

Dirceu Herrero Gomes
Miguel Fernando Perez Silva

Entre vidas e passagens

A história do Grupo Prever Sul

Copyright © 2024 para o Grupo Angelus

Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução, mesmo parcial, por qualquer processo mecânico, eletrônico, reprográfico etc., sem a autorização, por escrito, dos detentores.

A revisão textual e gramatical é de responsabilidade dos autores.

Todas as informações da obra, como as marcas registradas, os logos, as imagens e quaisquer outros conteúdos utilizados, são de responsabilidade dos autores.

Coordenação:

Cidades Históricas Pesquisas e Desenvolvimento

Revisão:

Hugo Maciel de Carvalho

Projeto gráfico:

Arthur Cantareli Silva,
Matheus Silva de Souza

Capa:

Douglas Chicarelli

Diagramação:

Matheus Silva de Souza

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)

CDU: 94(81):658.114.5

GOMES, Dirceu Herrero

SILVA, Miguel Fernando Perez

Entre vidas e passagens: a história do Grupo Prever Sul / Dirceu Herrero Gomes, Miguel Fernando Perez Silva. – 1. ed. – Maringá, PR: arthurcanta studio, 2025.

324p. ; 21 cm.

ISBN: 978-65-987351-0-4

1. Sistema Prever. 2. Grupo Angelus. 3. Funerárias. 4. Sistema funerário. 5. Plano de assistência familiar. 6. História empresarial. I. Gomes, Dirceu Herrero. II. Silva, Miguel Fernando Perez. III. Título.



Apresentação

A vida é uma jornada de encontros, despedidas e aprendizados, e é com esse espírito que apresentamos *Entre vidas e passagens*. Este livro, que celebra os 25 anos do Grupo Angelus, nasceu do desejo de compartilhar a trajetória de uma empresa que, mais do que prestar serviços funerários, tem como missão acolher e apoiar pessoas em momentos de dor.

Até os anos 1990, esse era um ideal raro e, por essa razão, propunha uma ruptura para o que acontecia no segmento pelo país: desvalorização, concorrência desleal e pouca regulamentação. Diante daquele cenário, pessoas ficavam vulneráveis a condutas inadequadas de empresas funerárias. Por isso, nascemos e crescemos atendendo famílias no momento do luto. Mas foi cuidando dessas mesmas famílias com excelência durante todo o ciclo da vida que nos fortalecemos.

Escrito por pesquisadores a partir de depoimentos daqueles que vivenciaram cada passo dessa trajetória, ao lado dos meus sócios e colaboradores, este livro é um testemunho de resiliência, humanidade e compromisso. Cada capítulo traz não só nossa história de empreendedorismo e de superação, mas, sobretudo, mostra como se faz fundamental o engajamento de uma equipe determinada em crescer e fazer melhor.

Ao longo das próximas páginas, você encontrará relatos emocionantes, meus, de meus sócios e de colaboradores que começaram conosco, acompanharam o desenvolvimento da empresa e superaram diversos desafios, especialmente durante a pandemia de covid-19 — vista pelos olhos de quem se dedicou a dar suporte durante aquele momento de incertezas.

Essa história, cuidadosamente registrada, te conduzirá ao conhecimento, por meio de curiosidades e lições de vida, do empreendedorismo de quatro jovens que iniciaram sua trajetória com poucos recursos, muita dedicação e um propósito em comum. Essa base, que existia em cada um antes mesmo de se conhecerem, vem transformando sonhos em realidade no Grupo Angelus.

Finalizo com um agradecimento especial ao meu irmão, José Luiz Czezacki, que foi parte essencial das conquistas aqui relatadas. A sua presença permanece viva em cada página deste livro.

Que *Entre vidas e passagens* inspire reflexões, celebre a vida e honre a memória daqueles que estiveram entre nós.

Reginaldo Czezacki,
Presidente do Grupo Angelus

Outono de 2025

Aos colaboradores do grupo,

por seu comprometimento com a filosofia da empresa, com princípios éticos e morais, e com a oferta de serviços de excelência, uma base sólida para que a diretoria possa se dedicar à tomada de decisões e à gestão sustentável dos negócios.

Aos parceiros estratégicos,

que atuam em sinergia com nossa filosofia, unindo forças e cooperando para que possamos atingir nossos objetivos em uma relação constante de crescimento mútuo.

E aos clientes,

a razão maior de nossa existência.

Presidente e sócios do
Grupo Prever Sul: Nilson e
Wilson Martins Marques,
Reginaldo Czezacki e
Ary Bortolotto



SUMÁRIO

PARTE 1

CAPÍTULO 1

Tradições e rituais: a formação do segmento funerário

10

Das igrejas aos cemitérios.....	10
Descontentamento.....	15
Rituais de passagem.....	17
Maringá: da precariedade à excelência.....	20
Capacidade máxima.....	30
O segmento funerário em Maringá.....	32



CAPÍTULO 2

O DNA do maior grupo funerário do sul do Brasil

40

Reginaldo Czezacki: Desde jovem, uma visão empreendedora.....	41
A entrada no ramo funerário.....	45
Entre flores e funerais, o casamento.....	47
Novo Hamburgo: lição para a vida.....	49
Tanatopraxia e planos funerários modernizam o segmento.....	58
Simplicidade e limitações.....	60
Quebrando paradigmas.....	61
Nasce um moderno Centro Funerário.....	63
Primeira inauguração funerária privada do Brasil.....	69
Prever, quebrando paradigmas.....	71
A ascensão dos planos funerários.....	74
Como surgiu o Prever no Brasil.....	82
Nasce a Cliniprev.....	83
Crescimento incomodou.....	88
Prédio próprio.....	89
Helena Czezacki: sem medo de desafios.....	96
O desafio em anunciar os serviços.....	99



SUMÁRIO

Quem foi Pinga Fogo?	102
Bom humor para vencer os tabus	104
Farmaprev	115
Comemorações históricas nos aniversários de 5 e 10 anos do Prever	118
Angelus Seguros	122
Patmos Corretora de Seguros	124
Angelus, primeiro crematório do interior do Paraná	125
Legislação rigorosa e sofisticação	130
Sensibilidade e inteligência emocional	134
O destino das cinzas	137
Angelus Cemitério Vertical	138
Terceirização de cemitérios	143
Assistência Pet e fábrica de urnas	143
Compostagem humana, uma tendência de futuro	145
Agentes funerários, ficção e realidade nos filmes e séries	147
Expansão e inovações	148
Licitações e aquisições	149
Case de sucesso	151
Paraná	152
Santa Catarina	161
Rio Grande do Sul	165
A tanatopraxia chega a Porto Alegre	167
O perfil dos sócios	168

PARTE 2

CAPÍTULO 3

Covid-19, a pandemia que parou o mundo

192

A covid e o setor funerário no Brasil	194
Como o Prever enfrentou a pandemia	195
Cuidados com os funcionários	199
Dor e tristeza	202
Avanço digital	205



SUMÁRIO

PARTE 3

CAPÍTULO 4

Prever Angelus, preparando o futuro

212

Reestruturação do grupo, a organização necessária.....	212
Unidades de Negócio e Centro de Serviços Compartilhados (CCS).....	217
Universidade Corporativa.....	220
Responsabilidade social.....	222
Apoio aos desabrigados do Rio Grande do Sul.....	229
Angeplus amplia atendimentos a associados.....	230
O rebranding e a adoção de uma única marca.....	234
Muito além do segmento funerário.....	237
O conselho, a sucessão e o futuro.....	237

Estrutura do Grupo Angelus

240

Grupo angelus, valorização do ser humano acima de tudo.....	246
Gestores que fazem história no Grupo Angelus.....	250
Adriano Gomes de Quadros.....	251
Carlos Alexandre de Araújo.....	253
Célio de Moraes.....	255
Cleuton Bauer.....	256
Cleuza Esteves da Silva.....	259
Domingos Manoel Gonçalves Neto.....	260
Dorival Elino Baldo.....	262
Edilson Carlos Lanzoni.....	263
Georgina Aparecida Oliveira.....	265



SUMÁRIO

Horácio Antônio da Silva Neto.....	267
Janaina Zefa Ferreira.....	268
João Carlos Riato.....	269
João José Oliveira, o “Boris”.....	271
José Carlos Valêncio.....	273
José Nilson Gomes Silva.....	275
Juliano Ávila de Souza.....	277
Juliano Peruzzo Ramos.....	278
Laudemir David Severiano.....	280
Luiz Cláudio de Genova.....	281
Marcelo Henrique Lima.....	283
Marco Antônio de Assis.....	285
Martinho Szczerepa.....	286
Maurício Bernardes.....	288
Maurício Moraes Pereira.....	289
Ney Vicente de Oliveira.....	291
Nilton Sérgio Alves.....	292
Roberta Danieli Garcia dos Santos (e Adierison dos Santos – in memoriam).....	294
Rogério Shindi Sasazawa.....	297
Ronaldo Cordeiro.....	300
Simone Aparecida Martinez Vieira.....	302
Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa	303
Solange Camilotti de Mattos.....	304
Valdemar Marques de Oliveira Filho.....	306
Valdineia da Silva Ferreira.....	307
Wagner Martin Baldo.....	309
Willian Cleber Fernandes.....	311
Breves memórias.....	313

Todos são importantes.....	319
-----------------------------------	------------

Referências.....	322
-------------------------	------------





PARTE I

CAPÍTULO 1

Tradições e rituais: a formação do segmento funerário



Placa funerária com figuras negras em terracota do final do período Arcaico, 520-510

DAS IGREJAS AOS CEMITÉRIOS

O ofício funerário desperta curiosidade no mesmo grau de intensidade em que é visto como um serviço essencial à sociedade. No passado, as suas regulações eram estipuladas muito mais por orientações religiosas do que por legislações sanitárias. Talvez por isso, a sua prática tende a ser analisada por muitos pelo aspecto pitoresco. Mas, atualmente, ela está altamente profissionalizada e exige formação, conhecimento e tecnologia de ponta para garantir qualidade à sua adequada execução.



Representação
artística do ritual
de cremação da
Grécia antiga

Outra diferença importante é que, antes, o segmento estava focado apenas nos rituais de passagem. Mas, atualmente, se reconfigurou em meio a inovações e tendências. As empresas criaram serviços que a população pode usufruir em vida por meio de clínicas de saúde, odontológicas e farmacêuticas, além de seguros. O objetivo é prolongar a saúde e o bem-estar dos usuários, não mais garantindo apenas procedimentos pós-morte.

Independentemente das melhorias do segmento, o agente funerário segue como um dos principais profissionais envolvidos nessa atividade. Ao olhar para diferentes regiões do globo, não é difícil identificar o seu papel de relevância, mesmo que nos primórdios mal fosse compreendido como uma profissão.

O segmento integra diversas outras frentes: administrativas, sociais e até mesmo psicológicas, quando diz respeito ao acolhimento de famílias enlutadas. É nessa complexa estrutura que o serviço funerário, em seu mais amplo aspecto, torna-se fundamental para a tranquilidade das famílias e para o desenvolvimento socioeconômico das comunidades.

Buscar a compreensão acerca de rituais fúnebres implica aceitar que a morte faz parte desse processo. Por mais óbvio que seja, não há como entender o segmento funerário sem ter a morte, enquanto ritual de passagem, como aspecto determinante das transformações sociais e espaciais das cidades. E, mesmo nos dias de hoje, abordar tal temática permanece sendo um tabu para muitos. Essa barreira encontra amparo quando olhamos para o passado.



O historiador Philippe Ariès conclui que esse é um fenômeno singular que nos remete a alguns aspectos imediatos: o Juízo Final, com a avaliação de nossa biografia; o corpo em decomposição; e o reconhecimento por meio de sepulturas e lápides.¹ O primeiro apontamento nos transporta a questões religiosas; o segundo apresenta a implacável perecibilidade de nossa biologia humana; por fim, o legado materializado em uma estrutura física que espera ser visitada.

Até o século XVIII, havia certa indiferença das famílias em relação aos corpos. Estes eram recolhidos pelas igrejas, que os preparavam e sepultavam dentro dos seus limites, em um local que passou a ser denominado de “cemitério”, palavra de origem grega (*koumetèrian*) que significa “dormitório”.

O destino daqueles que partiam tinha a ver com esse vínculo religioso, o que gerou impactos na composição dos meios urbanos. Assim ressaltou Ariès:

Apesar de sua familiaridade com a morte, os antigos temiam a proximidade dos mortos e os mantinham a distância. Honravam as sepulturas [...]. Mas um dos objetivos dos cultos funerários era impedir que os defuntos voltassem para perturbar os vivos.²

Cemitérios nos limites das igrejas, tradição do passado (Capela e Cemitério de Nossa Senhora do Rosário, em Caeté (MG), fundada em 1703. Crédito Patrícia Urias - Educação Patrimonial)



1 ARIÈS, Philippe. **História da morte no Ocidente**: da Idade Média aos nossos dias. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2012, p. 12.

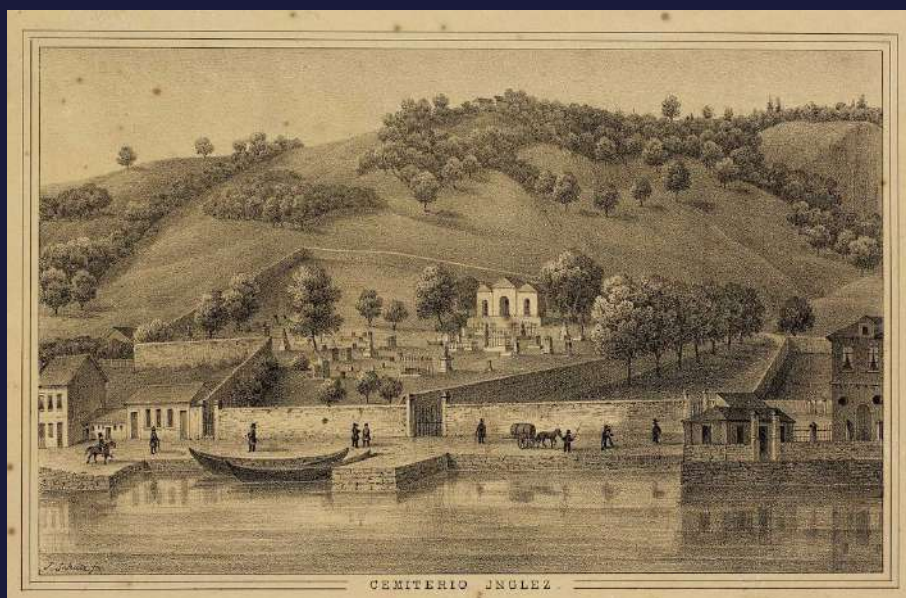
2 Ibidem, p. 41.



Ser enterrado nas igrejas era um privilégio resguardado a membros do clero, aos nobres e à elite. Os demais eram sepultados na área externa dos templos, quase sempre envoltos apenas em tecidos e dispostos em valas comuns. Não por menos, especialistas em saúde pública recomendaram que os cemitérios fossem construídos longe das aglomerações urbanas. Sem as técnicas atuais empregadas nos cuidados com os corpos, havia o perigo de contaminação cruzada. Por essa razão, afastar as lápides das igrejas tornara-se uma emergente necessidade sanitária.

No Brasil, a partir do surgimento das noções de higiene pública, em meados do século XIX, começaram a ser edificadas os primeiros cemitérios fora do perímetro das igrejas. E estes passaram a receber objetos sagrados, como estátuas de santos, basílicas e capelas, além de outros ornamentos. Com isso, ganharam a preferência dos cristãos no momento de enterrar seus entes queridos.

Considerado o primeiro do Brasil, o British Burial Ground, conhecido como “cemitério dos ingleses”, foi fundado em 1811. É particular, de origem protestante, e fica na Gamboa, bairro da cidade do Rio de Janeiro. Sua construção se deve ao fato de que, por serem protestantes, os primeiros ingleses que chegaram ao Brasil não poderiam ser velados ou enterrados dentro das igrejas católicas.



Tela retratando o Cemitério dos Ingleses, no Rio de Janeiro (BNDigital do Brasil)



Rara imagem do antigo Cemitério dos Ingleses (ou dos Estrangeiros). A foto foi feita por Militão Augusto de Azevedo em 1895 (Acervo IMS)



De um modo geral, o surgimento dos cemitérios públicos no país é fruto da lei que proibiu enterros em igrejas por volta de 1828. É o caso do Campo Santo, de Salvador, inaugurado em 1836. Mas a construção dos cemitérios só foi acelerada na década de 1850, quando o país viveu uma grave epidemia de cólera.

Entre os cemitérios mais antigos estão: São João Batista, criado em 4 de dezembro de 1852 na capital fluminense; Consolação, datado de 15 de agosto de 1858, que passou a atender os paulistanos; Cemitério Municipal São Francisco de Paula, que começou a funcionar no mês de janeiro de 1883 em Curitiba; além do Cemitério do Bonfim, inaugurado em Belo Horizonte no dia 8 de fevereiro de 1897.



Primeiro cemitério público de Santos (SP), o Paquetá. Sobre a entrada, no portal, a inscrição em latim significa: “Descansem em paz os que dormem eternamente”



DESCONTENTAMENTO

Toda quebra de paradigmas, seguida de mudanças, gera desconforto. Além da proibição do sepultamento nas igrejas, em alguns locais os governos entregaram o monopólio dos enterros a companhias privadas. Foi o que aconteceu em Salvador. Assim, motivadas tanto pelo aspecto religioso quanto econômico, em 25 de outubro de 1836, cerca de três mil pessoas participaram de uma manifestação contra a iniciativa.

