. Se recomienda comenzar en Facebook, Twitter, Google+ y LinkedIn. Estos sitios web son los mejores para llegar a más personas que buscan encontrar contenido interesante y leer blogs.

# 2 Creado un perfil en Quora e incluir un enlace a la página web de su funeraria, a continuación, visite el tema funerales y responder a algunas preguntas. También hay preguntas sobre rituales de enterramiento, incineración, cementerios - es una buena oportunidad para demostrar su experiencia y los resultados se mostrará en los motores de búsqueda también.

#3 Creado un perfil en Pinterest y crear juntas de temas relevantes, tales como lápidas conmemorativas, flores, citas inspiradas, libros útiles (y así sucesivamente). Caso de éxito: Martyn funeraria ha hecho un excelente trabajo utilizando Pinterest para proporcionar recursos e impulsar su presencia en los medios sociales.

# 4 Utilice una herramienta como Pinwords para crear imágenes adecuadas para la fijación en Pinterest o compartir en otras redes sociales.

# 5 Tome fotografías de su personal y también de lo que ellos hacen, porque eso siempre es interesante. Las imágenes pueden ser sobre algo divertido o cosas apropiadas que se puedan compartir.

# 6 Hashtags en Twitter. Esta invención (que ahora se utiliza en todas las redes sociales) proporciona una manera de etiquetar las actualizaciones de estado para que su comunidad pueda tener una conversación en curso sobre un tema. También puede utilizar hashtags para monitorear temas de tendencias y aprovechar los de sus propias actualizaciones de medios sociales.

# 7 Uso de publicidad de Facebook para crear una campaña de publicidad muy específica a un precio muy razonable. Hasta ahora, hemos encontrado que la publicidad de Facebook es la más relevante para los usuarios (con la excepción de los anuncios de Google), ya que se puede anunciar a las personas en función de su ubicación, intereses, edad, etc.

# 8 Crear infografía para compartir en las redes sociales como Facebook y Google +. Estas podrían abarcar desde los servicios inusuales a estadísticas, o incluso las estadísticas de personalización del funeral.

#### **IDEAS RELACIONADAS CON LA COMUNIDAD**

Se ha hablado mucho acerca de la importancia de hacer las funerarias más relevantes para la comunidad. Aquí hay algunas maneras de hacer eso y comercializar su funeraria al mismo tiempo.

# 1 Algunas funerarias han existido desde hace más de un siglo, logrando potencial interés para aficionados a la historia. Si su funeraria tiene valor histórico, bien podría considerar que ofrecer visitas guiadas le dará un mayor reconocimiento dentro de la comunidad.

# 2 Reconocer a miembros ejemplares de la comunidad con un premio mensual o anual sería una excelente excusa para convertirse en un tema de conversación, incluso para aquellos que no lo reciben.

# 3 Apadrine eventos de la comunidad local para mostrar el nombre de su funeraria por ahí. O mejor aún, sea el anfitrión uno! Schoedinger del funeral y cremación alberga un campamento para familias en duelo llamados campamento Esperanza y ahora son vistos como un recurso para la ayuda del dolor y la pena en su comunidad.

# 4 Crear merchandising de marca que se puede regalar en eventos. Considerar una serie de camisetas, botellas de agua, bolígrafos o tazas con citas inspiradoras, por ejemplo son un atajo para asegurarse de que su comunidad conoce y recuerda sus funerarias.

# 5 Participe de charlas y eventos, invite a la comunidad en general y también a los relacionados a su profesión, de este modo logrará que lo conozcan potenciales clientes.

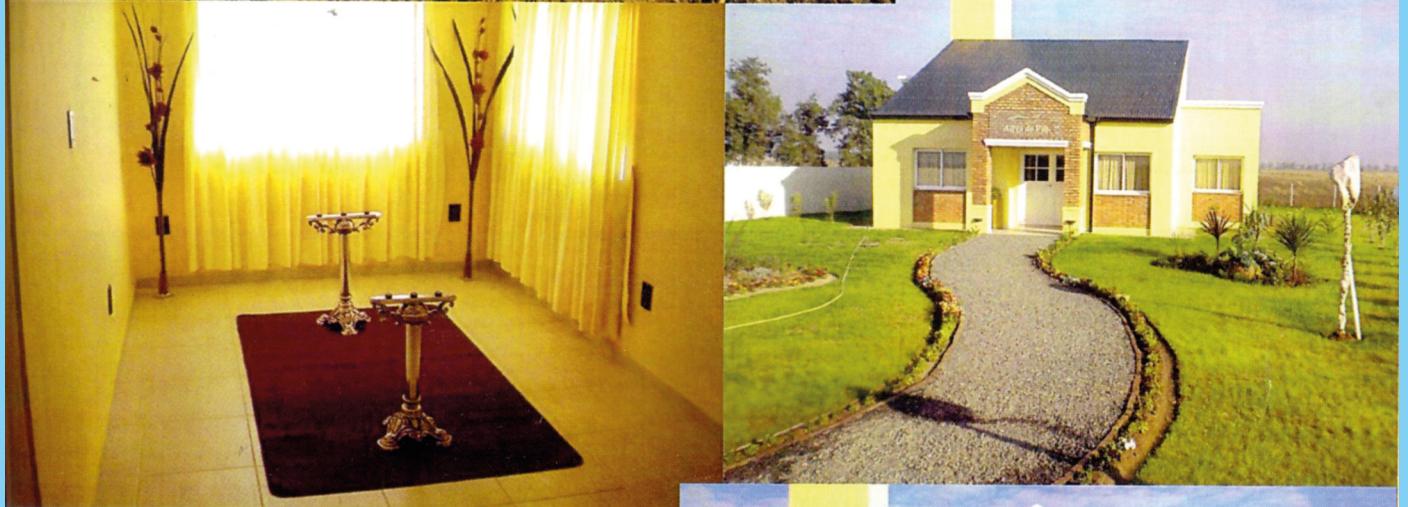
#### **IDEAS PARA LAS RELACIONES PÚBLICAS**

Sin dudas es muy importante mantener una reputación de primera clase en su comunidad, así que aquí le presentamos algunas formas creativas para comercializar su funeraria a través de las relaciones públicas.