Revoltado, o povo invadiu e depredou o cemitério do Campo Santo, fato que ficou conhecido como a Revolta da Cemiterada. A sede da empresa funerária responsável pelos novos sepultamentos foi apedrejada. Revoltas semelhantes ocorreram posteriormente em outros centros urbanos, como Rio de Janeiro e São Paulo.

Após a promulgação da Constituição de 1891, o Estado determinou que a administração dos cemitérios se tornasse responsabilidade dos Municípios. No entanto, o governo não disciplinou o serviço funerário. Essa determinação veio apenas em 1934, com a promulgação da Constituição durante a ditadura de Getúlio Vargas, período conhecido como Estado Novo. Assim previu a regulação:

Art. 113 - A Constituição assegura a brasileiros e a estrangeiros residentes no País a inviolabilidade dos direitos concernentes à liberdade, à subsistência, à segurança individual e à propriedade, nos termos seguintes:

[...]

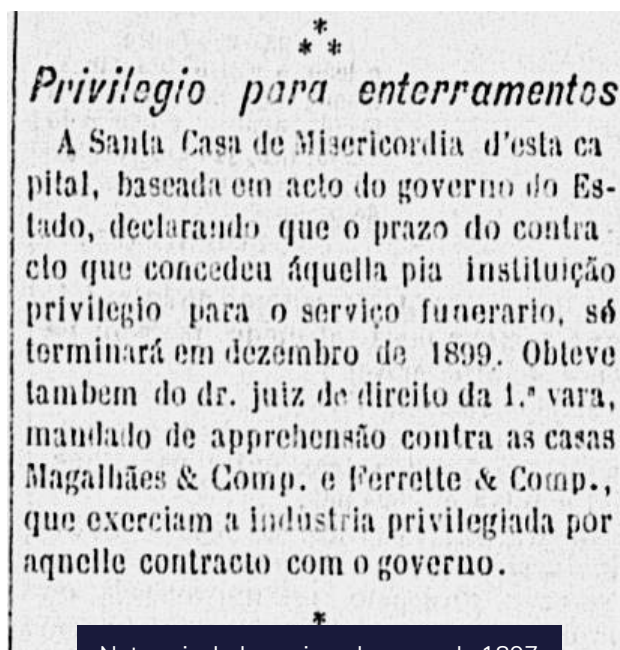
§7º Os cemitérios terão caráter secular e serão administrados pela autoridade municipal, sendo livre a todos os cultos religiosos a prática dos respectivos ritos em relação aos seus crentes. As associações religiosas poderão manter cemitérios particulares, sujeitos, porém, à fiscalização das autoridades competentes. É-lhes proibida a recusa de sepultura onde não houver cemitério secular.



Cemitério da Consolação, na cidade de São Paulo, no final do século XIX

A Constituição Federal de 1946 ampliou a organização do segmento, quando reconheceu duas frentes de atuação, uma caracterizada pelo serviço público e outra que previa a gestão privada em sua operação. Naquele contexto, aos municípios coube a discricionariedade (ou seja, a liberdade de ação administrativa, desde que dentro dos limites da lei) para determinar a modalidade de contratação: concessão, monopólio de autarquia ou regime de livre-iniciativa. Em ambos os casos, no entanto, o serviço não deixou de ser compreendido como público.

Durante aquele período, a complexa deliberalidade do ramo funerário no Brasil gerou um serviço quase sempre precário aos usuários. Embora houvesse livre concorrência, a preparação de corpos ficava restrita a poucas instituições.



Nota veiculada em jornal no ano de 1897



Cortejo fúnebre realizado pela Rodovalho Júnior & Cia, no Bom Retiro, bairro da cidade de São Paulo, em 1916



Em São Paulo, a Santa Casa de Misericórdia³ foi soberana nos enterros até o final do século XIX. Com novas regulações, a operação passou a ser administrada pela Rodolfo Júnior & Cia., que seguiu na posição até 1941. Em 1958, o prefeito da capital paulista, Adhemar de Barros, criou uma autarquia para assumir o controle das atividades. Assim, surgiu o Serviço Funerário de São Paulo.

O que ocorreu na capital paulista também se deu de forma simultânea em diversas outras localidades do país. Das igrejas aos cemitérios públicos e privados, o serviço funerário foi aos poucos sendo regulado por legislações que os municípios trataram de estabelecer. Mesmo assim, ao longo do século XX o serviço ainda era limitado, com dinâmicas bastante diferentes das que são conhecidas nos dias atuais.

RITUAIS DE PASSAGEM

Quando os enterros eram feitos nas igrejas, ainda era costume que os familiares promovessem extensos velórios em suas próprias casas. Fosse na sala, na cozinha ou até na varanda, o caixão era disposto para que conhecidos pudessem realizar os mais diversos rituais de passagem. Mesmo diante de condições fitossanitárias mais adequadas, levaria décadas para que as pessoas alterassem suas tradições diante da despedida dos entes queridos.

Aquele costume exigia grande empenho dos profissionais do ramo funerário, que, por vezes, precisavam garantir a preservação do falecido por vários dias. O serviço era feito por meio de profunda limpeza, aplicação de algodões em orifícios, corte de unhas, cabelo, maquiagem, além do borrifar de essências. O cheiro de velas espalhadas pelo ambiente selecionado para o velório também agia como “purificador” do ar.

66
O preparo de corpos é uma prática antiga, prevista por diversos manuais médicos do final do século XIX.

3 Em Portugal, quem primeiro exerceu certo monopólio desse serviço foram as Santa Casas de Misericórdia, ainda no século XVI. Aquela concessão era uma espécie de compensação pelo fato de a instituição de saúde ter prestado assistência médica aos soldados e marinheiros da coroa lusitana.



Se hoje existem técnicas mais modernas, como a tanatopraxia,⁴ o passado apresenta algumas hipóteses que incutiram certo exotismo à profissão de agente funerário. O preparo de corpos é uma prática antiga, prevista por diversos manuais médicos do final do século XIX. A *Terapêutica Brasileira*, escrita por Urias da Silveira em 1889, dizia que

[...] ao falecer um doente, o seu rosto devia ser coberto com uma toalha embebida em desinfetante a fim de que os líquidos cadavéricos entrassem em contato com o agente antisséptico. Ao se introduzir o corpo no caixão, deve-se forrá-lo com panos velhos molhados na solução, para evitar que durante o trajeto ao cemitério derrame-se no caixão os líquidos cadavéricos. Se os acompanhantes fossem senhoras ou crianças, em vez do ácido fênico, cujo cheiro é incômodo, se devia dar preferência à solução feita de ácido sublimado.⁵



Independentemente da precariedade, assim como hoje, no passado o velório e o sepultamento de personalidades eram tidos como grandes eventos. O registro mostra o momento em que o caixão do professor, pianista e maestro Luigi Chiaffarelli chega à sepultura, no cemitério da Consolação, na capital paulista, em 1923

4 Conjunto de métodos utilizados para conservar, embalsamar, higienizar, restaurar e cuidar da aparência de um corpo após a morte. Com o objetivo de prepará-lo para o funeral, os preceitos religiosos e legais são observados neste procedimento.

5 SILVEIRA, Urias da. **Terapêutica brasileira**: o tesouro do médico prático. Rio de Janeiro: B. L. Garnier, 1889, p. 87.



Os métodos seriam aprimorados, mas ainda visavam atender a um costume: velar o ente em casa. A ruptura com essa tradição só aconteceria de forma definitiva no início dos anos 2000, quando as vigilâncias sanitárias dos municípios brasileiros estabeleceram recomendações para evitar a proliferação de doenças infectocontagiosas — em todo caso, algumas cidades menores ainda resistem à mudança. Percebe-se, novamente, a presença do Estado na regulação de hábitos e costumes visando maior segurança às pessoas.

Os avanços só foram possíveis graças à modernização do serviço funerário, que passou a atender outras frentes para melhor conforto e comodidade dos seus usuários. Antes, as capelas mortuárias eram equipamentos públicos precários em muitos municípios. Hoje, empresas privadas do segmento investem para garantir uma nova percepção do serviço.

Esse processo de aprimoramento em infraestrutura ganhou impulso a partir dos anos 1990, quando planos foram sistematizados por meio de pagamentos de longo prazo. Este modelo inovador foi responsável por derrubar um tabu antigo: a dificuldade que as pessoas tinham de se preparar para a morte.

Do contexto nacional, que podemos categorizar como macro-história, avançamos para as realidades local e regional, naquilo que é estabelecido como micro-história. Invariavelmente, os costumes se moldaram às regulações gerais. Das constituições às leis municipais, os serviços funerários podem ainda ser interpretados a partir de seus territórios de atuação.

Assim como em outros segmentos, cada região vai estabelecer uma dinâmica diferente para responder aos mais variados perfis de públicos. No noroeste do Paraná, tem início a história do Grupo Prever, que é referência em assistência familiar. Como o empreendimento começa em Maringá, faz-se necessário compreender o avanço de sua história a partir dessa cidade.

66

**Os avanços
só foram
possíveis
graças à
modernização
do serviço
funerário.**

MARINGÁ: DA PRECARIEDADE À EXCELÊNCIA



Entregue em 1946, o projeto elaborado pelo urbanista Jorge de Macedo Vieira à cidade de Maringá destinou uma grande área ao cemitério municipal. A colonizadora da região, a Companhia de Terras Norte do Paraná, implementou aquela proposta, conforme comprova o levantamento aerofotogramétrico dos anos 1950, onde está demarcado o início da ocupação do campo-santo



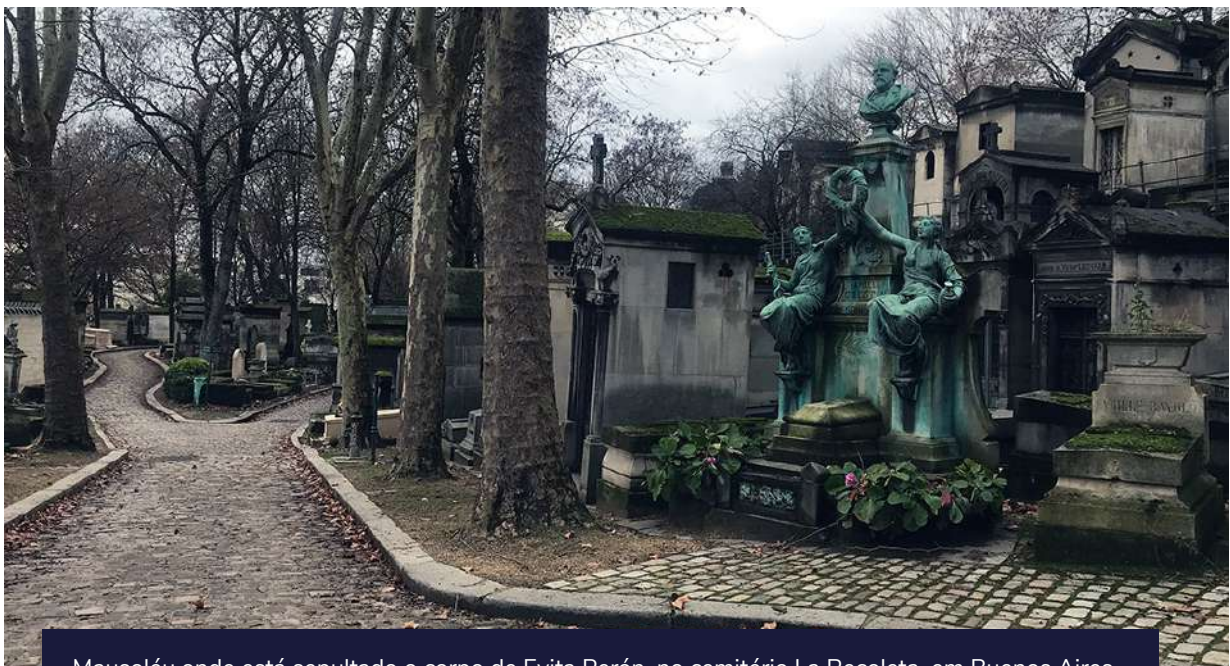
Alguns pesquisadores reconhecem os cemitérios como uma espécie de bairro. Separados por carneiras, quadras, ruas, jazigos, sepulturas e lápides, os seus habitantes são encontrados por meio de um endereço devidamente adquirido ou concedido por intermédio de benefícios diversos. Assim como nas cidades, nas necrópoles as moradas também são edificadas como uma espécie de representação de ascensão social.

Os cemitérios podem se tornar até atrativos turísticos. Tudo depende do investimento na arquitetura dos túmulos, das personalidades sepultadas e do misticismo criado em torno delas. Somado a isso, oferendas tendem a traduzir o reconhecimento legado por aqueles que se foram.

Quem vai a Paris, por exemplo, tem como opção visitar o cemitério do Père-Lachaise, um dos mais famosos do mundo e onde estão enterrados Jim Morrison (vocalista da banda The Doors); Fryderyk Chopin (músico polonês); Oscar Wilde (poeta irlandês), entre outros famosos. Em Buenos Aires, conhecer La Recoleta é uma aventura. O local é repleto de mausoléus de mármore, abóbodas e estátuas. Além disso, grandes personalidades argentinas estão enterradas lá. O túmulo mais famoso é o de Evita Perón, que foi primeira-dama do país.



Cemitério do Père-Lachaise, um dos lugares mais visitados de Paris



Mausoléu onde está sepultado o corpo de Evita Perón, no cemitério La Recoleta, em Buenos Aires



66

O urbanista Jorge de Macedo Vieira foi contratado para confeccionar o projeto urbano de Maringá.

Percebe-se, neste contexto, que a passagem não é mera despedida. A depender do credo e da religião, os que ficaram edificam, visitam e realizam a manutenção do espaço devido aos laços afetivos com aqueles que partiram. Embora sem a presença física, a conexão se torna material, por intermédio do local onde repousa o corpo.

Essa configuração em torno do ritual de passagem passou a exigir uma ampla gama de serviços. Não bastava apenas um espaço com vagas para depositar corpos. A regulação, por outro lado, não tinha condições de transferir a responsabilidade apenas aos municípios. Era preciso responder à demanda crescente do número de óbitos pelas cidades por meio de um modelo funcional e sistêmico. Dessa forma, os cemitérios foram incorporados aos projetos urbanos nascentes. Maringá é um bom exemplo disso.

A cidade é fruto de ampla proposta imobiliária que foi desenvolvida pela Companhia de Terras Norte do Paraná. Mesmo que a lei de uso e ocupação do solo não previsse à época, a colonizadora reservou áreas públicas aos futuros habitantes das cidades que estava criando. A historiadora France Luz foi categórica ao afirmar que, pelo norte e noroeste do Paraná, na área abrangida pela companhia:

As prefeituras municipais de todas as cidades tiveram à sua disposição quarteirões inteiros e lotes urbanos para a construção de edifícios destinados à administração, escolas, campos de esportes e terrenos para cemitérios [...].⁶

O urbanista Jorge de Macedo Vieira foi contratado para confeccionar o projeto urbano de Maringá. Com base nos princípios da cidade-jardim e a partir dos rascunhos elaborados pelos engenheiros Gastão de Mesquita Filho e Cássio da Costa Vidigal, diretores da colonizadora, apresentou uma proposta diferenciada para o território. O urbanista previu a ocupação por meio do sistema de zoneamentos que privilegiavam a topografia e a composição hierárquica de cada região da cidade. Embora já houvesse uma ocupação desse núcleo urbano, o crescimento socioeconômico seria potencializado a partir da implantação do projeto.

6 LUZ, France. **Maringá**: o fenômeno urbano em uma zona pioneira. Maringá, 1997, p. 47.



Macedo apresentou uma grande área no extremo sul da cidade para a instalação do cemitério, conforme apontou a arquiteta e urbanista Fabíola Cordovil em sua tese de doutorado “A aventura planejada: engenharia e urbanismo na construção de Maringá, PR, 1947-1982”, de 2010. Quanto à precarização do serviço, assim destacou Cordovil:

[...] o cemitério havia sido definido no plano de Vieira e já era utilizado antes da emancipação política do município. Porém, como atesta Antonio Mário Manicardi (2005), em entrevista, logo no primeiro dia da administração constatou-se que não havia meios materiais para proceder sepultamentos. Manicardi confirma a precariedade material da administração pública ao comentar o fato do primeiro sepultamento realizado sob a responsabilidade da Prefeitura de Maringá. Relata que, “Chegamos ao cemitério e encontramos quatro covas abertas. A Prefeitura de Mandaguari tinha levado o enxado, a pá. Não tinha mais nada”.⁷

A planta de 1948, do arquivo da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná e com escala 1:20.000, mostra em detalhes como os lotes urbanos (e parte dos rurais, à esquerda), estavam divididos. A partir do documento, a área da cidade somava 14,75 km²

7 CORDOVIL, Fabíola. **A aventura planejada: engenharia e urbanismo em Maringá, PR, 1947-1982**. Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo. São Carlos-SP, 2010, p. 171-172.



Maringá foi lançada oficialmente pela Companhia de Terras Norte do Paraná em maio de 1947. Meses depois, tornara-se distrito de Mandaguari (PR). De acordo com a documentação, o primeiro registro oficial de sepultamento data de 7 de junho daquele ano. Descrito por suas iniciais, H. P., trata-se de um homem que falecera aos 80 anos.

A gestão do cemitério ficou vinculada à sede administrativa, Mandaguari, até 1951. No final daquele ano, por meio da Lei estadual n. 790, Maringá, assim como diversas outras localidades no Paraná, foi elevada à condição de Município, elegendo seus primeiros vereadores e prefeito. Com a emancipação política, veio também a responsabilidade de coordenar os serviços públicos — dentre eles, a necrópole municipal.

É preciso dizer que, antes dessa fase que se abriu a partir da instalação do Município, os corpos dos habitantes locais eram enterrados em diferentes espaços: em Mandaguari; próximo a Paiçandu (PR), no espaço que ficaria conhecido décadas depois como “cemitério dos caboclos”; e, ainda, no atual distrito de Floriano, que tem um campo-santo mais antigo que o de Maringá.⁸

O Cemitério dos Caboclos, em Paiçandu, é um dos mais antigos da região



Embora tenha tido a sua área prevista no plano urbano de Jorge de Macedo Vieira, nos primeiros anos o cemitério municipal não seguiu uma organização interna. Não há documentos que atestem a sua ocupação ao longo dos anos 1950, mas é fato que a situação seria amenizada na década seguinte. Primeiro, durante a gestão do prefeito João Paulino Vieira Filho, que determinou sua organização,⁹ e, depois, por seu sucessor, Luiz Moreira de Carvalho.

⁸ Atualmente, o cemitério do distrito de Floriano não promove sepultamentos.

⁹ SCHIAVONE, Ademar. **Memórias de um bom sujeito**. Maringá, 2000, p. 23.



Coordenadas pela secretaria de Viação, Obras Públicas e Agricultura de Maringá, as intervenções causaram polêmicas por envolver a alteração do local dos túmulos. A imprensa apurou, na época, que uma parte da população chegou a acusar o prefeito João Paulino de profanação.

Como apurou Fabíola Cordovil, até então os túmulos vinham sendo construídos sem diretrizes prévias, sem ordenação. Segundo João Paulino, após a organização interna do cemitério, os túmulos seriam reconstruídos e os parentes dos finados indenizados, exceto aqueles que estavam enterrados em covas públicas e que não reclamassem seus direitos.¹⁰

A intervenção feita na gestão de Carvalho foi mais ampla e técnica, quando o arquiteto José Augusto Bellucci desenvolveu a urbanização da necrópole. Bellucci já havia elaborado outros projetos para a cidade, como o Grande Hotel Maringá (mais tarde, Hotel Bandeirantes), o Maringá Clube e a Catedral Nossa Senhora da Glória.

Foi então que o Cemitério Municipal de Maringá contou com a execução de propostas arquitetônicas e paisagísticas. Buscou-se apresentar um equipamento público com a característica de um cemitério-parque. Aquelas intervenções ocorreram nos anos 1960 e houve outras ao longo das décadas.

Na base da imagem é possível constatar a ocupação que vinha ocorrendo no cemitério municipal até o início da década de 1960



10 Entrevista de João Paulino Vieira Filho concedida ao historiador João Laércio Lopes Leal, no Projeto Memória da Prefeitura Municipal de Maringá, em 9 de novembro de 1993.



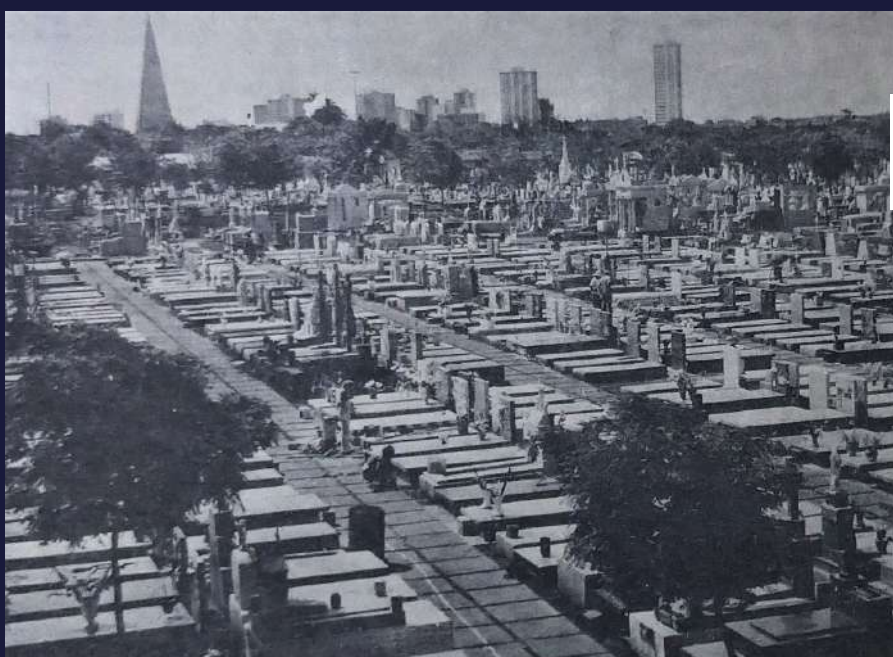
Planta do cemitério Municipal de Maringá. O cemitério municipal foi previsto no plano original de Maringá e elaborado pelo urbanista Jorge de Macedo Vieira



Interior do cemitério municipal após a reurbanização que se deu na gestão do prefeito Luiz Moreira de Carvalho, na segunda metade da década de 1960



Na diagonal superior esquerda, as imagens da década de 1970 ressaltam detalhes do projeto proposto por José Augusto Bellucci ao campo-santo de Maringá



Interior do cemitério municipal de Maringá em 1983



Maringá ganhou, em julho de 1985, o Cemitério Parque, empreendimento privado do empresário Eduardo Celidônio. Apresentou uma tendência que começava a ganhar espaço pelo Brasil: sem túmulos, os corpos passaram a ser enterrados em um gramado, em espaço descampado e com cerca de seis alqueires, onde lápides demarcam cada localização. O novo campo-santo foi construído às margens da avenida Alziro Zarur, na zona norte da cidade.

O jornal *O Diário do Norte do Paraná* noticiou, em 9 de novembro de 1986, que o Cemitério Parque foi “construído em estilo não convencional, já que não suscita uma imagem fúnebre, tem capacidade para 20 mil gavetas subterrâneas de sepultamento”. Cercado por um bosque, tem ar bucólico e sereno.



Uma nova Concepção em Cemitério

O CEMITÉRIO PARQUE DE MARINGÁ

Encontra-se em fase final de acabamento e está aberto diariamente, das 8 às 18 horas. Para visita pública. Venha conhecer! Um sistema moderno de cemitério instalado em uma imensa área verde.

O VELÓRIO, com toda comodidade, é o ponto alto desta obra em Maringá.

“Uma obra social para quem sabe que é preciso prevenir”
Localização: av. Alziro Zarur, 564
(final das av. Mandacaru e Mário Clapier Urbinati)

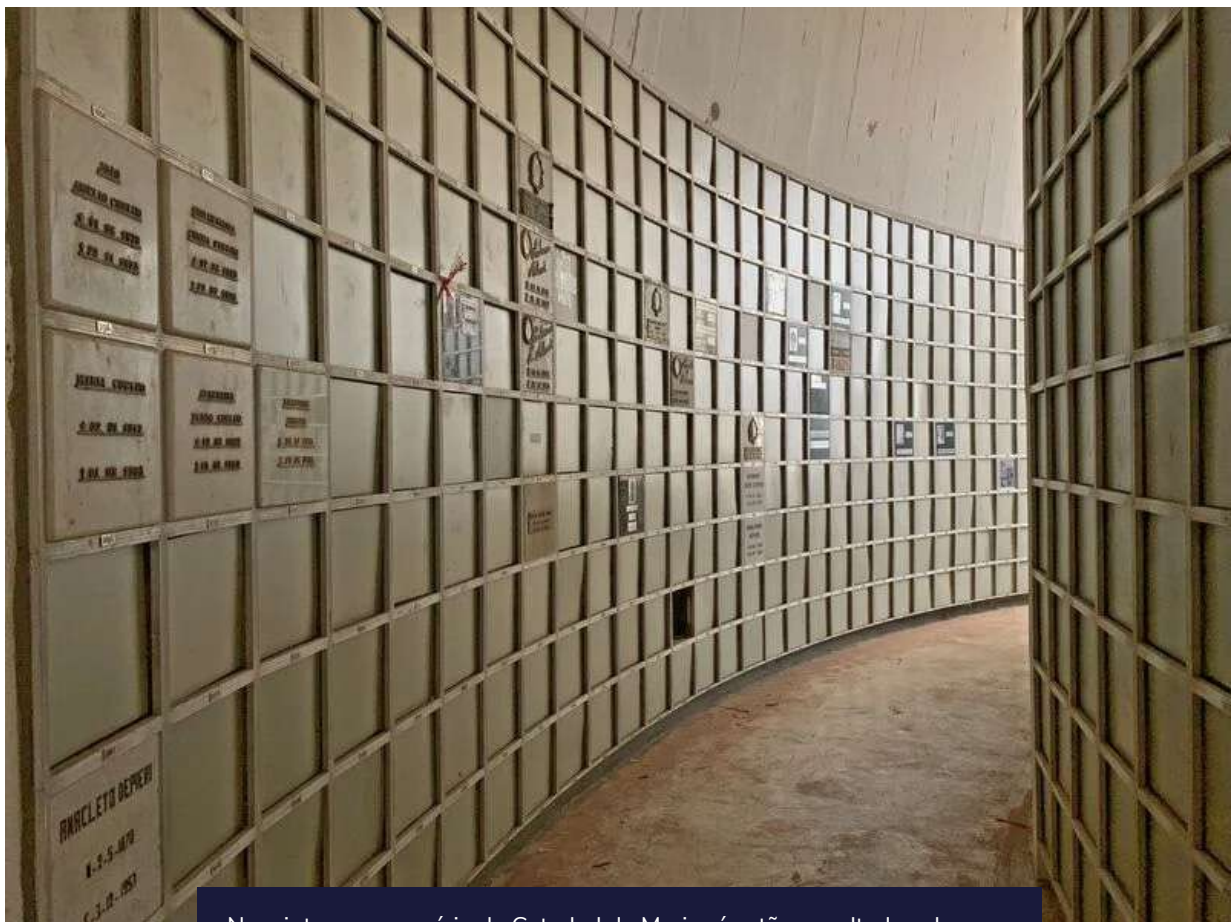
Propaganda do Cemitério Parque em *O Diário de Maringá* em 9 de novembro de 1986 - Lançado na década de 1980, o Cemitério Parque de Maringá demorou para cair no gosto da população (*O Diário de Maringá*, 9 nov. 1986)



Outro cemitério privado de Maringá está instalado na Chácara das Irmãs do Colégio Santo Inácio, onde freiras e padres estão enterrados. A propriedade leva o nome de Casa de Retiro Rainha da Paz e também é um ambiente para contemplação, envolto em natureza.

Mais um espaço resguarda falecidos na cidade. Trata-se da Catedral Basílica Menor Nossa Senhora da Glória. Em sua estrutura cônica há um cemitério vertical, uma cripta e uma sala anexa à cripta. O cemitério vertical, ou ossuário, fica no 10º andar da igreja e guarda ossos ou cinzas de maringaenses. No subsolo estão a cripta, onde são enterrados bispos; já a sala anexa à cripta é voltada para os párocos.

O mais recente empreendimento do gênero em Maringá é o Angelus Cemitério Vertical, que começou a operar em dezembro de 2020 e foi construído no Cemitério Parque. Adiante abordaremos mais detalhes dessa obra, que foi concebida dentro de um conceito totalmente inovador.



Na cripta e no ossuário da Catedral de Maringá estão sepultados alguns religiosos (Foto: Fabio Guillen, Portal GMC)



CAPACIDADE MÁXIMA

De tempos em tempos, o Cemitério Municipal chega próximo da sua capacidade máxima. Diversas estratégias são realizadas para atenuar o problema. Em junho de 1979, a prefeitura anunciou a transferência de aproximadamente mil restos mortais da parte mais antiga para a quadra B-11, área destinada às covas rasas. Sem caráter perpétuo e com custo reduzido, a cova rasa¹¹ é um tipo de sepultura geralmente utilizado para pessoas com baixo poder aquisitivo.

Em junho de 1992, Fernando Nascimento, então chefe do Cemitério Municipal, declarou ao *Diário do Norte do Paraná* que o campo-santo da cidade estava chegando a sua capacidade máxima. Mesmo diante de exumações que vinham sendo feitas desde 1975, por meio de operação regulamentada pelo Decreto municipal n. 100/84, o equipamento público estava saturado.

Para resolver a questão, em março de 1992, o município tentou adquirir o cemitério privado de Eduardo Celidônio por meio de permuta com 128 terrenos na área urbana de Maringá. Em meio a polêmicas, em junho daquele ano, o Poder Público viu sua proposta ser barrada na Câmara de Vereadores.



Em junho de 1992, a Câmara Municipal indeferiu a permuta do Cemitério Parque por terrenos públicos de Maringá (O Diário do Norte do Paraná)

11 Compreendida como uma espécie de apoio social aos mais necessitados, é uma modalidade de grande impacto ambiental, pois o corpo é depositado diretamente na terra. Não por menos, a partir de 2003, o Governo Federal, por meio do Conselho Nacional de Meio Ambiente, estipulou diversas responsabilidades aos cemitérios. Somado a isso, a fim de amenizar os impactos, o Rio de Janeiro lançou o jazigo social em 2013, que passou a ter uma estrutura de concreto. No imaginário popular, as covas rasas estão associadas à despersonalização do ente querido.



É importante esclarecer que a população não aderiu de imediato ao modelo apresentado pelo Cemitério Parque de Maringá. A iniciativa privada de Celidônio estimava comercializar por volta de mil gavetas subterrâneas no primeiro ano de operações. Contudo, segundo apontou seu proprietário, o número de interessados não passou de cinquenta.¹²

Com o fracasso nas vendas, Eduardo Celidônio se animou com a possibilidade de repassar a operação para a iniciativa pública. Mas, frustrados os planos, restou continuar investindo no negócio. A tendência de um cemitério privado em estilo americano seria aceita pelos maringenses anos mais tarde, em uma conjuntura de melhoria e maior qualidade nos serviços funerários, como veremos nas próximas páginas.

Em 2011, a Prefeitura anunciou que o local escolhido para o seu novo campo-santo seria entre o Jardim Liberdade e o Conjunto Requião. Em 2013, optou-se por outra área, nos fundos do novo Parque Industrial. Um ano depois, o Poder Executivo divulgou que havia tratativas para dar sequência a seu segundo cemitério em outro local, dessa vez na Estrada Pinguim, na zona rural. Nenhum dos projetos prosperou.

Com 255 mil m² de área total, em 2023 o Cemitério Municipal somava 35 mil sepulturas e 80 mil pessoas sepultadas. De acordo com a Prefeitura, no mesmo ano foram realizados por volta de 25 sepultamentos gratuitos para pessoas em situação de vulnerabilidade social, além de outros 130 viabilizados por meio da iniciativa privada aos mais necessitados.

Cerca de 70% das pessoas que falecem são de famílias que já possuem sepulturas. Mesmo assim, já no final de 2011 a imprensa noticiava que estava esgotada a capacidade para a instalação de novos túmulos. Por essa razão, nesse mesmo ano a Prefeitura suspendeu temporariamente a venda de sepulturas e anunciou a construção de 600 novas carneiras duplas e 1,2 mil gavetários verticais.

**Em 2023,
o Cemitério
Municipal
somava:**

**255 mil m²
de área total**

**35 mil
sepulturas**

**80 mil
sepultados**

12 Cf. *O Diário do Norte do Paraná* de 13 de março de 1993.



O jornal O Diário fez reportagem sobre o limite da capacidade do Cemitério Municipal

O SEGMENTO FUNERÁRIO EM MARINGÁ

Diante das emergentes benfeitorias executadas no Cemitério Municipal de Maringá e a implantação de um equipamento privado do gênero, torna-se inevitável discorrer sobre as empresas que atenderam o segmento funerário na cidade. De certa forma, elas desbravaram uma área ainda estigmatizada e vista como um serviço final, não o meio para a manutenção da vida, como é atualmente.

Seria impossível mapear todas as empresas que atuaram no segmento em âmbito local e regional. No entanto, algumas delas serão mencionadas aqui para demarcar a relevância que tiveram no aprimoramento desse serviço em Maringá. É possível que a concorrência fosse grande. A Lei municipal n. 281, publicada em 1963, é uma pista dessa hipótese. A legislação regulamentou o horário de exposição das vitrines funerárias, que ficou restrito aos dias de semana, das 8 às 18 horas.



Ao analisar as legislações que permearam as decisões municipais na década anterior, é possível perceber uma tentativa inicial de organização do segmento. Em 9 de março de 1957, a Lei municipal n. 10 autorizou a construção do necrotério, estrutura que mais tarde seria requalificada como Instituto Médico Legal (IML); em 14 de agosto de 1957, a Lei municipal n. 49 proibiu o translado de corpos sobre caminhões e caminhonetes dentro do perímetro urbano.

Em 8 de agosto de 1957, a Prefeitura autorizou a criação do cemitério em Água Boa, patrimônio vinculado ao município à época¹³ — pouco mais de um mês depois, permitiu que os demais distritos e áreas administrativas de seu território fossem dotados com campos santos próprios por meio da Lei municipal n. 65.

Em Maringá, um dos personagens mais lembrados do segmento funerário empresta seu nome à rua que passa em frente ao Cemitério Municipal. Primo Monteschio foi dentista, agricultor, piloto civil, vereador e comerciante. Ao lado da esposa, Ruth Martins, fundou a Serviço Social e Luto Funerária Maringá, uma das mais importantes da região no ramo.