# 1 Contratar una agencia de comunicación integral que puede controlar sus medios de comunicación social y lo que dice la gente sobre su funeraria en línea. También pueden llegar a los medios de comunicación locales para asegurar la cobertura en eventos y charlas. Las agencias pequeñas adaptan sus presupuestos y pueden producir un alto retorno de la inversión para su empresa.

# 2 Hablar en eventos de la industria y otras convenciones es lo que lo llevará a mostrar su liderazgo en la profesión funeraria y es algo que puede convertirlo en un referente a dentro de la comunidad.

# 3 Comunicados de prensa o lanzamientos. Enviar noticias a los medios de comunicación locales sobre nuevas iniciativas o eventos interesantes en su funeraria. Robinson funeraria recibió la atención nacional de noticias al lanzar a los medios de comunicación con su última actualización casa funeraria: un Starbucks dentro de su funeraria. ■



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

PORTADA



---

# “La prioridad del sector es el fortalecimiento de la actividad”

---

**M**arisa Frascarelli es la nueva presidenta de la Federación Argentina de Asociaciones Funerarias. Con años de experiencia en el rubro, se formó para poder atender las vicisitudes del mercado y también para profesionalizar la actividad. Ahora su objetivo es extender esa mirada a toda la Federación, atendiendo las necesidades de los asociados brindando nuevas herramientas para el desarrollo del sector.

Es la segunda vez que llega a ser presidenta de la Federación Argentina de Asociaciones Funerarias (FADAF), sin embargo nunca fue una meta a alcanzar, sino que el lugar se lo ganó en base al esfuerzo personal, a la formación en el rubro y a la escucha atenta de sus pares dirigentes.

Marisa Frascarelli también está al frente de la Asociación de Empresas de Servicio Fúnebre de la Provincia de Buenos Aires Zona Capital y ahora emprende este nuevo desafío de llevar adelante la gestión de FADAF. En diálogo con NEXO aseguró que entre sus objetivos de gestión están la capacitación permanente para los asociados para que el rubro funerario se profesionalice, mejore y proyecte sus servicios, ampliando la participación en el mercado de las empresas.

## **¿Cuáles son los desafíos de FADAF en esta nueva gestión?**

El desafío esencial de la Federación Argentina de Asociaciones Funerarias es procurar una mejora constante de las prestaciones de servicios funerarios que se brindan a la comunidad en el difícil trance que se debe afrontar ante el deceso de un ser querido.

## **¿Con qué prioridades trabajará en los próximos meses?**

En aras del cumplimiento del objetivo primordial de FADAF que, como dijimos, es la superación constante del servicio funerario, se trabajará para mejorar en todo lo posible las condiciones prestacionales de las empresas adheridas, que son las que, en definitiva, cumplen con ese rol tan importante.

En este sentido, realizaremos eventos de capacitación para los directivos y empleados de las empresas del país, en forma directa pero también alentaremos a las asociaciones que los organicen, a las cuales patrocinaremos y apoyaremos materialmente.

Procuraremos que las empresas adheridas aumenten sustancialmente el caudal de trabajo, interactuando con las contratantes para que los servicios a sus afiliados los presten las empresas federadas exclusivamente. De esta forma las casas integrantes de nuestra red aumentarán su participación en el mercado y, como contra partida, los beneficiarios de las contratantes recibirán una prestación de superior calidad.

Con el mismo criterio de ampliar la participación en el mercado de las empresas de la red, iniciaremos gestiones ante las organizaciones>>



que contratan servicios de sepelio para sus afiliados o clientes. En este sentido nos reuniremos con representantes de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART), de otras compañías de seguros, obras sociales, sindicatos, entes estatales o autárquicos y mutuales.

**¿Cuáles son las prioridades en relación al sector?**

La prioridad del sector es el fortalecimiento de la actividad. Pretendemos que las empresas adheridas aumenten el caudal de trabajo y esto se logrará trabajando mancomunadamente con las instituciones.

**¿Cómo evalúa la actividad teniendo en cuenta la actualidad económica del país?**

La actividad no es ajena a la realidad del país y como siempre ha ocurrido, de una u otra manera, la acompaña. De todas formas el problema que hoy se padece trasciende a la coyuntura económica. Lo que más nos afecta es la simplificación del servicio fúnebre, fenómeno que se viene verificando desde hace algunos años. Empresas sin instalaciones ni materiales, con el objetivo de abaratar sus costos, vienen alentando al sector de la población que las contrata, a la realización de servicios cada vez más sencillos. Esta simplificación del funeral impide despedirse adecuadamente del ser querido, y por otro lado, las empresas que poseen toda la estructura dispuesta a esos fines, al no utilizarlas, se vuelven ociosas y por ende antieconómicas. Sobre este tema también trabajaremos en FADAF procurando concientizar a la población en general y al empresariado en particular, sobre la importancia social de cumplir con el funeral en debida forma.

**¿Cuáles son las demandas que tienen como empresarios funerarios?**

En cuanto a nuestras demandas, pretendemos regular la actividad. También constituyen un grave problema las trabas burocráticas establecidas por los Registros Civiles (es gravísima la situación, en la Provincia de Buenos Aires, por ejemplo), los cementerios locales, y por supuesto los trámites judiciales y policiales, perjudican el normal desempeño de las empresas del sector, además de afectar negativamente a los deudos.