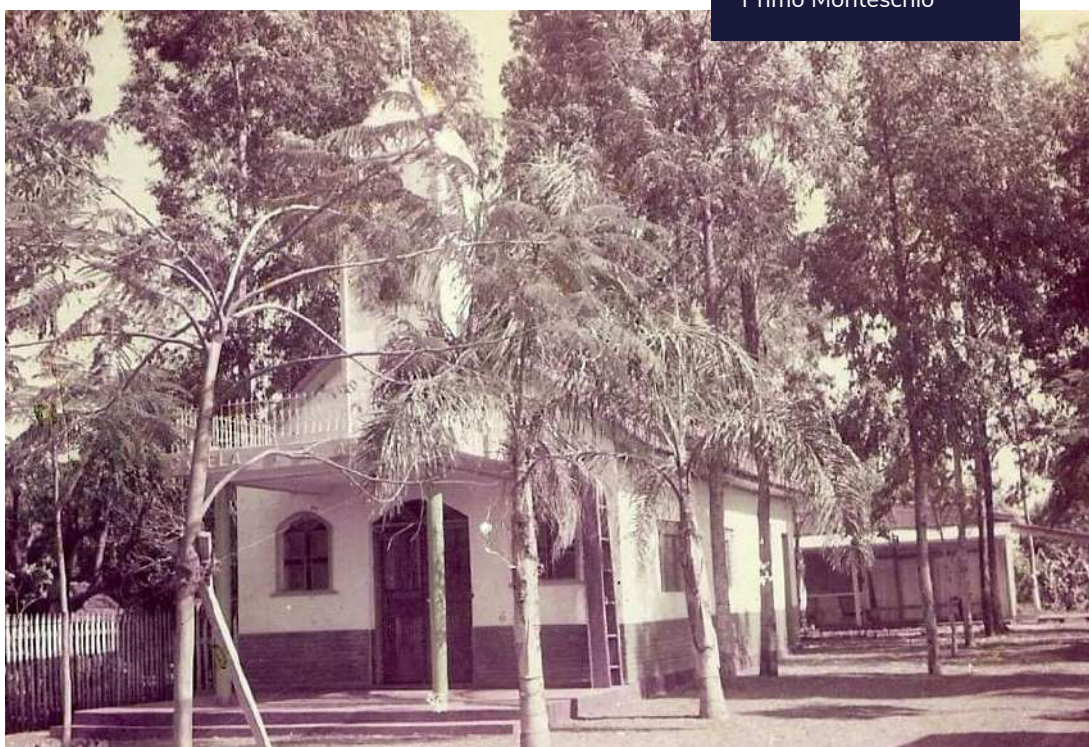
Primo Monteschio foi um dos empresários mais importantes do setor funerário em Maringá (O Jornal de Maringá, 18 de outubro de 1978)

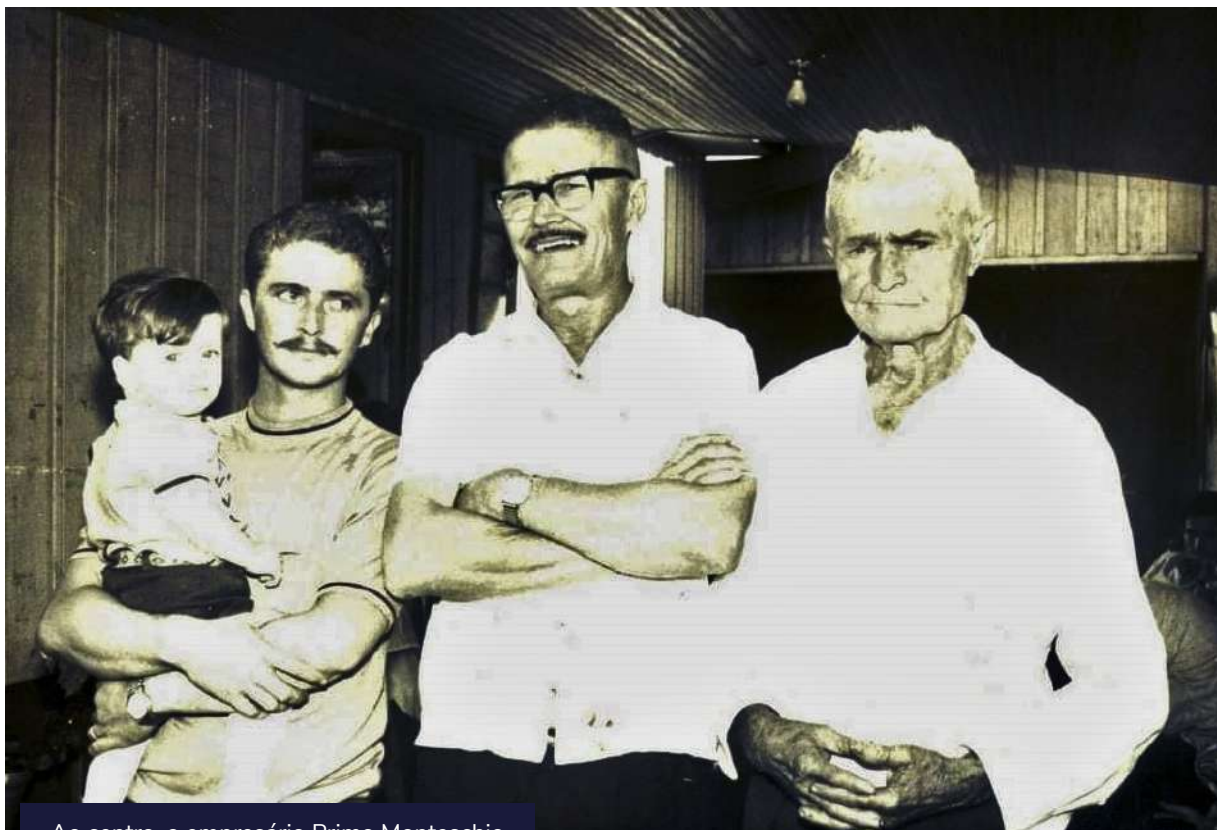


13 Hoje, Água Boa é distrito de Paiçandu.



Fotografias de 1975 mostram a funerária e a capela mortuária de Primo Monteschio





Ao centro, o empresário Primo Monteschio

A empresa chegou a contar com uma frota especial de traslado para todo o país, além de capela mortuária e necrotério particulares. A corporação ainda implementou o Plano Social Maringá, um avançado conceito para a época. Com baixas mensalidades, todas as classes sociais poderiam se preparar para o momento da morte de um ente querido.

Embora sua sede administrativa funcionasse na rua Santos Dumont, no centro da cidade, a capela mortuária da Funerária Maringá contava com localização estratégica. Instalada às margens da então rua Rio Bom,¹⁴ a estrutura ficava em frente à entrada principal do Cemitério Municipal. Não por menos, a corporação dos Monteschio acabou como a mais conhecida do segmento até os anos 1990.

14 Alterada pela Lei municipal n. 2.114/1987 para rua Primo Monteschio.

Organização
Funerária Maringá
(Revista Tradição,
novembro de 1982).
Em 1982, várias
empresas se uniram e
criaram a Organização
Funerária Maringá Ltda.

Em setembro de 1982, houve um dos primeiros movimentos para a unificação de empresas do ramo na cidade. Foi quando surgiu a Organização Funerária Maringá Ltda., que funcionou na avenida Brasil, n. 5.007. A Organização Funerária Maringá foi criada com o objetivo de “proporcionar o melhor atendimento à população maringaense e da região, oferecendo, face à redução de custos administrativos, funerais mais acessíveis e mais perfeitos”.¹⁵



15 Cf. O Diário do Norte do Paraná, de novembro de 1982.



O grupo foi composto pela Funerária Maringá, por meio de seus sócios Primo Monteschio e os filhos Álvaro, Agda, Sônia, Maria Inês, Ivan e Marcos; pela Funerária Magnus, também de propriedade de Álvaro Aparecido Monteschio; a Funerária Cidade Canção, coordenada por Ademir Sobral de Jesus e Mauro Sobral da Silva; a Funerária São Pedro, comandada por Gilberto Carlos Schibelbein; além da Funerária Sesf, de João Baptista Pessoa Pereira.



Fachada da Funerária Cidade Canção

Sócio de Reginaldo Czezacki hoje, Wilson Martins Marques tinha sociedade, na época, com Ademir Sobral de Jesus. Ele conta que um dos objetivos do grupo Organização Funerária Maringá era otimizar gastos. “Era muito complicado. Funcionava tudo meio junto, mas com pensamentos diferentes”. A união acabou não dando certo.

Outras funerárias surgiram na cidade, como a Nossa Senhora da Glória, fundada em março de 1983. De propriedade dos sócios Aristides Giacopini e Luiz Carlos Lamin, estava localizada na avenida Brasil, n. 2.108, na Vila Operária.



Funerária Nossa Senhora da Glória conta com carros novos e o melhor atendimento para Maringá e região.

Maringá e região ganham a Funerária N.S. da Glória

Contando com pessoas altamente capacitadas no ramo de serviços funerários e não fazendo parte de qualquer organização, já está funcionando para atender a toda Maringá e Região, a FUNERÁRIA NOSSA SENHORA DA GLÓRIA, uma nova opção para serviços funerários, principalmente por contar com o menor preço da região. A FUNERÁRIA NOSSA SENHORA DA GLÓRIA está funcionando na Avenida Brasil, 2108, na Vila Operária, tem telefone 23-0472 e conta com a direção de ARISTIDES GOMES DA SILVA, ARISTIDES GIACOPINI e LUIZ CARLOS LAMIN, além de uma equipe experiente de funcionários para dar um melhor e pontual atendimento aos clientes. A FUNERÁRIA NOSSA SENHORA DA GLÓRIA, conta com carros novos, plantão

legalização de documentos juntos ao INPS, Prefeitura, Cartório, Cemitério e Serviços diversos. Tem caixões dos mais simples aos mais luxuosos. Tem ainda avião para viagens rápidas e não cobra

taxa de quilometragem para serviços fora de Maringá.

FUNERÁRIA NOSSA SENHORA DA GLÓRIA - Avenida Brasil, 2108 - Vila Operária, Fone 23-0472.



Aristides Giacopini também faz parte da Diretoria da Funerária Nossa Senhora da Glória.



Luiz Carlos Lamin, diretor expediente na Funerária.

Funerária Nossa Senhora da Glória. O Jornal de Maringá aborda a criação da Funerária Nossa Senhora da Glória, em 16 de março de 1983



Muitas empresas operaram em Maringá entre a década de 1970 e o início dos anos 2000. Dentre elas, a Funerária Cruzeiro Ltda., na rua Santos Dumont; a Funerária e Floricultura Cidade Verde, na avenida Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira; além de diversas outras que se instalaram nas proximidades do cemitério, como a Funerária Comunitária.

Diversas regulamentações municipais orientaram o aprimoramento do segmento. Além de normatizações e da abertura de concorrência para concessão do serviço funerário, o Poder Executivo também criou órgãos de administração para melhor conduzir as atividades, como o Serviço Funerário Municipal e a Comissão Municipal do Serviço Funerário.

Com isso, medidas foram estabelecidas para que as empresas permissionárias proporcionassem maior conforto e respeito aos enlutados. São exemplos a Lei ordinária n. 6.947, de 2005, que obrigou o fornecimento de cadeiras de rodas para deficientes físicos, idosos e pessoas com dificuldades de locomoção; e a Lei ordinária n. 7.816, de 2007, que previa a disponibilidade de toldos para proteção contra intempéries climáticas.

Integrando o movimento que reconfigurou o serviço funerário de Maringá e, posteriormente, de outros estados do Brasil, estava o então Sistema Prever, precursor do Prever Sul (em processo de mudança para Grupo Angelus), empreendimento que começou com duas pequenas funerárias pelas mãos do empresário Reginaldo Czezacki.

66

**Diversas
regulamentações
municipais
orientaram o
aprimoramento
do segmento.**



CAPÍTULO 2

O DNA do maior grupo funerário do sul do Brasil

As cidades de Marília, no interior de São Paulo; Ponta Grossa e Maringá, no Paraná; Cuiabá, no Mato Grosso; e Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, são fundamentais para entendermos as origens do Grupo Prever Sul.

Três famílias se destacam nesta jornada e são responsáveis pelo DNA do empreendimento: Czezacki, no Paraná; Marques, no Mato Grosso e em São Paulo; e Bortolotto, no Rio Grande do Sul.

Um a um, vamos conhecer e acompanhar a jornada desses personagens que não pouparam esforços, criatividade, ousadia e visão de futuro para criar o maior grupo funerário do Sul do Brasil.

Ao lado deles, claro, centenas de colaboradores, desde os funcionários mais humildes até os mais diplomados, contribuíram com seu trabalho para o crescimento dos negócios, a satisfação dos clientes e a construção de uma marca forte.



Família Czezacki no final da década de 1960. Reginaldo aparece em pé, sobre a cadeira, ao lado dos pais, Aleixo e Rosália. Foi com o pai que Reginaldo aprenderia as primeiras lições de empreendedorismo

REGINALDO CZEZACKI: DESDE JOVEM, UMA VISÃO EMPREENDEDORA

O empresário Reginaldo Czezacki é a chave para entendermos o avanço do segmento funerário em Maringá e no Sul do Brasil. Mas, antes, vamos conhecer sua origem. O sobrenome Czezacki não existe no mundo. Tal grafia acabou surgindo por um equívoco do cartório, fato muito comum décadas atrás e que aconteceu durante o registro do pai de Reginaldo, Aleixo Sysak, descendente de poloneses.

Ao ouvir a pronúncia do sobrenome, o funcionário do cartório não entendeu e acabou fazendo o registro de Aleixo com a grafia Czezacki. Os avós paternos de Reginaldo foram Antonia Belniak, que faleceu durante o parto do seu filho Aleixo Czezacki (pai de Reginaldo). Seu avô Jose Sysak, marido viúvo de Antonia, casou-se posteriormente com Josefa Lipski, que criou Aleixo como madrasta. Os avós de Aleixo por parte de pai (bisavós de Reginaldo) foram Catarina e João Sysak. Os bisavós maternos foram Ian Lipski, nome austríaco, traduzido João Lipski, e Joshepa Colachenski Lipski. João e Joshepa partiram da Áustria rumo ao Brasil no final do século XIX.

O contexto de guerra na época — a Polônia havia sido invadida pelo exército austro-húngaro — fez com que o casal saísse da Europa pelo porto de Viena. Após desembarcar em Santos, a família instalou-se na Lapa, no sudeste do Paraná.

Situada a setenta quilômetros da capital, na região dos Campos Gerais, a Lapa foi fundada em 1769 e é uma das cidades mais antigas do estado. Sua origem deve-se à passagem de tropeiros que faziam as suas paradas naquele território. Inicialmente foi chamada de Freguesia de Santo Antônio da Lapa, quando estava sob a jurisdição da então “Vila de Curitiba”.



A mãe de Reginaldo, Rosália Lipski, nasceu em 1939 e também era descendente de imigrantes poloneses. Ao chegar ao Brasil, seus familiares formaram núcleos no Paraná, especialmente em Castro, Paranaguá, Curitiba e na Lapa, e ali começaram a ampliar suas famílias, com o nascimento dos filhos. Francisco Lipski e Maria Lipski, pais de Rosália, faziam parte da segunda geração nascida no Brasil nesses núcleos iniciais.

Os antepassados paternos de Reginaldo Czezacki acabaram se instalando em um vilarejo chamado Itaiacoca, próximo à Vila Velha e à futura cidade de Ponta Grossa (PR). Aleixo Czezacki, que viria a se casar com Rosália Lipski, nasceu nessa localidade. Josefa Dural, na época viúva, se casou com Jose Sysak, também viúvo, para criarem os filhos Aleixo, Ana, Leonor e Pedro Sysak, filhos do casamento de Jose Sysak com Antônia, e mais dois filhos de Jose e Josefa, Eugenia e João Dural. Criaram seis filhos ao todo. Como Josefa era irmã de Francisco Lipski, Aleixo e Rosalia foram criados como primos não sanguíneos. Assim se conheceram, ficaram próximos e se casaram.

Foi assim que surgiu a cumplicidade e futura união dos primos Aleixo Czezacki e Rosália Lipski. O casal teve sete filhos: Antonio Carlos, José Luiz, Ivo Nei, Marcos César, Alysson Francisco, Angelita e Reginaldo, que nasceu em 29 de abril de 1967 na cidade de Ponta Grossa.



Ponta Grossa em 1960. Foi nesta cidade que os pais de Reginaldo Czezacki se casaram e criaram os filhos

Ponta Grossa foi elevada a município em 1862. Localizada no centro do Paraná, a conhecida “Princesa dos Campos” teve acelerada expansão e atraiu muitas pessoas. Com a chegada dos trilhos da Estrada de Ferro, se tornou grande centro industrial. Segundo um relatório emitido pela gestão do prefeito Plauto Miró Guimarães, em 1968, a cidade somava 142 mil habitantes. Foi naquele cenário de efervescência que Reginaldo Czezacki cresceu.



Rosália Lipski, mãe de
Reginaldo, ainda criança

Em entrevista para este livro em fevereiro de 2024, o empresário falou sobre sua vida e sobre os negócios. Comentou, com humildade, que nos tempos de estudante sempre esteve dentro da média e, por incrível que pareça, “era péssimo em matemática”. Dois fatores foram importantes para que nunca reprovasse: a praticidade na busca por resultados (no caso da escola, por notas); além do fato de ser um comunicador diferenciado — atributos que mais tarde o auxiliariam na carreira como empresário.

O trabalho ao lado do pai também foi importante para o futuro de Reginaldo. Aleixo Czezacki¹⁶ atuou como motorista de transporte coletivo. Ingressou no mercado de frios e integrou a família na rotina desse trabalho. Como Aleixo tinha cursado apenas parte do ensino primário, Reginaldo começou a ajudar nas vendas aos 10 anos. Fazia contas, calculava o troco e, com isso, aprendeu a lidar com a clientela e a parte financeira dos negócios.

A rotina diária era intensa. Pela manhã, os filhos iam para a escola pública. Após o almoço, alternando entre si em cada dia, acompanhavam o pai na entrega dos frios pela cidade. A demanda fez com que Reginaldo começasse a dirigir a Kombi do pequeno empreendimento da família aos 12 anos.

16 Aleixo Czezacki faleceu em 1984, aos 61 anos. Foi homenageado com nome de rua em Ponta Grossa.



Ao atuar com o comércio, a família Czezacki acabou fazendo muitas amizades. Reginaldo relata como se dava o encerramento do turno de trabalho: “o último estabelecimento em que a gente passava, em frente ao Batalhão de Infantaria Blindado (13 BIB - Exército Brasileiro), era o Bar da Mara, uma senhora muito carinhosa. Ela nos dava os pasteis que sobravam das vendas do dia. Para nós aquilo era top”.¹⁷

A venda de frios rendeu frutos e Aleixo Czezacki construiu a casa da família. Como era o costume entre os pequenos comerciantes que prosperavam à época, ampliou os negócios e inaugurou um pequeno estabelecimento em dezembro de 1979. Localizado na rua Rodrigo Octávio, na Vila Marina, em Ponta Grossa, o empreendimento foi nomeado Mercadinho Zum Zum.

“Tínhamos um mix diversificado, que ia de feijão a granel até passarinhos e gaiolas”, lembra Reginaldo. Ele passou a administrar o comércio com 16 anos, ao lado da mãe, Rosália. “Era preciso saber o preço de tudo porque na época não tinha etiqueta. Por ser em um bairro, até que era um mercado grande.”



À direita, o Mercadinho Zum Zum, fundado por Aleixo Czezacki em 1979, na cidade de Ponta Grossa

O Mercadinho Zum Zum tinha uma boa clientela, que era potencializada pela Rede Ferroviária Federal S/A, a RFFSA. “Eram 300 compras e pedidos por mês feitos apenas pelos funcionários da ferrovia. Faturávamos mais que muitos mercados de porte médio”, reforça Reginaldo, destacando a prosperidade que o estabelecimento trouxe para a família.

17 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



A ENTRADA NO RAMO FUNERÁRIO

Mesmo menor de idade, Reginaldo Czezacki ia para a escola de carro. Inclusive, dava carona para muitos amigos e até professores na Kombi da família. Passados três anos à frente do mercado, acabou surgindo uma inusitada oportunidade em sua vida. O irmão, Ivo Nei, que se mudara para Curitiba a fim de tentar o vestibular para Medicina, não havia obtido sucesso.

Com a necessidade de pagar seu aluguel, Ivo Nei começou a trabalhar na Funerária Paranaense, que pertencia a um primo. “Ele viu como era o ramo, voltou para Ponta Grossa e me convidou para montar uma funerária!” Em abril de 1985, eles abriam a Funerária São Francisco de Assis.

Os irmãos Czezacki iniciaram o negócio com dois veículos: a Kombi do mercado e uma Caravan. Mas não foi uma decisão simples ingressar em um segmento que era ainda muito estigmatizado. Buscando na memória os primeiros passos tomados, Reginaldo relata que foi até o Instituto Médico Legal para conhecer os trâmites da nova empresa.

“O motorista de um fusca bateu em um caminhão que cruzara a via com o sinal fechado. Ele morreu. Olhei o corpo e achei que aquele trabalho não era para mim”, admite o empresário. Os dois irmãos dividiram as funções. Reginaldo continuou no mercado e Ivo Nei ficou na funerária.

Sem conhecimento e nem capacitação, Ivo Nei e Reginaldo Czezacki contrataram profissionais de Curitiba, que ensinaram a eles as técnicas para que pudessem executar os trabalhos da maneira mais adequada possível. Reginaldo trabalhava de dia e estudava à noite. Prestou vestibular para a primeira turma de Processamento de Dados de Ponta Grossa, em 1984. Não passou.

Como não teria a chance de cursar a faculdade, aceitou a proposta do irmão de abrir uma nova funerária. Ficaria uma para cada um. O projeto daria independência a Reginaldo, que poderia sair da sociedade do mercado da família. O seu primeiro investimento foi a aquisição de uma Caravan branca. O vendedor, sabendo a destinação do veículo, sugeriu que o nome da funerária fosse Bom Pastor. A nova empresa foi aberta em fevereiro de 1986.

66
**Ele viu
como era
o ramo,
voltou
para Ponta
Grossa e me
convidou
para
montar
uma
funerária!**

Reginaldo Czezacki



66

Eu parava na estrada para dormir uma hora com o defunto atrás do carro.

Reginaldo Czezacki

Ainda jovem, Reginaldo recebeu sua primeira lição. Ele adquiriu a Caravan de forma parcelada. A certa altura, não teve dinheiro para pagar a prestação e procurou o vendedor para dar satisfação e pedir prazo. O credor gostou da atitude do jovem. “Ele me disse que o importante foi eu ter ido lá para justificar o atraso. E me deu a possibilidade de pular aquele mês e pagar somente no próximo. Foi um aprendizado para mim.”

Quando os irmãos Czezacki abriram as suas funerárias, havia uma dinâmica estabelecida no município, a qual se convencionou chamar de “plantões de atendimento”. Ou seja, a cada sete dias trocava-se a empresa que prestaria serviço nos casos de mortes violentas ocorridas em Ponta Grossa. Quanto aos demais tipos de óbitos, mesmo naquela época, a concorrência era aberta e acirrada.

Durante esses plantões de intenso movimento, Reginaldo só tinha um funcionário na Funerária Bom Pastor. A esposa, Helena, com quem havia se casado em 1987, também auxiliava nos negócios. Morando ao lado da empresa, em um apartamento alugado, eles ficavam de prontidão para atender qualquer ocorrência.

“Era um serviço atrás do outro. Não havia pista dupla e atendíamos muitas mortes que ocorriam pelas estradas da região”, ressaltou. Durante os plantões, enquanto ele viajava, Helena levava um colchão e dormia no depósito de urnas. “Eu ficava para atender as ligações telefônicas de enfermeiros, plantonistas da central funerária e familiares. Era tudo muito amador, e o Reginaldo nunca se conformou com isso”, pondera ela.

O empresário era irrequieto. Segundo Helena, quando ainda estava grávida da primeira filha, Julyana, o marido cogitou uma mudança para Matupá, no Mato Grosso. “Uns vizinhos dos pais dele tinham ido garimpar ouro e voltaram com muito dinheiro. Ele vislumbrou uma funerária naquela cidade, pois diziam que havia muitas mortes por conta do garimpo. Eu me recusei a ir. Queria ganhar minha filha em um hospital e lá não tinha.” Diante dos argumentos da esposa, Reginaldo desistiu da mudança.

Durante a semana do rodízio em que seria a vez de sua funerária atender, dependendo do número de mortes, a rotina exigia muito. “Lembro uma vez que fiquei três dias trabalhando direto, entre viagens de idas e voltas. Eu parava na estrada para dormir uma hora com o defunto atrás do carro. Precisava descansar para poder continuar o trajeto. Não aguentava de sono”, destacou o empresário.



ENTRE FLORES E FUNERAIS, O CASAMENTO

Ainda estudante, Helena passava com frequência em frente à Funerária Bom Pastor. A jovem despertou a atenção de Reginaldo Czezacki, que, buscando conquistá-la, começou a lhe entregar uma rosa sempre que a via. Mas a aproximação dos dois aconteceu de forma inusitada.

Helena estava participando de uma peça teatral na escola onde cursava o antigo terceiro colegial. E ficou encarregada de conseguir um caixão. A estudante não teve dúvidas de onde emprestaria a urna. Porém, não foi da forma que ela imaginou.

“Para minha surpresa, ele cobrou aluguel. Disse que o valor era para comer uma pizza. Só que ele nem me convidou”, relembra, bem-humorada. Mesmo assim, Helena gostou do jovem, que “usava bigode para apresentar uma aparência mais velha”. Ela ressalta que ele era novo, mas muito maduro.

A relação foi rapidamente convertida em namoro. Para a impressionar, Reginaldo buscava a namorada em um Puma que emprestava de um amigo. Após algum tempo, Helena ficou grávida. “Eu não tinha conhecimento como os jovens têm hoje. Era reservada ao extremo. Quando falei que estava grávida, o Reginaldo teve a maior maturidade possível. Ele foi parceiro desde o começo.”

Inicialmente, o namorado pensou que os dois pudessem fugir para se casar em outra cidade, fato comum na época. O irmão, José Luiz, morava em Cascavel e o plano era que fossem para aquela cidade. Mas José Luiz aconselhou que tudo fosse feito no modo tradicional. Assim, Reginaldo pediu a mão de Helena aos pais dela, Arlete da Luz Aparecida Rodrigues e Vicente Rodrigues. Estrategicamente, só a mãe ficou sabendo da gravidez naquele momento.

Helena diz que ainda não tinha experiência em administrar uma casa. Foi Reginaldo, por exemplo, quem a ensinou a cozinhar. “Quando fui preparar arroz, perguntei quando ia estourar”, recorda, rindo.

Na sequência, Helena também passou a trabalhar na empresa do marido.



Reginaldo e Helena se casaram em 1987



O atendimento médio da Funerária Bom Pastor era por volta de dez a quinze óbitos ao mês. Além do translado do corpo, era feito o preparo para a despedida. “Fazíamos um tamponamento simples. Era só pôr algodão nos orifícios, além de dar banho e barbear”, explica o empresário. Se houvesse necessidade de embalsamento, era o IML que fazia.

Os hábitos eram bastante diferentes naquele período. Entre os profissionais do ramo, era considerado ofensa tocar em cadáveres com luvas. Quando ajudava no preparo dos corpos no IML, Reginaldo ficava com as mãos cheias de sangue. Com a falta de conhecimento e qualificação, tais práticas colocavam em risco a saúde dos profissionais. Os estigmas, em certo ponto, encontravam justificativas em meio à precariedade do segmento.

“Atendemos a família de uma vítima de AIDS/HIV, enfermidade ainda desconhecida naquele tempo. Diziam que o caixão tinha que estar lacrado e isso fez com que muitas pessoas fossem ao velório apenas por curiosidade”, contextualiza Reginaldo. Somente depois é que ele tomou consciência sobre os perigos do vírus e a importância do manuseio com proteção.

O trabalho era tão grande durante os sete dias de atendimentos do plantão que na semana seguinte a equipe da funerária aproveitava para descansar. O faturamento era alto em face da demanda. “Era outra realidade”, esclarece o empresário.

Dependendo da causa da morte, o funeral era custeado pelo DPVAT.¹⁸ Criado em 1966 por meio do Decreto-Lei n. 73, o seguro tornou-se obrigatório para proprietários de veículos devido aos riscos existentes, em especial para pedestres. O prêmio nesses casos tinha valores bastante significativos, e era necessário para cobrir os altos custos envolvidos nos processos, tratamentos e recuperação pós-acidente.

Helena comenta que Reginaldo “sempre foi muito humano” e que, quando havia óbito de pessoas sem parentes, ele fazia o atendimento do serviço como se estivesse pago. “Durante um plantão, acharam uma senhora morta. Era noite. Ele buscou o corpo, pôs na urna e providenciou o enterro no dia seguinte. Algum tempo depois, a família da mulher telefonou e agradeceu pelo funeral.”

18 Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres.



Reginaldo ainda não tinha abandonado a ideia de abrir uma funerária em outra cidade. “Todas as manhãs de domingo a gente assistia ao programa GEPN (Grandes Empresas, Pequenos Negócios). O Reginaldo viu uma reportagem sobre Novo Hamburgo, onde havia muitas fábricas de calçados. Ele foi até lá, gostou e voltou depois para abrir uma funerária na cidade”, narra Helena Czezacki.

NOVO HAMBURGO: LIÇÃO PARA A VIDA



Novo Hamburgo experimentou altas taxas de crescimento nos anos 1980. O registro mostra a cidade rio-grandense no início da década seguinte

Reginaldo Czezacki se mudou para Novo Hamburgo, no interior do Rio Grande do Sul. Nesse território, sofreria o primeiro revés de sua trajetória empresarial. Seu principal concorrente era a Funerária Krause, empreendimento tradicional. Fundada em 1922, dominava o segmento devido à qualidade no atendimento e no serviço prestado. Perante o óbito, não havia dúvidas, era a preferida das famílias locais.

Inserindo-se em um segmento complexo e competitivo, bastante diferente do que havia vivenciado nos Campos Gerais, Reginaldo Czezacki perdeu parte de seu patrimônio e ficou imerso em dívidas. Para compreender o contexto daquela reviravolta em sua trajetória empresarial, faz-se necessário compreender o contexto da época.



O ano era 1989 e o Brasil vivia um período de crise que era fruto de diversos planos econômicos frustrados. Pouco tempo depois, as instituições públicas enfrentariam instabilidades que resultariam no *impeachment* de Fernando Collor de Mello, primeiro presidente eleito após a promulgação da Constituição Federal de 1988 e que era acusado de esquemas de corrupção.

Havia retração do mercado, impactado pelas altas taxas de juros e inflação galopante. Como consequência, empresários experientes buscavam proteger e blindar seus negócios e seus patrimônios. Não era o momento para expansões ou investimentos substanciais. Era preciso resguardar-se diante da tempestade. Aquela lição seria dura e crucial na vida de Reginaldo Czezacki.

Em todo caso, o empresário não estava satisfeito. Apesar do bom rendimento mensal, ele avaliava que precisava encontrar meios para a expansão dos negócios. “Eu sempre pensava como iria crescer e progredir se ficasse em Ponta Grossa”, ressalta.

Reginaldo pesquisou outras regiões com potencial para uma nova funerária. Quando viu uma reportagem sobre Novo Hamburgo, acreditou que poderia crescer junto com o lugar, que estava em franco desenvolvimento.

Considerada a Capital Nacional do Calçado, a cidade havia experimentado vertiginosa expansão populacional devido à intensificação desse segmento industrial. Segundo dados do IBGE, em 1980 havia 136 mil pessoas no município. Em 1996, passou de 225 mil habitantes. O incremento de 66% no número moradores também gerou impactos negativos, como o aumento na taxa de criminalidade.

Dados da Secretaria de Justiça e Segurança do Rio Grande do Sul indicaram os dez municípios gaúchos mais violentos em taxas de homicídios em 2002. Com 29,15%, Novo Hamburgo liderava a lista. Porto Alegre, capital com uma população quase seis vezes maior à época, apresentou um índice de 19,30%.¹⁹

19 PANERAI ARAÚJO, Margarete; MÜLLER DE QUEVEDO, Daniela; HOPPE, Luciana; JANSEN, Suzel Lisiana; REBELO HOFSTATTER, Cássia. Violência urbana em Novo Hamburgo: notas introdutórias. **Ciências Sociais Unisinos**. São Leopoldo: Universidade do Vale do Rio dos Sinos, v. 44, n. 3, p. 199-207, set.-dez. 2008.



Na esperança de ampliar seus negócios, Reginaldo avaliara que Novo Hamburgo, distante pouco mais de quarenta quilômetros de Porto Alegre, seria ideal para atingir seu objetivo. Juntou algumas economias que havia feito em sua terra natal e se mudou para o Rio Grande do Sul.

A filha de Reginaldo e Helena, Julyana, havia nascido em 8 de abril de 1988. Por isso, Helena preferiu continuar em Ponta Grossa. Em pouco tempo, seu marido entendeu que a cultura de Novo Hamburgo era diferente. “As pessoas tinham acesso a armas e realmente andavam armadas”, principalmente devido à proximidade com a fábrica da Taurus, localizada no Distrito Industrial de São Leopoldo, a poucos quilômetros dali.

Ao chegar à cidade, alugou um imóvel e instalou a Funerária Novo Hamburgo. Sem avalista, encontrou amparo em um fabricante de caixas para calçados. Esse mesmo empresário também viabilizou uma linha telefônica ao novo inquilino. Ao contrário do que se vivencia nos dias atuais, o acesso aos tradicionais telefones fixos era caro e sua instalação demandava tempo.

Para tracionar a empresa, Reginaldo levou um parceiro de Curitiba que já conhecia o segmento funerário. O sócio ficou com 10% do negócio que estava surgindo e levou sua família para o Rio Grande do Sul. Juntos, montaram uma equipe para auxiliar nos serviços.

Na época, ao contratar trabalhadores eram raras as empresas que buscavam por antecedentes e referências, sobretudo na área funerária, onde poucos desejavam ingressar. Não havia preocupações trabalhistas e legais. As oportunidades eram dadas para aqueles que desejavam dedicar-se ao negócio. E este conjunto de fatores contribuiu para que Reginaldo e o sócio tivessem sérios problemas.

Um dos funcionários levava eletrodomésticos e outros itens estranhos para o barracão da funerária durante a noite. Quando os sócios perceberam as movimentações suspeitas, descobriram que o colaborador praticava assaltos nas madrugadas e vinha escondendo os itens furtados na empresa.

66

**As
pessoas
tinham
acesso a
armas e
realmente
andavam
armadas.**



A saída foi demitir o funcionário, fato que não foi bem recebido. O receio dos sócios é que, ao retornar na empresa para fazer o acerto, ele quisesse tirar satisfações. Pelas características da cidade e pelos fatos envolvidos, o risco de os ânimos se exaltarem era iminente durante o encontro.

No dia do acerto, Helena Czezacki estava em Novo Hamburgo visitando o marido. Ela foi até a empresa com ele e ficou no carro. Reginaldo alertou a esposa sobre os riscos da reunião e recomendou que, se ela percebesse alguma situação anormal, deveria voltar para Ponta Grossa imediatamente. Helena conta que foram momentos de muito nervosismo:

O Reginaldo estava tenso. Ele conseguiu uma arma e disse que, dependendo do teor da conversa, poderia matar ou morrer. Vi quando o ex-funcionário chegou e deixou um comparsa armado no carro. Eu estava um carro atrás, com a Julyana, bebê de colo, dormindo. De repente, saem os dois de lá, vivos. O Reginaldo entrou apressado no carro e disse que iríamos embora naquele dia. Abandonamos a empresa e a cidade.²⁰

Após pouco mais de um ano em Novo Hamburgo, Reginaldo deixou a cidade com um sentimento de derrota. Ele regressava do Rio Grande do Sul com um carro e dois jogos de paramentos de preparo de corpos, além de dívidas.