Estos son aspectos sobre los que se enfocará FADAF en busca de soluciones, en la medida de sus posibilidades.

**¿En qué está trabajando actualmente la Federación?**

En esta etapa que recién se inicia, nos abocaremos a los temas anteriormente explicados y a los que vayan surgiendo conforme la propia dinámica de la vida institucional.

Resumiendo, podemos decir que pondremos el foco en la capacitación; la concientización de la población y de las empresas sobre la importancia social del rito funerario; interactuaremos con las contratantes de sepelios para aumentar el caudal de trabajo para nuestras empresas; procuraremos el mejoramiento de la calidad prestacional en beneficio de la comunidad; intercederemos ante las autoridades públicas e impositivas correspondientes para la obtención de mejores condiciones para el sector; negociaremos con las entidades sindicales con el objetivo de dignificar al trabajador funerario en el marco de las posibilidades reales de las empresas fúnebres, entre otras.

### **¿Cuánto impacto tienen las nuevas tendencias que también llegan al sector fúnebre?**

Como sabemos el servicio fúnebre es bastante tradicional. De todos modos, hemos decidido ponernos al día sobre las innovaciones y nuevas tendencias internacionales, y estudiar su aplicación en nuestro medio, según las costumbres y tendencias en el medio local.

### **¿Hay demanda en el sector tanto de capacitación como de utilización de nuevas tecnologías para servicios fúnebres?**

El sector demanda capacitación. Cada vez más, sobre todo las nuevas generaciones de emprendedores, requieren y hasta exigen que desde las instituciones ofrezcamos eventos de capacitación en diversos aspectos que hacen a la actividad.

Es por eso que uno de los objetivos de esta nueva gestión apunta a cubrir esta necesidad.

Hace unos años, la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la Provincia de la Provincia de Buenos Aires-Zona Capital (ASEF), inició las gestiones con la Universidad Nacional de Avellaneda, que culminaron con la creación de la primera carrera de pre grado de Latinoamérica, denominada Tecnicatura para la Gestión de Empresas Fúnebres y cuyo objetivo es profesionalizar a los operadores de empresas prestadoras de servicio fúnebre, la cual está vigente lo que significa que hay una demanda en el sector.

### **¿Cuánto tiempo hace que se dedica a la actividad?**

Aproximadamente hace 32 años. Mi padre, Alfredo Juan Frascarelli, fue el fundador de la Empresa, en 1950. Lamentablemente fallece muy joven, y por circunstancias de la vida comencé a colaborar en la Empresa familiar.

### **¿Es una excepción en el rubro que una empresa funeraria tenga a una mujer al frente, o es lo mismo que en cualquier otra actividad?**

En los últimos años es más común ver mujeres al frente de empresas fúnebres, no así presidiendo las Instituciones. En mi caso personal, el año 1999 fui convocada para conformar la Comisión Directiva de ASEF, como vocal titular. En el año 2000 ocupé el cargo de Vicepresidente y en 2005 asumí la Presidencia de la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la Provincia de Buenos Aires, Zona Capital (ASEF). Y en el período 2007 -2009 presidí la Federación Argentina de Asociaciones Funerarias.

### **En lo personal, ¿qué significa estar al frente de FADAF?**

Me siento muy orgullosa de representar al empresariado fúnebre, es un honor para mí volver a presidir FADAF.

## **FORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN**

*Frascarelli aseguró que uno de los objetivos al frente de FADAF es concretar un viejo anhelo que consiste en profesionalizar la actividad. Si bien desde la Asociación de Empresas de Servicios Fúnebres de la Provincia de la Provincia de Buenos Aires-Zona Capital lograron a través de gestión la creación de la primera carrera de pre grado de Latinoamérica, denominada Tecnicatura para la Gestión de Empresas Fúnebres, que tiene por objetivo profesionalizar a los operadores de empresas prestadoras de servicio fúnebre, ahora trabajará en el proyecto de colegiación.*

*“No es fácil, pero estamos trabajando en ello, contando ya con un ante proyecto de ley de colegiación para la Provincia de Buenos Aires, que hemos promovido en su momento desde la presidencia de ASEF y que analizaremos y consensuaremos en el Consejo Directivo de FADAF y especialmente con las Asociaciones Bonaerenses”, describió Frascarelli.*

### **¿Siente que le costó más llegar a cargos directivos siendo mujer?**

Sin dudas me costó, aún sin proponérmelo. Es una tarea netamente masculina, sin embargo con respeto y dedicación logré conquistar un espacio entre mis colegas. Fue todo un desafío poder trabajar codo a codo con ellos. ■

# Implementación del pago electrónico impositivo.

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) con el objeto de impulsar la bancarización de las transacciones, emitió la Resolución General Nro. 4084-E/2017 que dispone el uso de distintos canales electrónicos y eliminar el uso de dinero en efectivo para efectuar el pago de las obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social

Los contribuyentes y/o responsables deberán efectuar el pago de sus obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social, de acuerdo con el procedimiento de transferencia electrónica de fondos

Esta nueva obligación resultara de aplicación para las obligaciones que se detallan, de acuerdo con el siguiente cronograma: \*

Los contribuyentes y responsables deberán arbitrar los recaudos necesarios, a fin de gestionar las autorizaciones para habilitar los medios electrónicos en la respectiva entidad de pago.