Na viagem de volta para Ponta Grossa, o casal instalou um colchão sobre os paramentos para que a filha pudesse dormir e ficar mais confortável durante o percurso. A família passou por Gramado, que começava a despontar como destino turístico. Sem condições financeiras, não puderam sequer comprar um chocolate.

Em Ponta Grossa, onde haviam mantido a Funerária Bom Pastor e sua casa própria, teriam condições de recalibrar a rota empreendedora. Helena lembra que foi uma fase difícil, mas que Reginaldo tinha certeza de que iria pagar todas as contas que haviam ficado para trás. “Ele sempre olhava para o futuro”, ressalta ela. Mas este futuro tão sonhado demorou alguns anos para chegar.

20 Entrevista de Helena Czezacki concedida a Miguel Fernando em 14 de março de 2024.



MARINGÁ: MOMENTO DE RECOMEÇAR



Maringá, cidade aonde Reginaldo Czezacki chegou em 1991.
Os registros são de 1989



Algum tempo depois de retomar a gestão da Funerária Bom Pastor, no Paraná, Reginaldo Czezacki soube de duas empresas do segmento que estavam à venda em Maringá, no noroeste do estado. De imediato, venceu os pouco mais de 300 quilômetros para conhecer as funerárias Maringá e Magnus, que eram administradas por Álvaro Monteschio.

Era dezembro de 1991. Reginaldo, então com 24 anos, conhece a jovem cidade, então com pouco mais de quatro décadas, mas com um desenvolvimento impressionante. O país continuava a viver momentos de crise e recessão econômica e, localmente, o segmento funerário passava por um período de sucessão empresarial. Abriam-se, portanto, condições para novas oportunidades e para a modernização dos serviços.

O empresário pesquisou rapidamente o segmento em âmbito local. “Vim, olhei, visitei as estruturas e analisei o preço dos serviços da Prefeitura, que era tabelado. Um bom preço.” Satisfeito e otimista com as possibilidades de se instalar na região, recebeu a proposta para adquirir as duas empresas da família Monteschio.

Retornando a Ponta Grossa, Reginaldo apresentou a oportunidade ao irmão. Ivo Nei entrou como sócio. Pagou uma parte em dinheiro e outra com alguns carros. Reginaldo colocou sua própria casa à disposição do negócio. Juntos em nova empreitada, ainda assumiriam as dívidas pendentes dos empreendimentos na nova cidade.

As razões pelas quais os Monteschio resolveram vender parte dos negócios da família não são claras. De toda forma, após tratativas, o negócio foi fechado e os irmãos Czezacki passaram a responder pelas funerárias Maringá e Magnus. Com o tempo, os dois chegaram a um acordo. Reginaldo ficou com as duas funerárias recém-adquiridas e Ivo Nei com as duas de Ponta Grossa.

Para pagar o caminhão da mudança para Maringá, Reginaldo usou o talão de cheques da empresa de Novo Hamburgo, onde não havia fundos. “Naquele tempo, o cheque demorava uma semana para ser compensado. Assim, quando caísse e me cobrassem, eu já teria dinheiro para pagar”, explica.

Quando a mudança da família chegou, o empresário estava totalmente sem dinheiro. “No primeiro dia na cidade, um agente do serviço funerário da Prefeitura, Valdenir José Milles, pagou as marmitas para que eu, Helena e um funcionário pudéssemos almoçar”. Quando melhorou sua condição financeira, ele devolveu a retribuição com sua amizade e uma duradoura parceria.



“Nunca tive vergonha de quebrar, de não ter dinheiro. Mas sempre pude reparar todas as dívidas que contraí”, ressalta Reginaldo. As dificuldades vinham de todos os lados. Durante entrevista que concedeu à rádio Jovem Pan Maringá em outubro de 2023, ele recordou a percepção que teve sobre o clima da cidade assim que chegou em 1991:

Fazia um calor muito intenso naqueles tempos, principalmente em dezembro. Tanto que eu usava um ventilador com uma toalha molhada em cima para conseguir dormir. A região de Ponta Grossa era fria. Lá só usávamos ar-condicionado no quente.²¹

Em Maringá, Reginaldo Czezacki alugou um apartamento na rua Fernandes Vieira, esquina com a avenida Itororó, no Condomínio Residencial Maria Pia. “Perto do Bosque II ficava o frigorífico [Central], que gerava muito mal cheiro. Havia apenas uma via na avenida Itororó, com a mata sem cerca e macacos circulando livremente”, ressaltou.

Entrada do Frigorífico Central, que ficava próxima à residência da família Czezacki. A indústria gerava mal cheiro, que incomodava os moradores da região



Eram sete as empresas que atendiam o serviço funerário do município: a Organização Funerária Maringá, Magnus, Monteschio, Cidade Verde, Funerária Glória, Funerária Comunitária e Funerária Sesf. Inclusive, foi o proprietário da Funerária Cidade Verde, David Alves dos Santos, que gentilmente avalizou o aluguel do apartamento da família Czezacki.

21 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida à Jovem Pan Maringá, em outubro de 2023.



Ao estruturar as empresas adquiridas em Maringá, Reginaldo tomou uma decisão que seria fundamental no futuro. Ele manteve como funcionário o jovem Edilson Carlos Lanzoni, que tinha apenas 16 anos. Órfão, ele fora acolhido pela família Monteschio um tempo antes. Hoje, Edilson é um dos executivos mais importantes do grupo. Além dele, o empresário importou de Ponta Grossa o funcionário Leonir Castorino da Rocha, o “Baianinho”.



Funerária Magnus,
em Maringá

O segmento funerário de Maringá não estimulava a concorrência entre as empresas, já que o sistema de rodízio também era aplicado na cidade. No entanto, ao invés de semanais, eram rodízios por óbitos, o que gerava maior demanda e rotinas administrativas mais intensas.

Reginaldo narra que, às vezes, passava dias inteiros no cemitério para não perder atendimentos. “Ia para casa rapidinho, tomava banho, comia e retornava”. Havia ocasiões em que a filha ficava com o pai durante o dia e brincava entre os túmulos. Helena muitas vezes fazia marmita para ele e para os funcionários.

No início das operações, as duas funerárias atendiam em média trinta óbitos por mês. Embora não fossem tão rentáveis quanto eram os negócios do segmento na década de 1980, o faturamento também proporcionava bons rendimentos. Tanto que, em pouco tempo, o empresário passou a ter uma renda extra ao trocar cheques para outras funerárias, antecipando os pagamentos que eram pré-datados.



Assim que juntou certo capital, Reginaldo Czezacki retornou a Novo Hamburgo para saldar dívidas com o empresário que havia alugado o imóvel da sua funerária e providenciado uma linha telefônica anos antes. O objetivo era restabelecer sua honra enquanto bom credor e, obviamente, provar sua lisura.

O empresário lembra que o sócio naquele empreendimento, que havia se mudado de Curitiba para Novo Hamburgo, também deixara tudo para trás. “Não tínhamos dinheiro nem para pagar aluguel. Fechamos e fomos embora sem avisar ninguém”. Superado aquele perigoso momento e com as dívidas quitadas, ele teve mais serenidade para direcionar seus negócios em Maringá.

Outro compromisso de Reginaldo era proporcionar à família uma casa própria. Assim que pode, comprou um terreno ao lado do condomínio em que morava, na avenida Itororó, e construiu a residência onde cresceriam seus outros dois filhos, Letycia, nascida em 28 de julho de 1993, e Bruno, em 1º de janeiro de 1995. “Primeiro, construí nossa casa para que eles pudessem crescer com boas lembranças. Depois é que investi na empresa”, destaca o empresário.

Reginaldo também se atualizou em relação às novas técnicas de preparo de corpos. Ao longo de 1998, ele fez diversos cursos e treinamentos em Campinas. Foi preciso perseverança. “O primeiro corpo que abri foi de uma moça de 18 anos que tinha levado um tiro na cabeça. Aquilo me traumatizou. O segundo era de uma senhora. Quando abri o corpo, senti que ela estava quente. Havia morrido há poucas horas”, revela Reginaldo.

Ao voltar para a empresa, o próprio empresário abria e preparava os corpos. Com o tempo, foi ensinando os funcionários a executar o serviço. “Um dia eles precisavam fazer a sutura da jugular de um corpo, técnica que eu não havia aprendido. Procurei um vídeo sobre o procedimento em VHS. Assisti, fui até lá e fiz a sutura. Ninguém percebeu que era minha primeira vez”, revela.

Mantendo-se nas operações executivas das funerárias, ele levaria anos para focar apenas em rotinas administrativas e no planejamento estratégico que proporcionaria o tão esperado crescimento. Sua presença efetiva nos bastidores operacionais da empresa cessaria com a implantação de um novo modelo de negócios em fins de 1999.

66
**O primeiro
corpo que
abri foi de
uma moça de
18 anos que
tinha levado
um tiro na
cabeça.
Aquilo me
traumatizou.**

Reginaldo Czezacki



TANATOPRAXIA E PLANOS FUNERÁRIOS MODERNIZAM O SEGMENTO

Reginaldo Czezacki comenta que a primeira grande inovação das suas empresas em Maringá foi o aprimoramento no preparo de corpos por meio da tanatopraxia. A técnica, ainda pouco propagada na época, reúne diversos procedimentos com o objetivo de conservar, embalsamar, higienizar, restaurar e cuidar da aparência de um cadáver, de modo a deixá-lo mais apresentável à cerimônia fúnebre.

Observando questões religiosas e legais, a tanatopraxia permite o restauro da coloração de pele e das feições. Com isso, a família enlutada guarda uma última memória positiva, mais leve e natural, do seu ente. O método foi introduzido no Brasil pelo professor Mario Lacape, da Guatemala, nos anos 1990.

O restauro da aparência estética das feições pós-morte é conhecido como necromaquiagem, cujas técnicas reparam lesões superficiais e problemas causados por equipamentos usados durante internações. No caso da tanatopraxia, a técnica permite aumentar o tempo dos velórios para vários dias.

Laboratório de
tanatopraxia no
início dos anos 2000





Laboratório de
tanatopraxia no
início dos anos 2000

Outra ideia que começaria a mudar o segmento na cidade foi o aprimoramento do conceito de *plano funerário*.²² A inovação foi feita pela Funerária Comunitária, de Dalziza Tarden Lopes, em parceria com o Cemitério Parque, de Eduardo Celidônio, no ano de 1998. Os dois fundaram a Mais-Maringá Assistência Integral e Serviço Ltda., que oferecia planos de auxílio-funeral.

“Quando eles montaram esse plano é que vimos que estávamos atrasados”, admite Reginaldo Czezacki. Ele entendeu que a proposta mudaria o conceito das funerárias junto à opinião pública e tratou de acelerar o processo de implantação daquele modelo em suas empresas.

“Percebemos que poderíamos mudar um estigma [...]. Para muitos, os agentes funerários esperavam a morte para faturar. Com os planos, ofertaríamos mais benefícios em vida”, explica o empresário. O novo serviço foi implantado em 1999.

²² Como destacado, décadas antes a família Monteschio havia implementado o Plano Social Maringá, que permitia às pessoas, por meio de baixas mensalidades, se prepararem para o momento da morte.



Os planos funerários foram o estopim para um ciclo ininterrupto de constantes melhorias aos usuários. Mas Reginaldo contou com sócios para atingir esses objetivos — parceiros que também contribuíram para a finalização de uma construção ambiciosa que ele começara: um Centro Funerário moderno, que contribuiria para mudar a imagem do segmento.

SIMPLICIDADE E LIMITAÇÕES

Quando Reginaldo Czezacki chegou a Maringá, as funerárias não investiam na qualificação dos funcionários e as estruturas eram inadequadas para o preparo de corpos. Nas empresas que adquiriu, o trabalho era executado em uma maca de aço colocada do lado externo do prédio, onde não havia sequer cobertura.

O estoque de urnas funerárias e outros insumos necessários para o serviço ficavam nos fundos do terreno da empresa. Um cão da raça *husky* siberiano fazia a guarda. Diante da precariedade do ambiente, fatos curiosos aconteciam. Uma dessas situações foi após o preparo do corpo de um homem que havia falecido de câncer.

Não parava de vazar fluidos pela traqueostomia. Foi quando o Edilson sugeriu colocar a mangueira no orifício do pescoço para encher o corpo de água. Depois, para que o líquido saísse, viramos ele de bruços. Deu certo.

O fato ilustra os desafios que precisavam ser superados. Até aquele momento havia muitos estigmas estabelecidos a partir da falta de preparo dos agentes e das equipes funerárias. Felizmente, aquela situação ficaria para trás de forma irreversível.



QUEBRANDO PARADIGMAS

O nome das funerárias adquiridas da família Monteschio foi mantido entre 1991 e 1998. A Magnus e a Maringá tinham tradição tanto na cidade como na região, por isso as mudanças eram pensadas e realizadas com cautela. O mais urgente era investir na qualificação dos colaboradores, na prestação de serviços de qualidade e na melhoria da imagem das empresas.

Após uma situação vivenciada por sua filha, então com 7 anos, Reginaldo Czezacki teve a certeza de que era necessário humanizar o segmento funerário, que, de certa forma, ainda era estigmatizado pela sociedade. Julyana estudava na primeira turma infantil do Colégio Marista e havia feito um trabalho escolar descrevendo a profissão do pai: “vendedor de caixão”. A professora corrigiu a aluna, dizendo que o correto seria “vendedor de colchão”.

Outro fato que incomodava a família eram os olhares das pessoas quando eles passavam em frente à escola. “Levávamos a Julyana com o carro funerário, que era nosso único meio de locomoção. Para evitar constrangimentos, parávamos longe da entrada. Mas, quando seguíamos em frente, todos ficavam olhando”, recorda o empresário.

Reginaldo enfatiza que o preconceito era grande na sociedade com relação aos agentes funerários. O estigma fazia com que ele e Helena não fossem convidados para os eventos locais. “Era uma espécie de segmento que não podia se misturar com os demais. Eu me sentia muito mal com isso”, revela.

Os negócios iam bem. O empresário conseguira ampliar os atendimentos das empresas após vencer uma concorrência pública que permitiu a renovação da concessão do serviço municipal. Mas era preciso romper o estigma criado em torno do ramo. “Como modernizar o segmento de modo que meus filhos e meus netos não tivessem vergonha ou preconceito?”, questionava.

O primeiro movimento nesse sentido foi o início das obras de um moderno Centro Funerário no ano de 1997. A construção se deu na rua Primo Monteschio, em frente ao Cemitério Municipal, onde ele adquirira um terreno. Futuramente, haveria a ampliação das estruturas a partir da aquisição da área que pertencia a um vizinho, Vitor Arcanjo.



Era um amor de pessoa. Solteiro, “adotou” meus filhos como netos. Um dia ele resolveu parar de trabalhar e me ofereceu o terreno, pois queria distribuir o dinheiro entre os sobrinhos. Aí, nós negociamos. Não foi difícil. Oferecemos um valor e, na hora, ele olhou para um Fiat Uno, quatro portas que tínhamos e falou: “Me dá esse carro também?”. E fechamos o negócio.²³



Rua Primo Monteschio em 1996. À esquerda, o terreno que seria adquirido por Reginaldo Czezacki; à direita, o cemitério municipal de Maringá

Sem capital para a compra do terreno, Reginaldo contraiu financiamento junto ao extinto Banco Sudameris. A instituição viabilizou o crédito mediante a garantia do próprio imóvel. Por meio de outros empréstimos, as obras foram viabilizadas neste local. As novas estruturas visavam dar novo sentido a todo o processo que envolve um velório e amenizar a dor da perda, desde a contratação do funeral até o pós-atendimento, ideais que foram ampliados com a chegada de um novo sócio.

23 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



NASCE UM MODERNO CENTRO FUNERÁRIO

Poucos meses antes de finalizar a construção do Centro Funerário, em 1998, Reginaldo Czezacki foi até Goiânia, onde ocorreria a oficialização, por parte do Ministério da Justiça, do Plano Paz Universal, o primeiro do segmento legalizado no Brasil. Um fato curioso é que aquela foi a primeira viagem de avião de Reginaldo.

“Eu tinha 31 anos. Viajei com a companhia aérea Rio Sul, que servia o vinho Aljôfar, da vinícola Intervin, na época administrada pelo português Antônio Silvestre Ferreira. Exagerei e acabei passando mal no voo”, relata.

Em Goiânia, Reginaldo se inteirou da regulamentação dos planos funerários, tão necessária e aguardada pelos empresários. A normatização resolvia o problema do sistema de rodízio para empresas com plano funerário. Ao comprar um plano, o cliente passa a ser associado da funerária, com direito a diversos serviços, conforme o pacote escolhido. Mas o rodízio gerava conflitos e prejuízos no relacionamento entre as duas partes, como explica Reginaldo:

Se uma empresa tinha um plano funerário e um dos beneficiários falecia fora do atendimento do plantão do rodízio dela, outra funerária é que realizava o serviço. E este serviço nem sempre era condizente com o valor pago pelo plano, o que prejudicava a imagem da empresa diante do seu associado.

As empresas haviam entrado na justiça para ter o direito ao atendimento de seus associados. Foi deferido que o direito de preferência do cliente era inalterável, inclusive após a sua morte. A decisão gerou maior segurança aos planos funerários. Com esta reconfiguração amparada em despachos judiciais, Reginaldo Czezacki passou a planejar a criação de um arrojado plano com melhores condições aos usuários.