Asimismo, mantiene su vigencia el cronograma de formas de pago establecido para los pequeños contribuyentes adheridos al Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo). La obligación de pago por determinados medios para estos contribuyentes se implementará a partir de las obligaciones fiscales cuyos vencimientos se produzcan en los meses que -según el caso de que se trate- se indican a continuación:

| * OBLIGACION   | VENCIMIENTOS OPERADOS A PARTIR DEL : |
|--|--------------------------------------|
| Pagos de hasta \$ 10 por cualquier concepto  | 01/08/2017                           |
| Impuesto al Valor Agregado   | 01/08/2017                           |
| Seguridad Social Empleadores (excepto personal de casas particulares)  | 01/08/2017                           |
| Impuesto a las ganancias personas físicas e impuesto sobre los bienes personales (saldo de declaración jurada) | 01/08/2017                           |
| Impuesto a las ganancias personas físicas e impuesto sobre los bienes personales (anticipos)                   | 01/08/2017                           |
| Autónomos Categorías II y II'  | 01/08/2017                           |
| Autónomos Categorías I y I'  | 01/01/2018                           |
| Restantes obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social                                    | 01/01/2018                           |

| CATEGORIA | MES               |
|-----------|-------------------|
| F y G     | ABRIL DE 2017     |
| E         | MAYO DE 2017      |
| D         | MAYO DE 2017      |
| A,B y C   | NOVIEMBRE DE 2017 |

Los medios de pago para los monotributistas, se recuerda, son:

- Transferencia electrónica de datos
- Debito automático mediante la utilización de tarjeta de crédito
- Debito en cuenta a través de cajeros automáticos
- Debito directo en cuenta bancaria
- Pago electrónico mediante la utilización de tarjetas de crédito y/o debito. ■



*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.**



# Indonesia: los vivos cuidan a los muertos como si estuvieran enfermos

**L**a comunidad Toraja, en Indonesia, mantiene una relación única en el mundo con sus muertos. Una mezcla de animismo con islam y cristianismo ha dado lugar a estos rituales especiales, en los que las familias conviven con los muertos y los tratan como si estuvieran vivos.

A muchos no nos gusta pensar o hablar de la muerte. Pero hay pueblos que sí lo hacen. Para los Toraja, una comunidad indígena en la isla de Célebes, en el este de Indonesia, los muertos son una parte constante de la vida diaria.

La periodista Sahar Zand, estuvo allí, presencié una ceremonia funeraria tradicional Toraja para luego contar la experiencia, la vivencia y la cultura en la que conviven dos planos diferentes.

## EN PRIMERA PERSONA

En la simple sala de la casa, cubierta con paneles de madera, sin muebles y con unas pocas fotografías en la pared, se escucha un parloteo y

huele a café. Es una reunión familiar íntima. "¿Cómo está tu padre?", pregunta uno de los invitados al huésped. El ánimo cambia repentinamente.

Todas las miradas en el pequeño cuarto se dirigen hacia la esquina, donde un anciano está recostado en una cama colorida.

"Sigue enfermo", responde con calma su hija, Mamak Lisa.

Sonriendo, Mamak Lisa se levanta, camina hacia el anciano y lo sacude suavemente.

"Padre, tenemos visitas que vienen a verte. Espero que esto no te incomode o te enoje", le dice ella. Luego me invita a conocer a Paulo Cirinda. Miro hacia la cama. Cirinda está acostado completamente inmóvil, ni siquiera parpadea, aunque difícilmente puedo verle los ojos a través de sus lentes cubiertos de polvo.

Su piel se ve áspera y gris, salpicada de innumerables orificios como comida por insectos. El resto de su cuerpo está cubierto con varias capas de ropa.

Lo observo mientras sus nietos corren juguetones en el cuarto y eso me devuelve a la realidad. "¿Por qué el abuelo siempre está dormido?", pregunta uno de ellos. "¡Abuelo, despierta y vamos a comer!", grita otro.



"Shhh... dejen de molestar al abuelo, está durmiendo", los regaña Mamak Lisa. "Lo van a hacer enojar".

Bueno, esto es lo sorprendente: este hombre, Cirinda, murió hace más de 12 años, pero su familia piensa que está vivo.

Para los extranjeros, la idea de mantener el cuerpo de un muerto expuesto en una casa parece algo totalmente extraño. Sin embargo, para más de un millón de personas de esta parte del mundo ésta es una tradición de siglos.

Las creencias animistas de los toraja nublan la línea entre este mundo y el próximo, convirtiendo a los muertos en seres presentes en el mundo de los vivos.

Después de que alguien muere, puede tomar meses, e incluso años, llevar a cabo el funeral.

Mientras tanto, las familias mantienen a los cuerpos en casa y cuidan los restos de sus seres queridos como si éstos estuvieran enfermos. Les llevan comida, bebidas y cigarros dos veces al día. Los lavan y les cambian la ropa regularmente. Los muertos incluso tienen un tazón en la esquina de su cuarto para "usar el inodoro". Los muertos nunca se dejan solos y las luces siempre están encendidas cuando oscurece. Las familias temen que si no cuidan los cuerpos adecuadamente, los espíritus de los difuntos les crearán problemas.

En el pasado se acostumbraba frotar hojas y hierbas en el cuerpo para preservarlo. Pero ahora se inyecta una solución química conservante, el formaldehído o formol.

Mientras acaricia cariñosamente las mejillas de>>

*Del otro lado del mundo hay una cultura que mantiene una relación con sus seres queridos más allá de los límites de la muerte.*

# 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



*En Toraja, después que alguien muere, puede llevar incluso años llevar a cabo el funeral.*

su padre, Mamak Lisa dice que aún siente una fuerte conexión emocional con él. "Aunque todos somos cristianos", explica, "los familiares a menudo lo visitan o llaman por teléfono para ver cómo está, porque creen que nos puede escuchar y que todavía está con nosotros". A diferencia de lo que vemos usualmente, aquí no existe temor a los muertos. Mi propio padre murió hace unos años y fue enterrado casi inmediatamente, antes de que yo tuviera tiempo de comprender lo que había ocurrido. Todavía no logro procesar totalmente mi duelo. Para mi sorpresa, Mamak Lisa me dice que tener a su padre en su casa le ha ayudado en su luto. Le ha dado tiempo para ajustarse lentamente a la nueva identidad de su padre, la de un hombre muerto.

Los toraja trabajan duro para acumular riquezas. Pero en lugar de aspirar a una vida de lujos, ahorran para una partida gloriosa.

Cirinda permanecerá aquí hasta que su familia esté lista para despedirlo, tanto emocional como financieramente. Su cuerpo partirá algún día del hogar familiar con un funeral inimaginablemente espléndido, después de una gran procesión por todo el pueblo.

Según las creencias de los toraja, es en los funerales cuando el alma finalmente deja esta Tierra y comienza su largo y duro viaje hacia el Pooya, la etapa final de la vida después de la muerte, donde el alma reencarna.

Se cree que los búfalos son los que transportan el alma hacia la ultratumba y es por ello que las familias sacrifican a muchos de estos animales para ayudar a que el viaje sea más fácil para los muertos.

La creencia asegura que todos eventualmente llegarán al Pooya. Aquellos por quienes se han sacrificado muchos búfalos llegarán más pronto y más fácil. Otros llegarán más tarde y de forma más difícil.

Los toraja pasan gran parte de su vida ahorrando para estos rituales. Cuando las familias logran ahorrar suficiente dinero, invitan a todos sus amigos y familiares de todo el mundo.

Entre más rico era el muerto cuando estaba vivo, más grandes y más elaboradas son las ceremonias.

El funeral al que asistí era de un hombre llamado Dengen, quien murió hace un año y medio. Dengen era rico y poderoso. Su funeral duró cuatro días durante los cuales 24 búfalos y cientos de cerdos fueron sacrificados en su honor. Posteriormente se distribuyó carne entre los invitados para que celebraran la vida y la próxima reencarnación de Dengen.

Su hijo me dijo que el funeral había costado más de U\$S 50.000, más de 10 veces el salario promedio anual en esta región.

Fuente: Sahar Zand, BBC. ■

## Fundición de herrajes para ataúdes Jose Viso

Produciendo herrajes en aluminio duro y blando desde el año 1976



[josealbertoviso@gmail.com](mailto:josealbertoviso@gmail.com)

San Juan 1769

3000 Santa Fe (Santa Fe)

Tel. 0342 - 4591472 / 4598419

 Fundición herrajes viso

# **G&S**

## **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**

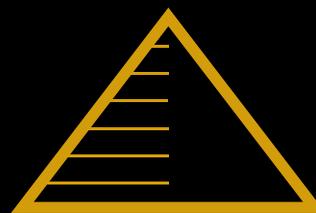
# **Dyesser S.R.L.**

**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.**



# Funerales reales. El plan secreto para cuando muera Isabel II

Recientemente se conoció el protocolo armado para el día que fallezca la monarca. "El Puente de Londres ha caído" es el mensaje en clave con el que se difundirá internamente la noticia. Sin embargo, a partir de entonces se revelaron más detalles de un evento que todavía no sucedió pero que sabemos será histórico.

Bajo el titular de "Operación Puente de Londres. El plan secreto para los días posteriores a la muerte de la Reina", el diario The Guardian afirma que la respuesta del país a la muerte de la reina, de 90 años, será "monumental" en comparación a la de Diana de Gales, fallecida en un accidente de tráfico en París en 1997. En virtud de la operación "Puente de Londres", el secretario privado de la reina, Christopher Geidt, será el primer funcionario que estará a cargo de atender la primera reacción a la noticia de la muerte, según el autor del texto, Sam Knight, quien confirmó a la agencia de noticias EFE que su artículo está "basado en hechos". Así, agregó el diario, Geidt se pondrá en contacto con el jefe de gobierno de turno -actualmente

la primera ministra, Theresa May-, a la que se le despertará, si la muerte se produjera de madrugada, mientras que los funcionarios serán informados, a través de una línea interna segura, con el mensaje "Puente de Londres ha caído". Desde el llamado Centro de Respuesta Global de la Cancillería británica, ubicado en un lugar secreto de Londres, la noticia será comunicada a los 15 gobiernos de los países de los que Isabel II es jefa de Estado, así como a otros países de la Mancomunidad Británica de Naciones (Commonwealth), indicó el diario.

Se espera que la población recibirá rápido la información, que se hará en forma de flash informativo a la agencia británica privada Press Association (PA) y al resto de los medios en forma simultánea, según el artículo que publicó The Guardian, y recordó que cuando el rey Jorge VI -padre de Isabel II- murió a las 07.30 de la mañana del 6 de febrero de 1952, la BBC lo comunicó casi cuatro horas después.

Al mismo tiempo, un lacayo vestido de luto saldrá del palacio de Buckingham para colocar en la puerta de rejas de la residencia real una nota oficial que informe del fallecimiento de la soberana.

Según "Puente de Londres", los presentadores de los informativos vestirán de luto y se suspenderán los programas, ya que se fusionarán las



cadenas para dar detalles de la noticia. También hay planes en caso de que Isabel II, que en abril cumplió 91 años y goza aparentemente de muy buena salud, muera en el castillo escocés de Balmoral o en el extranjero. Además, el Parlamento será convocado especialmente, habrá varios días de luto y el príncipe Carlos, heredero de la corona británica, será proclamado Rey al día siguiente de la muerte de Isabel II a las 11 de la mañana, hora local.

#### **MÁS DETALLES**

En 1997, el funeral de Diana de Gales congregó

a dos mil invitados en la abadía de Westminster, a un millón de ciudadanos en las calles de Londres y a 32 millones frente al televisor. Su ataúd pesaba 250 kilos y el eco de su muerte (y del supuesto desprecio con el que había sido tratada por la familia real británica y especialmente por la reina) reverberó durante más de un año en las paredes del palacio de Buckingham. Pero el de Diana no fue ni por asomo el mayor funeral de la historia.