A viagem a Goiânia era um passo importante. O Plano Paz Universal apresentava uma inovação determinante: o pagamento de mensalidades antecipadas, independentemente da quantidade de óbitos, transferindo o risco ao empreendedor do negócio. Além do plano, Reginaldo Czezacki conheceu uma pessoa que tornaria mais fácil sua jornada empresarial, o empresário Wilson Martins Marques.



Wilson mantinha com o irmão, Nilson, o Plano Nacional Pax Prever, que já estava de acordo com a legislação vigente e funcionava em cidades como Cuiabá e Marília (SP). Durante a conversa, Wilson comentou que ele e o irmão eram sócios de duas funerárias em Maringá, a Sesf e a São Pedro, mas que, devido à distância, raramente iam ao Paraná.

Admirado com as informações recebidas, Reginaldo vislumbrou a possibilidade de uma união de forças entre os dois grupos e falou sobre os seus negócios e projetos futuros. A ideia era que Wilson e seu irmão entrassem com recursos para se tornarem sócios.

O maringaense estava concluindo o pagamento do empréstimo que havia contraído para a aquisição do terreno onde foi construído o moderno Centro Funerário. Ele sabia que precisava lançar um novo produto, o plano, com urgência. Era uma visão de futuro que exigia um empréstimo ousado para viabilizar o projeto.

Wilson Marques gostou da possibilidade de parceria e logo entrou em contato com o irmão, que ficara em Cuiabá. Nilson conta que:

O Wilson me ligou explicando a possibilidade de parceria. Ele disse que tinha um polaco em Maringá, meio louco, que gastou um absurdo para montar um grande Centro Funerário e estava com a obra quase acabada. Como ele achou o negócio interessante, combinamos de dar continuidade na conversa.²⁴

Dias depois, Wilson Marques viajou até Maringá com o intuito de alinhar os detalhes da sociedade. Impressionou-se ao conhecer as estruturas erguidas em frente ao Cemitério Municipal e propôs ao futuro parceiro: “Você me vende metade do prédio, nós ficamos sócios no plano e começamos juntos esse projeto”.

Acertados os valores, o negócio foi fechado de imediato. As quatro empresas, Sesf, São Pedro, Maringá e Magnus, passaram a funcionar no mesmo prédio, visando à redução de custos para potencializar as operações e receitas.

24 Entrevista de Nilson Marques concedida a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.



Reginaldo Czezacki e Wilson Marques discutem estratégias da nova sociedade



Funerárias Sef e São Pedro, que entraram na sociedade entre Reginaldo Czezacki e os irmãos Wilson e Nilson Marques



Catálogo da
Funerária SCSF

Como as empresas dos irmãos Wilson e Nilson já tinham uma marca forte, Prever, Reginaldo propôs que em Maringá fosse utilizado o mesmo nome. Assim, nascia o Centro Funerário Prever e, em breve, seria lançado o Plano Prever. Com isso, Reginaldo descartou os nomes Maringá e Magnus, utilizados até então nas funerárias.

Depois de formar a sociedade, o grupo adquiriu seu primeiro carro zero quilômetro, uma Quantum. “Me lembro até a placa. Era 0500”, recorda Wilson Marques. Reginaldo nunca havia retirado um carro zero da concessionária e brincou com o sócio que os funcionários eram mais privilegiados que ele, que tivera apenas veículos usados até então.

Um mês depois de assinar a parceria, o Centro Funerário foi inaugurado. O espaço também ficou conhecido como “capelas do Prever”. Ainda havia um longo caminho até a criação do Plano Prever de Maringá. Reginaldo Czezacki precisaria muito dos irmãos Wilson e Nilson, que tinham a experiência de ter lançado com sucesso seus planos de assistência familiar.

Curiosamente, Nilson Marques só conheceu pessoalmente o sócio maringaense no dia da inauguração do Centro Funerário. “Nosso santo bateu e viramos amigos. Depois, nos encontramos várias vezes quando ele vinha até Cuiabá para conhecer nosso plano. Ele ia pegando as ideias, olhava, aprendia e inovava”, comenta Nilson.

Wilson Marques complementa que Reginaldo Czezacki tem uma facilidade muito grande de aprender. “Se aprende hoje, amanhã dá aula sobre o assunto. É um casamento que deu certo. Não só pela evolução da empresa, mas pelo sucesso da sociedade em si, do respeito que existe entre nós”, frisa o empresário.



Registros da
área onde
hoje está
o Centro
Funerário do
Prever, em
Maringá



Colaboradores em frente ao novo e moderno Centro Funerário do Prever que foi inaugurado em 1998





PRIMEIRA INAUGURAÇÃO FUNERÁRIA PRIVADA DO BRASIL

O Centro Funerário do Prever foi apresentado à comunidade em outubro de 1998. Reginaldo Czezacki acredita que a inauguração, com cerimônia e coquetel, foi a primeira de uma empresa privada do segmento no país naquele estilo. Contou com a cobertura da imprensa, inclusive com a presença de uma colunista social, Mirna Lavecc.

A arquitetura arrojada do centro também era inédita. A inspiração veio da capela municipal de Ponta Grossa, embora esta não tivesse um ambiente completo e acolhedor como os que foram apresentados em Maringá.

O empresário faz questão de mencionar que o prédio, guardadas as proporções, ficou semelhante a um shopping. “As pessoas se impressionaram com aquela estrutura moderníssima, estilo espacial, toda tubular, com vidros espelhados. Era diferente.” A receptividade foi das melhores. O evento contou com amplo público, desde autoridades até a comunidade em geral.

A inauguração, com coquetel de queijos e vinhos, apresentou ao público um amplo espaço construído com três salas de velórios, ambientes de convivência e repouso. A inovação nas estruturas e o tipo de serviços oferecidos contribuíram para eliminar o estigma do segmento. A agência Sol Propaganda conduziu a organização do evento.

O cuidado com os detalhes no evento foi muito grande. “Não servimos nenhum tipo de embutido, como presunto e similares, nem vinho tinto e suco de uva, devido ao serviço que oferecemos”, lembra Reginaldo.

O centro foi rompendo aos poucos uma tradição ao estimular as famílias a velar seus entes fora de casa. Mas aquele ainda seria um processo moroso. Por essa razão, o Prever seguiu por mais algum tempo instalando placas luminosas em frente às residências dos associados, indicando que aquelas famílias estavam em luto.



Fachada do novo e moderno Centro Funerário em Maringá, inaugurado em outubro de 1998



A frota do Prever em frente ao Centro Funerário recém-inaugurado

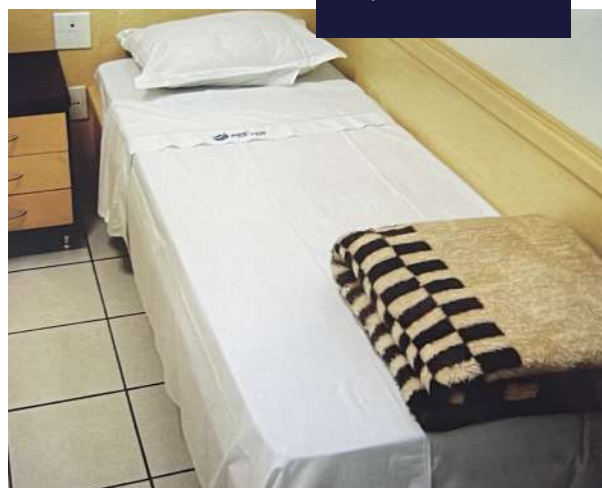


PREVER, QUEBRANDO PARADIGMAS

Com o novo Centro Funerário do Prever, teve início o processo de sensibilização da comunidade para que passasse a utilizar aquele equipamento com maior intensidade. Conforme relatado, os associados ainda tinham enraizado o hábito de velar em casa ou nas capelas do próprio Município.

As novas estruturas do Prever começaram a romper barreiras e apresentar alternativas mais viáveis e confortáveis para os velórios. Foi um trabalho paciente e meticuloso. “Tínhamos que mostrar e explicar que, junto às três primeiras salas (capelas velatórias), havia uma grande cozinha, com o objetivo de integrar toda a família, além de quartos para descanso. Foi um processo gradativo”, salienta Reginaldo Czezacki.

Diversos itens de conforto foram oferecidos para melhor acolher os associados. De cozinha a quarto e até mesmo guarda-chuvas, com o intuito de amenizar os impactos de condições climáticas adversas durante sepultamentos





É uma questão de tempo para romper o conservadorismo. Essa experiência, o empresário vem vivendo desde que se dispôs a inovar no segmento funerário. E os planos, com a inclusão de diversos serviços, contribuíram de forma inquestionável para o incremento no uso das capelas construídas.

A partir do momento em que as famílias passaram a utilizar o Centro Funerário de Maringá, a notícia da qualidade do local se espalhou pela cidade. É possível afirmar que houve uma transformação cultural e ritualística na população em relação ao ato de velar seus entes.

Diante da qualidade dos serviços ofertados, a comunidade foi sensibilizada a deixar para trás rituais de passagem em residências a fim de garantir comodidade, dignidade e respeito aos participantes da despedida. Para Reginaldo Czezacki, a mudança contribuiu para o bem-estar das famílias.

Os velórios eram geralmente na sala de jantar. Com isso, aquele ritual ficava por anos na lembrança das pessoas. Porque ali velou o pai, a mãe, o filho. Esse trauma do velório em residência afetava psicologicamente toda a família. Nós conseguimos eliminar isso.²⁵



25 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida à Jovem Pan Maringá, em outubro de 2023.



Rompendo paradigmas, o Prever apresentou uma proposta mais digna para cerimônias de despedida. Podendo escolher formas para a condução de rituais, o associado também tinha condições de avaliar o mostruário de urnas e incrementar a homenagem final



66

**Ninguém
mais fala
que vai à
funerária.
Quando
precisam
do serviço,
dizem que
vão ao
Prever.**

Reginaldo Czezacki

As inovações no Prever e na forma de velar os mortos aconteceram simultaneamente a um desenvolvimento acelerado de Maringá, que se tornara, em meados dos anos 1990, polo de atração de grandes negócios. Aquela transformação possibilitou o crescimento urbano e demográfico da cidade.

Em 1996, o Censo do IBGE apurou um total de 267.942 habitantes contra 240 mil que foram contabilizados em 1991. A taxa de urbanização era superior a 97%. Além da população e dos negócios, as demandas e necessidades também cresceram. O maringaense sempre foi exigente, o que se acentua quando a cidade se desenvolve.

Esse foi o cenário que coincidiu com a entrada em Maringá de um novo modelo de atendimento no ramo funerário. Era uma necessidade iminente. Para fazer frente às novas demandas que começavam a surgir, como a adoção dos planos funerários, as empresas passaram a ficar sob o guarda-chuva do nome Sistema Prever, adotado em abril de 1999.

O Prever conquistou a comunidade e virou sinônimo, como Reginaldo Czezacki conjecturou: “Ninguém mais fala que vai à funerária. Quando precisam do serviço, dizem que vão ao Prever”.

Essa credibilidade foi responsável pelo crescimento dos negócios. Mas o empresário nunca se esqueceu do mal-estar causado em outros tempos na escola da filha e também de como os agentes funerários haviam sido tratados um dia. Os sentimentos em relação a esses episódios não desencorajaram sua vontade de vencer. Pelo contrário, se transformaram em combustível para que ele participasse da transformação que aconteceu no segmento.

A ASCENSÃO DOS PLANOS FUNERÁRIOS

Criar e implantar um plano funerário foi uma tarefa de fôlego. Segundo Reginaldo Czezacki, o sócio Wilson Marques foi fundamental nesse processo, pois colocou seu pessoal, o conhecimento e a prática das suas empresas à disposição. “Ele trouxe uma equipe para me ajudar a montar o plano, desde o modelo de contrato, além de viabilizar o *benchmarking* em cidades onde o Prever já funcionava.”

O plano foi implantado em 21 abril de 1999. Como dissemos anteriormente, em Maringá, o grupo optou por manter a denominação Plano Prever, emprestando o histórico de sucesso da marca já existente e visando à objetividade para a comunicação e prospecção co-



mercial. Ao contrário de outras regiões onde a marca “Prever” era utilizada, ela sempre aparecia associada ao nome das empresas. O novo modelo de negócios optou pela pureza, simplicidade e objetividade do nome.

O próximo passo seria comercializar o produto. O grupo contratou os consultores Célio de Moraes e Marco Antônio de Assis, que atuavam com sistemas de planos funerários em empresas de todo o país. O contrato previa desde a formação de equipes de vendas — vendedores, supervisores e gerentes comerciais — até a implantação de estratégias de mercado.

Para formar as equipes, foi colocado anúncio em jornal divulgando as vagas abertas. Os interessados deveriam ir até o Cine Teatro Plaza, na praça Raposo Tavares. Mais de duas mil pessoas foram até o local. Uma das candidatas, Cleuza Esteves da Silva, até hoje no grupo, diz que ficou em uma fila imensa, “há mais de 200 metros da entrada do Cine Plaza, em frente às Pernambucanas”.

Cleuza frisa que não desistiu porque Célio de Moraes, que estava de terno branco, passou pela fila incentivando as pessoas a ficarem. Os mais de dois mil candidatos foram divididos em três seções; então o consultor fazia explicações rápidas sobre as vagas e, ao final, convidava os candidatos a voltar ao Plaza no período da tarde. Nos dias seguintes, novos encontros foram agendados no salão comunitário da Igreja Santa Maria Goretti, na Zona 7.

Concluída a fase inicial do treinamento, as vendas do Plano Funerário do Prever começaram no feriado de 21 de abril de 1999. A equipe saía uniformizada, com camisetas amarelas, como conta Célio de Moraes:

Imagine mais de 150 vendedores saindo nas ruas para comercializar os planos. Foi uma avalanche. Os amarelinhos do Prever invadiram a cidade, panfletando e vendendo de porta em porta. Foi impactante, uma loucura.²⁶

Nas primeiras semanas, os vendedores passavam por reciclagem pela manhã e eram levados de Kombi para os bairros após o almoço. Eles batiam de porta em porta. Era uma iniciativa nova na cidade e as equipes tinham que quebrar um paradigma.

Um dos supervisores na época, Marcelo Lima, lembra que não foi fácil. “Muitas vezes, ouvimos as pessoas dizerem que não queriam saber de morte, que não iriam morrer, pediam para passarmos longe delas”, relata. O que ajudou muito foi o comunicador Pinga Fogo. “No programa, ele pedia que a população recebesse bem os amarelinhos em sua casa.”

26 Entrevista de Célio de Moraes concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.



Reginaldo Czezacki participava ativamente dos treinamentos que foram conduzidos por Célio de Moraes e Marco Antônio de Assis. Ambos aparecem nas imagens, em frente aos “amarelinhos”



Quando eram recebidos, os vendedores diziam que representavam uma empresa nova na cidade e ofereciam o plano funeral. Se a venda era feita com sucesso, eles recebiam um pequeno valor como garantia. Depois, dois supervisores visitavam o associado para confirmar a comercialização, a qualidade do atendimento, verificar se os direitos haviam sido bem explicados e receber o restante da adesão.

Muitos atendiam bem as equipes. Marcelo Lima cita uma senhora que os recebeu com café e bolo. Quando ouviu sobre o plano, ela disse: “meu filho, você sabe que essa ideia é interessante. A gente não pensa que alguém da família pode morrer. E quando isso acontece, as pessoas não têm dinheiro para pagar”. Além de assinar o contrato, as palavras daquela senhora foram um incentivo para que as equipes continuassem a vender os planos.

As vendas foram crescendo, mas só levantaram voo mesmo quando começaram os primeiros atendimentos nas novas capelas construídas pelo Prever. “Isso aconteceu uns três meses depois da inauguração do Centro Funerário. Antes, nós convidávamos as pessoas para ir até lá para conhecer as estruturas. Quando a notícia da qualidade das capelas se espalhou, a comunidade entendeu que era um local diferente, que era perfeito”, diz Marcelo. Reginaldo complementa que “tudo começou sem carência para que as pessoas pudessem utilizar os serviços”.