En 1970, el funeral del presidente egipcio Gamal Abdel Nasser congregó a cinco millones de personas en las calles de El Cairo. El del ayatolá>>



## 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](http://www.labta.com.ar) / [info@labta.com.ar](mailto:info@labta.com.ar) / [www.facebook.com/luisbriganti](https://www.facebook.com/luisbriganti)

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

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



Jomeini en 1989 reunió a diez millones en las de Teherán. Un número indeterminado de ellas murieron aplastadas por la histórica multitud. Pero el funeral más populoso de la historia es el de C. N. Annadurai, gobernador entre 1967 y 1969 del estado de Tamil Nadu, en la India. La popularidad de Annadurai alcanzó niveles de divinidad cuando impuso el tamil como lengua oficial del estado en detrimento del hindi, el idioma oficial de la India junto con el inglés. Quince millones de personas asistieron a su funeral.

Es improbable que el funeral de la reina Isabel II, por la Gracia de Dios del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y de sus otros Reinos y Territorios Reina, Jefa de la Mancomunidad de Naciones y Defensora de la Fe (ese es su título completo), alcance las cifras de los funerales de Annadurai, Jomeini o Nasser. Pero el título de "mayor funeral de la historia" no se concederá al de Isabel II por la fuerza del número sino por la de su pompa y circunstancia.

El funeral de Isabel II durará por lo menos doce días. El día de su muerte recibe el nombre clave de D-day en los manuales de cientos de páginas que contienen el protocolo y las instrucciones para su funeral, algunas de ellas escritas por la reina misma. El día posterior a su muerte es el

D+1. El siguiente, D+2, y así sucesivamente. El nombre en clave de la operación es London Bridge. El nombre es un eufemismo para el intervalo de tiempo que transcurrirá entre la muerte de la reina y el nombramiento de su hijo. Carlos de Gales será rey a las pocas horas de la muerte de su madre, pero la ceremonia de coronación no tendrá lugar hasta tres meses después (Isabel II tardó dieciséis meses en ser coronada tras la muerte de su padre Jorge VI).

Isabel II ha reinado durante 65 años y sobrevivido a trece primeros ministros británicos, trece presidentes americanos, nueve presidentes franceses, ocho cancilleres alemanes y nueve líderes soviéticos y rusos. Tras su muerte, la economía británica sufrirá inmensas pérdidas. El coste del funeral en sí alcanzará varios cientos de millones de libras. El día del funeral y el de la coronación de Carlos de Gales serán declarados días de fiesta nacional y provocarán pérdidas de entre mil y seis mil millones de libras cada uno. A eso hay que sumar las pérdidas provocadas por los parones en empresas, escuelas, transportes, bancos y comercios, y el coste de la alteración del ritmo económico habitual del país durante un periodo que puede alcanzar fácilmente los dos meses.

Sin embargo, lo que se dio a conocer es un adelanto de los detalles. Algunos de esos detalles (pocos) son públicos. Otros están incluidos en los manuales de instrucciones para personal de palacio y autoridades. Otros se deducen a partir de los funerales anteriores de la familia real.

Como el de la Reina Madre, en 2002.

La Reina Madre murió con 101 años. Su sarcasmo y su amor por la ginebra y por los caballos le granjearon el cariño de todos los británicos de derechas y también de izquierdas (a pesar de su furibundo antilaborismo) y la convirtieron en la más querida de todos los miembros de la familia real. Su muerte no fue súbita. No hubo hospitales ni partes médicos. A la reina madre le dio tiempo a despedirse por teléfono de sus amigos y a regalar algunos de sus caballos preferidos. ■

**UNIDAD DE TRASLADO MORTUORIO**

**SETRA**

**Marcelo Borgarelli**

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

**30 AÑOS**  
**AL SERVICIO FUNERARIO**

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



# 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



## "Día de barrer las tumbas" en China: renovarse al morir

**M**illones de chinos visitan en abril de cada año en el llamado "Día de Barrer las Tumbas" a sus seres queridos en los cementerios, donde la falta de espacio en los de megaciudades como Pekín se intenta suplir con ideas revolucionarias.

Pekín lo tiene cada vez más claro: la escasez de espacio en una urbe de casi 22 millones de habitantes, la necesidad de proteger el medioambiente y la dictadura tecnológica han provocado grandes cambios en la manera de recordar y honrar a los muertos en los camposantos. Ideas que van desde los entierros ecológicos hasta los buzones para enviar cartas al más allá y códigos QR en lugar de lápidas.

Podría resultar estrafalario tratándose del difícil trance de despedir un ser querido, pero en el cementerio Changqingyuan de Pekín son muchos los que ya contratan estos servicios, muy populares en los últimos días por la celebración del Festival de Barrer las Tumbas, llamado "Qing-

ming" en mandarín.

"Mi marido y yo nos hemos acercado hasta aquí para ver en qué consisten estas nuevas formas de enterramiento", explicó a EFE Yang, una pequinesa de 50 años.

Yang mira con curiosidad una pequeña parcela de césped rodeada de cerezos en flor y que aparentemente no tiene nada de particular, pero uno de los trabajadores del cementerio le explica que bajo esa tierra "descansan" las cenizas de 31 personas.

"Además ahora se puede acceder a la información personal del fallecido y leerla en tu móvil con un código QR", añade Wu Yajun, director de este cementerio a las afueras de la capital y que abrió sus puertas en el año 2001.

En sus manos muestra varios modelos de códigos troquelados en plástico con forma de flor o de corazón y cuenta cómo las propias familias deciden su contenido, desde canciones y poemas hasta fotos o vídeos de la persona que ya no está.

"Esta pequeña placa con el código QR no se pone en ningún sitio del cementerio, ya que en>>



## URNAS ALMAGRO

Urnas para Cenizas y Restos Óseos - Cajas Fetales



011-6514-4670 /// [urnas\\_almagro@yahoo.com.ar](mailto: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](http://www.metalurgicabolatti.com)  
[dariob@cooptacural.com.ar](mailto:dariob@cooptacural.com.ar)



**Cambios en la manera de recordar a los muertos: desde entierros ecológicos hasta buzones para enviar cartas al más allá y códigos QR en lugar de lápidas.**

los entierros ecológicos no existen las lápidas", explica Wu. Las familias se llevan las placas a su casa y envían el código a otros parientes y amigos con los que desean compartir esa información, "pero no es algo que sea público, por un tema de privacidad". El pasado 25 de marzo se inauguró este nuevo espacio "verde", que los responsables del cementerio esperan popularizar muy pronto para solventar la escasez de tierra y que el Gobierno intenta fomentar con algunos incentivos. Otras medidas para ahorrar espacio son la promoción de entierros ecológicos, que básicamente consisten en esparcir las cenizas de los finados en lugares naturales, que Pekín pro-

mociona como un funeral gratuito en el espacio verde del camposanto frente a los convencionales, que son muy costosos en el país. Para paliar las pérdidas económicas que esto provoque a cementerios como el de Changqingyuan, éste recibe un subsidio gubernamental de 4.000 yuanes (unos 580 dólares/538 euros) por cada servicio funerario de este tipo que acoja. Fuentes de la Oficina de Asuntos Sociales de Pekín señalan que un metro cuadrado de parcela en el cementerio puede albergar los restos de hasta diez personas si estos han sido incinerados de forma ecológica, mientras que de la forma tradicional cabrían solamente uno o dos. "El 70 por ciento de las personas que hay aquí enterradas ya lo están de manera 'ecológica", afirma Wu, mientras que otros cementerios de la ciudad se han sumado a este nuevo sistema hace escasas semanas. Este año el cementerio Changqingyuan recibió alrededor de 15.000 visitantes, el doble que en la festividad de Día de Barrer las Tumbas del año pasado, al parecer por la curiosidad que los nuevos sistemas han generado. "Vengo todos los años porque mis padres están enterrados aquí y para mí es como un ritual, una conmemoración de mis mayores", cuenta Liu, natural de Pekín, que en esta ocasión ha ido al camposanto acompañado de su hija, "para que experimente esta atmósfera". Liu asegura no haber oído hablar de los códigos QR ni tampoco de los entierros "ecológicos" pero cree que es algo "positivo" si es por proteger el medioambiente o "solucionar el problema de la tierra". Mientras este capitalino y su hija se arrodillan junto a la tumba de sus antepasados y los honran con bandejas de frutas, dulces y dinero, otra mujer introduce un mensaje en uno de los muchos buzones que llevan misivas al más allá. Lo dicho: renovarse o morir, y en este caso, renovarse al morir. ■



**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](http://www.ambulanciasratto.com.ar) | e-mail: [ambulanciasratto2016@hotmail.com](mailto:ambulanciasratto2016@hotmail.com)  
 WhatsApp 1134755472 - facebook: Ambulancias Ratto



**CONFIABILIDAD**



**COLABORACIÓN**



**VALORES**



**SOLIDEZ**



**RECURSOS**



**ESTRATEGIA**



**RESPALDO**



**CONOCIMIENTO**



*Nuestra experiencia avala nuestra trayectoria.*

*Nacimos con una visión social. Esta fue desde siempre la fuente de nuestro dinamismo y empuje.*

*Con esta visión crecimos y nos desarrollamos en el mercado asegurador.*

*Nos capacitamos permanentemente para brindar un mejor servicio, sin descuidar los fundamentos que hicieron crecer esta empresa: lealtad, confianza, cumplimiento y solidaridad.*



**INSTITUTO DE SEGUROS S.A.**

LA SEGURIDAD DE ESTAR PROTEGIDO POR AMIGOS



www.ssn.gob.ar

0800-666-8400

Nº de inscripción ssn: 728

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



## Coleccionistas de carrozas fúnebres

Como muchas tendencias, el club de coleccionistas de carrozas fúnebres tuvo su origen en Estados Unidos. Sin embargo, día a día el hobby se va replicando en distintos países del mundo, aunque no cuenta con gran difusión.

Hace como ocho años, Bill Duval vendió su monster truck y compró una carroza fúnebre. Duval no tiene una funeraria y no tiene nada que ver con cadáveres; simplemente le gustan las carrozas fúnebres. Hoy, el hombre de Pennsylvania, conduce una Krystal Koach Lincoln de 1997 con un ataúd de madera de roble que pesa más de 100 kilos en su nave carísima y está feliz de que su auto resulte tan útil para ir de compras y a ventas de garaje. Tiempo atrás, el auto de Duval ganó el premio a la mejor decoración en la octava edición del show anual de vehículos profesionales y carrozas fúnebres en Filadelfia, en una convención de vehículos funerarios que se lleva a cabo en el cementerio de Laurel Hill. El show del 2016, organizado por el Club de Autos Profesionales Mohnton (MPCC, por sus siglas en inglés), atrajo a más de 20 propietarios de carrozas fúnebres como Duval. "Lo hacemos para presumir nuestros autos y para

mostrarle a la gente que las carrozas fúnebres son cool, divertidas y cómo están hechas", dijo Shawn Koenig, el director de MPCC. Koenig, que tiene dos carrozas y un auto para transportar flores a funerales, creó el club hace años simplemente para conocer a otros propietarios de carrozas fúnebres. Hoy, el club está conformado por más de 44 miembros procedentes de Pennsylvania y Nueva Jersey, que en total tienen más de 60 autos. En todo Estados Unidos, hay una cantidad sorprendente de personas que aman las carrozas fúnebres. La Sociedad de Autos Profesionales (PCS, por sus siglas en inglés), se jacta de tener más de mil miembros en todo el mundo. "Todas las personas que conocí en Laurel Hill hablaban en una forma entusiasta y técnica sobre el estilo de sus autos, sobre sus interiores elegantes y lo fácil que son de modificar. Son fanáticos de autos que disfrutaban el aspecto único de sus carrozas largas y elegantes —en especial las fabricadas antes del 2000— y aprovechan cualquier oportunidad para presumirlas. "Entré porque me hace sentir diferente al resto", dijo Ron Erickson, quien viajó desde Nueva Jersey con su Superior Cadillac '77. Su carroza es color blanco y está un poco oxidada pero al parecer es un modelo muy raro. Tiene otros cuatro autos pero éste es diferente porque tiene un esqueleto falso en el asiento del copiloto y otro>>





en un ataúd, con los que viaja siempre. Muchos de los propietarios de carrozas fúnebres en la convención tenían sus propios ataúdes decorados por fuera y por dentro.

"La mayoría de los que conducen carrozas fúnebres tienen un humor muy negro y les gusta espantar a la gente", dijo John Hoffert, quien tiene una Cadillac S&S Fleetwood Brougham '82. "Tal vez no lo admitan pero saben que es cierto". Las reuniones como la de Lauren Hill son una oportunidad para presumir ese humor a la gente que lo entiende y para conocer otras personas con los mismos gustos. El ejemplo más evidente de esto fue Gary Schnabel de Pennsylvania, quien adornó su Cadillac con calcomanías en apoyo a Trump y puso una efigie de Hillary Clinton en el ataúd. La llamó "El Tren Trump" y se ha paseado en ella durante todo el año electoral para expresar

su postura política.

Algunos prefieren accesorios más sutiles como placas graciosas o banderas adornadas con la palabra "FUNERAL". Otros prefieren no modificar para nada sus autos. Nikki Maurer, por ejemplo —la integrante más joven del club, con 24 años de edad— conservó su Superior Sovereign Three-Way en el mismo estado en la que la compró, con su interior color azul mírame a huevo. Además, tiene una característica única: una tabla eléctrica para poner y sacar los ataúdes, que reemplaza las rueditas que se utilizan para facilitar el proceso manual de carga. Es una de las dos carrozas que tiene. La otra es una Cadillac Eureka '88. Aunque aspira a ser directora de una funeraria, dice que la relación del auto con la muerte no tiene nada que ver con su amor por las carrozas. ■

Fuente: Informe de Vice.com

## **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

Cel. 011-15-44-71-71-17

011-15-64-49-50-35

011-15-45-59-03-90

*NO SOMOS UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNEBRES*

[www.ambulanciasbarrena.com.ar](http://www.ambulanciasbarrena.com.ar) • [info@ambulanciasbarrena.com.ar](mailto: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 Caucción 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 potenciamos 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](mailto: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. Cochería  
Copeto 3415628433 Rosario . Sr. Ariel



**Se vende 2 Chevrolet vectra 2.4 16v**  
de coches de acompañamiento.  
Sin detalles. Comunicarse con empresa  
Romagnoli Coronda  
**Teléfono 3424072146/ 3426316342**



### UNIDADES EN VENTA

**Carrocería Vivian** (011) 4566-0074  
[carroceriasvivian@gmail.com](mailto:carroceriasvivian@gmail.com)

**Carroza Fúnebre Renault Megane 1.6  
hatchback 40.000 km** modelo 2000.

Carrocería San Nicolás. Sin ganchos  
portacoronas. Color azul, tapizado bordó,  
accesorios de bronce. Entrega inmediata.

**Carroza Fúnebre Portacoronas Renault  
Megane 1.6 hatchback 72.000km**

modelo 2000. Carrocería San Nicolás.  
Color azul, accesorios de bronce. Entrega  
inmediata.

**Carroza Fúnebre Toyota Corolla XEI 1.8  
94.000 km** modelo 2008. Carrocería San

Nicolás. Con 4 ganchos portacoronas. Color  
champagne, tapizado bordó, accesorios  
cromados, vitraux. 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 gha**

modelo 1993. Color gris medio. Carrocería  
San Nicolás. Entrega inmediata.

**Chevrolet Lumina modelo 92**

**y 93.** Impecable estado. Nafta.

**Comunicarse 0342-154879480**



### Fúnebres Americanos.

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



### RENAULT MASTER 2011 FURGON.

tapizado c/division para llevar  
5 ataudes, caja de 6ta, AA , muy buen  
estado. Tratar al 0336154595457

### 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.

### Vendo fúnebre Ford Sierra conver-

**tible.** modelo 92, estado excelente,  
Mariano 0341-156209990 ó Susana  
0341-156109228



---

# 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](http://www.companiageneraldecarruajes.com)**

[casacentral@companiageneraldecarruajes.com](mailto:casacentral@companiageneraldecarruajes.com)  
[victorcamacho@companiageneraldecarruajes.com](mailto:victorcamacho@companiageneraldecarruajes.com)

**Nuevas  
unidades**





**SI USTED TIENE ESTAS VENTAJAS EN SUS COMPRAS.**

**ATENCION PERSONALIZADA:** “Ya es conocida”

**SERVICIO INTEGRAL:** De nuestra fábrica a su empresa en el menor tiempo,  
con total responsabilidad.

**PRIMERA...PRIMERA:** “Sin trampas” en calidad, peso y servicio.

**PRECIO RAZONABLE:** Porque Ud. muy bien sabe que en este tema...  
poco es lo que se puede inventar y que  
“ cuando la limosna es grande...”

**LO FELICITAMOS, PORQUE SIGNIFICA QUE UD....NOS ES FIEL.**

La Historia de los **N° 1** del País

*Fadaf. Diciembre /91*

*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*