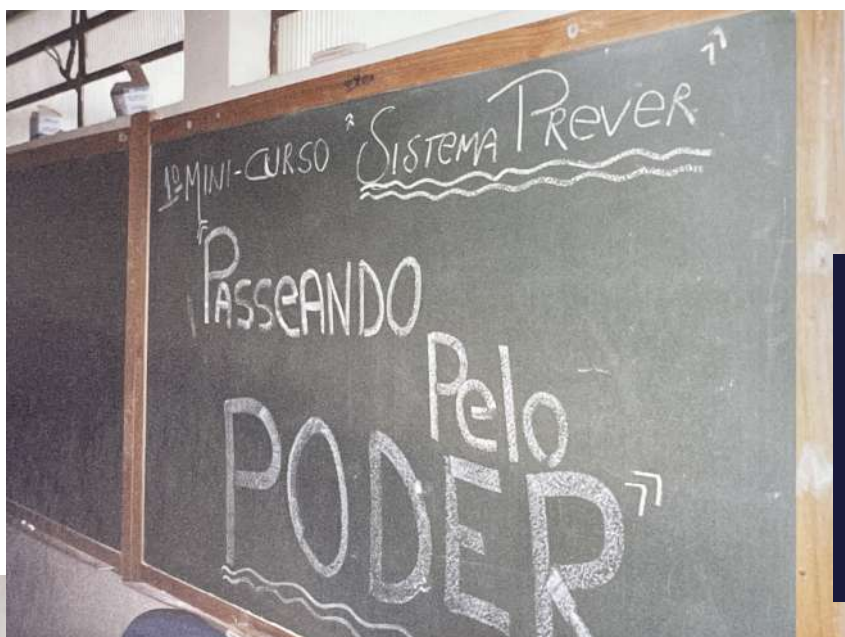
Sobre o trabalho de Célio de Moraes, Reginaldo Czezacki explica que o consultor tinha um estilo próprio e eficaz, além de algumas estratégias inusitadas:

Ele pedia para alugarmos sítios para abrigar os funcionários de fora e entre as atividades estava o cultivo de hortas. Às vezes, liberava uma equipe para sair a campo às 11 horas da noite e dava uma meta de vendas até às 5 da manhã. O pessoal pensava: “vamos vender para quem?”. Ele respondia que existiam hospitais, postos de combustíveis, carrinhos de cachorro-quente, entre outros locais, que funcionavam naquele horário.²⁷

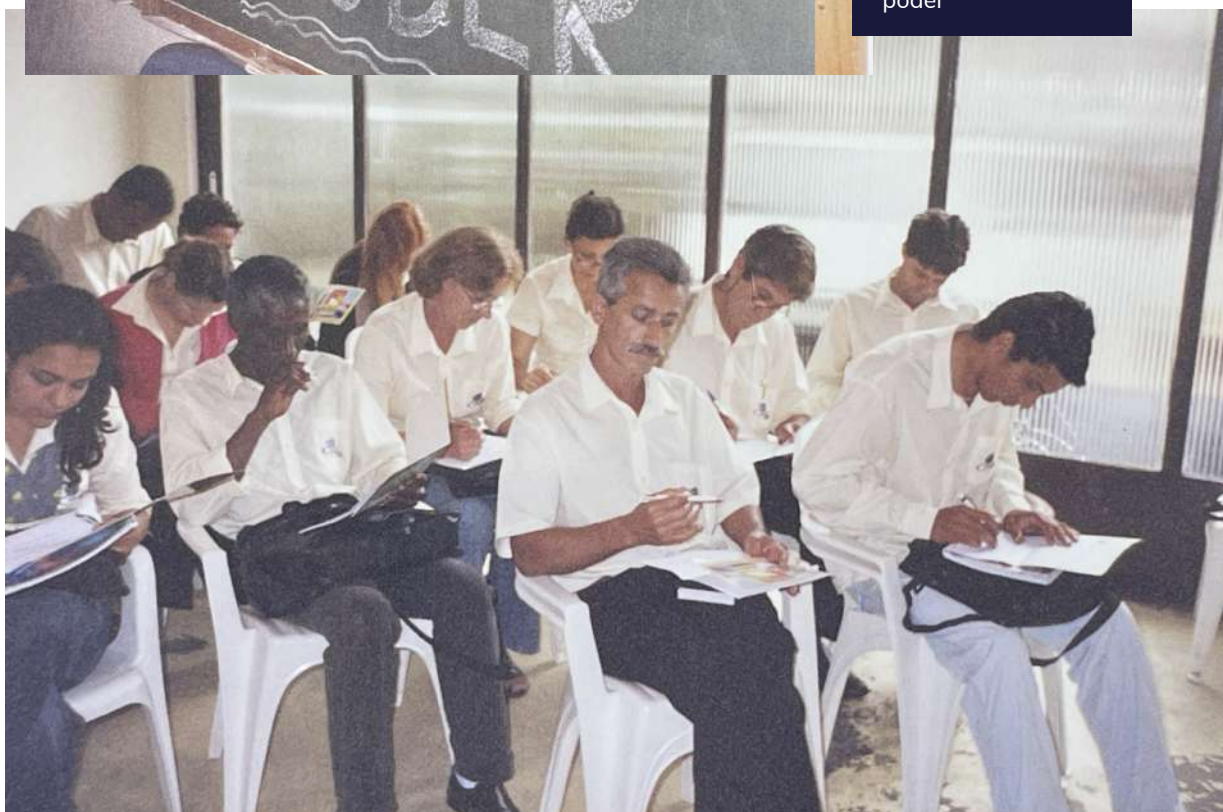
27 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Quando finalizou o contrato da dupla Célio de Moraes e Marco Antônio de Assis, os sócios sentiram que precisavam de alguém no comando de suas equipes de vendas. A tarefa coube a Marco Antônio, que foi contratado e se mudou para Maringá, vindo a fazer carreira no grupo. Célio de Moraes ainda voltaria outras duas vezes para realizar consultoria em outras empresas de Reginaldo Czeza-cki e seus sócios.



Outras diversas formações foram aplicadas na época. As imagens mostram a equipe participando do minicurso “Passeando pelo poder”





Além do trabalho de porta em porta, com o tempo, o Prever estruturou uma equipe de telemarketing. No início, também recebia os interessados em se associar ao plano em seu escritório da rua Primo Monteschio.

Equipe de atendimento do Prever no início dos anos 2000



Uma estratégia para aumentar as vendas foi inaugurar, em março de 2007, uma nova e moderna loja de vendas e atendimento na avenida Duque de Caxias, próximo ao Terminal Urbano. O fluxo de pessoas no local é grande e aumentou a visibilidade do Prever.

Diversas estratégias foram realizadas nesta e em outras lojas para atrair o público. Uma delas foi contratar atores vestidos de personagens do cinema, como o Máskara e o Super-Homem, para chamar a atenção das pessoas.

Máskara e Super-Homem com funcionárias do Prever: estratégias de vendas na unidade de Paranaíba (PR)





Ação comercial no Escritório do Plano Prever em Paranaíba



Com parte da equipe de vendas, o palhaço “Lero-Lero”. Augusto César Castelo Branco era figura cativa em hospitais e querido por lideranças empresariais. Com frequência, circulava pela região central de Maringá atraindo a atenção de crianças. Reginaldo Czezacki o apoiou em algumas oportunidades para que imprimisse um pequeno gibi inspiracional. “Lero-Lero, nariz de farelo”, ou “Dr. Caça Tristeza”, como se apresentava, faleceu em novembro de 2019

A supervisora de Cadastro do Prever Sul, responsável pelo pós-vendas e pela qualidade dos dados dos associados, Valdieneia da Silva Ferreira, foi atendente na loja e diz que o local recebia não só o público de Maringá, mas de toda região. Entre os fatos curiosos da época, ela cita que muitas pessoas que passavam em frente à loja faziam o sinal da cruz. Outras entravam e perguntavam se estava acontecendo velório. Elas pensavam que as capelas do Prever funcionavam ali.

Entre as razões para o desenvolvimento do Grupo Prever está a implantação dos serviços de assistência médica, criados no final de 1999, como veremos a seguir.



COMO SURTIU O PREVER NO BRASIL

Quando chegou a Maringá nos anos 1990, “Prever” era uma marca utilizada por empresas espalhadas por todo país, como explica Nilson Marques:

Durante uma viagem composta por empresários do segmento ao exterior, conhecemos uma empresa de grande destaque que chamou nossa atenção. A tradução do nome dela era algo como “Prevenir”. Gostamos. Voltando ao Brasil, unimos um grupo de funerárias independentes e criamos uma marca única que chamamos de “Prever”.²⁸

Wilson Marques complementa que eram cinco as empresas. Ele e o irmão, que tinham negócios em Marília, se juntaram a outras funerárias com sede também no interior paulista, nas cidades de Jaú, Piracicaba, São José do Rio Preto e Botucatu.

O objetivo da marca única era reforçar o conceito do plano de assistência familiar aliado ao segmento funerário e, com isso, mostrar uma presença forte no mercado. Cada empresa criou sua própria identidade visual, com cores e aplicações diferentes. Durante muitos anos, a ideia funcionou bem, inclusive em Maringá.

“Com o tempo, concluímos que, apesar de contribuir para fortalecer o nome, a utilização da mesma marca era um risco. Se uma empresa do grupo não trabalhasse bem, isso poderia ofuscar o trabalho de outras funerárias que atuavam com qualidade”, comenta Reginaldo Czezacki. Este entendimento fez com o grupo adotasse a identidade “Prever Sul”, como forma de diferenciação. E, com o tempo, novas mudanças aconteceriam, como veremos neste livro.

28 Entrevista de Nilson Marques concedida a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.



NASCE A CLINIPREV

Pouco tempo depois de criar o plano funerário, o Prever lançou novos benefícios aos associados. “Víamos que as pessoas precisavam de cuidados não apenas na hora de um óbito, mas também durante todo o ciclo de vida”,²⁹ destaca Reginaldo Czezacki. O grupo estabeleceu parceria com a empresa AGF (atual Allianz Seguros) e passou a disponibilizar seguro de vida. Na sequência, vislumbrou a possibilidade de oferecer assistência médica.

Na época, o Reginaldo tinha como vizinho o médico gastroenterologista e cirurgião geral Ivan Murad. Formado pela Universidade Federal do Paraná em 1981, o profissional é professor adjunto de Clínica Cirúrgica do Departamento de Medicina da Universidade Estadual de Maringá.

“Um dia, bati na porta do Ivan Murad e falei sobre todos os nossos projetos e pedi apoio, um direcionamento de como estruturar nossos serviços de atendimento na área de saúde. Ele não só gostou da ideia como ligou para vários médicos que passaram a trabalhar conosco”, revela o empresário.

Ivan Murad conta que o diálogo com Reginaldo o convenceu de que o Prever tinha o objetivo de oferecer benefícios de qualidade na área de saúde e que agregariam valor aos já ofertados serviços de assistência funeral e social. Assim, começou a criar uma rede de médicos de “alto gabarito”, com prioridade para atendimentos em clínica médica, ginecologia e ortopedia.

Os novos serviços foram embutidos no Plano de Assistência Familiar do Prever e passaram a fazer parte da Cliniprev, fundada em setembro de 1999. Do ponto de vista legal, em dezembro de 2000 foi feito um convênio entre a Prever Serviços Póstumos (cedente) e a Cliniprev (conveniada) para prestação de serviços mútuos.

²⁹ Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Eliel Diniz em abril de 2022.

66
Víamos que
as pessoas
precisavam
de cuidados
não apenas
na hora
de um
óbito, mas
também
durante todo
o ciclo de
vida.

Reginaldo Czezacki



Helena Czezacki foi quem estruturou os serviços da clínica, que não demorou para se mostrar essencial junto aos associados. “A aceitação foi grande. Quando menos esperava, eu estava fazendo de tudo, desde limpar o piso e trocar sifão, passando pela escolha dos uniformes dos funcionários, até a contratação de médicos.”

O primeiro endereço da clínica foi na avenida Parigot de Souza. O atendimento já era misto na época, ou seja, os médicos recebiam os pacientes associados tanto na sede da Cliniprev como em seus próprios consultórios.

Ivan Murad tornou-se diretor técnico da Cliniprev, cargo que exerce até hoje. Ele explica que a prioridade sempre foi oferecer serviços com profissionais conceituados que pudessem dar segurança, atendimento de qualidade e dentro da ética. Com o êxito da iniciativa, logo houve a expansão das especialidades ofertadas.

Com mais especialidades e o crescimento do número de associados atendidos, em cerca de um ano a estrutura física da Cliniprev ficou pequena. Um novo prédio foi alugado, também na Parigot de Souza. Era maior e possibilitou melhorar ainda mais os serviços. “A demanda ficou tão grande que a gente tinha que colocar cadeiras do lado de fora”, conta Helena Czezacki.



Primeira sede da Cliniprev em Maringá, na avenida Gov. Parigot de Souza



Colaboradores da área médica da Cliniprev no início da primeira década dos anos 2000

Em março de 2003, foi feita uma alteração contratual na Cliniprev, que passou a oferecer aos associados assistência médica, odontológica, exames laboratoriais, apoio ortopédico e serviço não emergencial de ambulância. Ivan Murad explica que a alteração foi necessária para permitir que o Prever prestasse atendimento ainda melhor e mais rápido.

Foi preciso ampliar os serviços para dar vazão às necessidades dos associados. Se ele precisa de exame laboratorial, ultrassom ou raio-x, nós passamos a oferecer dentro da própria Cliniprev. Se precisa de transporte, nós temos. Se a necessidade é fisioterapia, o fisioterapeuta está à disposição. Os novos serviços agilizaram e deram mais qualidade aos atendimentos e à recuperação dos pacientes.³⁰

Somente no caso de procedimentos que exigem equipamentos maiores, a Cliniprev terceiriza o serviço. Na comunicação da clínica médica, o Prever sempre foi estratégico. “Propiciamos a compreensão de que se tratava de um plano de saúde alternativo que também tinha o serviço de funeral”, explica Reginaldo.

Os serviços eram amplamente divulgados, inclusive no informativo do Prever, o *InforPrev*. Com o tempo, foi criado um informativo personalizado, o *Clinews*.

30 Entrevista de Ivan Murad concedida a Dirceu Herrero Gomes em maio de 2024.

04

**INFOR
PREV**

JULHO DE 2003

Cliniprev Maringá O maior centro médico da região!

Centro Médico

Um dos maiores e mais modernos da nossa região, com mais de 20 médicos especialista. Oferece Também: Vídeo Endoscopia, Audiometria, Eletrocardiograma e Raio-X.

Centro Odontológico

Equipado com o que há de mais moderno no segmento, o Centro Odontológico conta com mais de 30 profissionais atendendo em diversas especialidades, oferecendo inclusive atendimento a pacientes especiais.

Centro Fisioterápico

A Cliniprev oferece a você, um amplo e moderno centro de fisioterapia, com profissionais em todas as especialidades fisioterápicas e atendimento especial a gestantes e cardíacos.

Horário de Funcionamento Centro Odontológico

Segunda a Sexta das 7:30 às 22 horas
Aos Sábados das 8 às 12 horas

Horário de Funcionamento Centro Médico e Fisioterapia

Segunda a Sexta das 7:30 às 18 horas
Aos Sábados das 8 às 12 horas

ESPECIALIDADES MÉDICAS

- Acupuntura
- Angiologia
- Cardiologia
- Clínica Geral
- Dermatologia
- Eblatria
- Endocrinologia
- Fonoaudiologia
- Gastroenterologia
- Ginecologia e Obstetrícia
- Nefrologia
- Neurologia
- Nutrição
- Otorrinolaringologia
- Oftalmologia
- Ortopedia
- Pediatria
- Pneumologia
- Psicologia
- Urologia

ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS

- Clínica Geral
- Periodontia
- Prótese
- Odontopediatria
- Cirurgia Bucomaxilo
- Ortodontia
- Endodontia
- Ortopedia Funcional dos Maxilares

ESPECIALIDADES FISIOTERÁPICAS

- Ortopedia / Traumatologia
- Ginecologia / Obstetrícia / Urologia
- Cardio-Pneumo
- Neurologia Adulto e Infantil
- Hidroterapia

Tratamentos para Coluna, Artrose, Osteoporose, Tendinites, Fraturas, Luxações, Entorses, Paralisia Cerebral, Traumatismo Medular, A.V.C. (Derrame Cerebral), Bronquite, Asma, Pneumonia e Sinusite.

**EM BREVE
Pronto Atendimento**

FACILIDADES

- Ampla, moderna, confortável, com ambiente climatizado e estrutura de primeiro mundo.
- Lanchonete, com ampla variedade de produtos, para maior comodidade dos visitantes.
- Laboratório de coleta com total segurança e privacidade, para maior comodidade do

JULHO DE 2003

**INFOR
PREV**

05

Novidades



Novas Especialidades em Arapongas

Cirurgia Plástica, com o Dr. Valdir F. Sonni e Psicologia, com a Dra. Patrícia A. Michiyori, especializada no atendimento a crianças especiais. A Fonoaudióloga Marcia Carrasco também vem se destacando com as crianças. Um dos consultórios foi especialmente decorado para o atendimento infantil.



Odontologia em Paçandu

Manter um sorriso saudável e harmonioso é uma boa maneira de você ficar bem consigo mesmo. Prevenir cáries, doenças periodontais e mau hálito evita problemas futuros no cuidado com os dentes e gastos em longos tratamentos. Pensando nisso, a Cliniprev amplia seu atendimento odontológico para o Posto de Atendimento em Paçandu. Os profissionais são a Dra. Vanessa e a Dra. Roseli. Lembre-se: a saúde começa pela boca!



Faça sua reabilitação em casa!

Este é a novidade do Centro de Fisioterapia da Cliniprev de Maringá: Atendimento domiciliar. Agora você pode realizar seus tratamentos fisioterápicos sem sair de casa.



A importância do Aparelho Ortodôntico

A má posição dos dentes pode acarretar diversos problemas. Entre eles, mastigação incorreta, problemas estéticos, dificuldade de respiração e de limpeza, ocasionando cáries. Tudo isto pode ser evitado através da Ortodontia. O uso de aparelho ortodôntico não é mais sinônimo de luxo ou vaidade, mas de saúde! O aparelho pode ser móvel ou fixo. A Cliniprev oferece aos associados Prever uma série de vantagens que facilitam o acesso a este tratamento preventivo.

Aparelho Móvel: Custo Laboratorial
Aparelho Fixo: Sem custo
Pasta Ortodôntica: Sem custo
Mensalidade: Preço promocional. Confira!



Cliniprev é destaque na Exposaúde

Este ano a Cliniprev marcou presença na Exposição, participando da 1ª Exposaúde, que foi uma das atrações de feira. Com um estande moderno e descontraído, apresentou as suas novidades e distribuiu diversos brindes aos visitantes.



Tire suas dúvidas!
Das 8 às 18 horas:
Fone: (44) 3027-6688
Central de Atendimento

ATENDIMENTO ODONTOLÓGICO



A Cliniprev também oferece atendimento odontológico nas seguintes cidades:

**Apucarana, Marialva,
Nova Esperança e Paçandu.**

Faça um orçamento sem compromisso, o preço é especial e as condições de pagamento são facilitadas.

Em todas as filiais você encontra:



Serviço de Ambulância



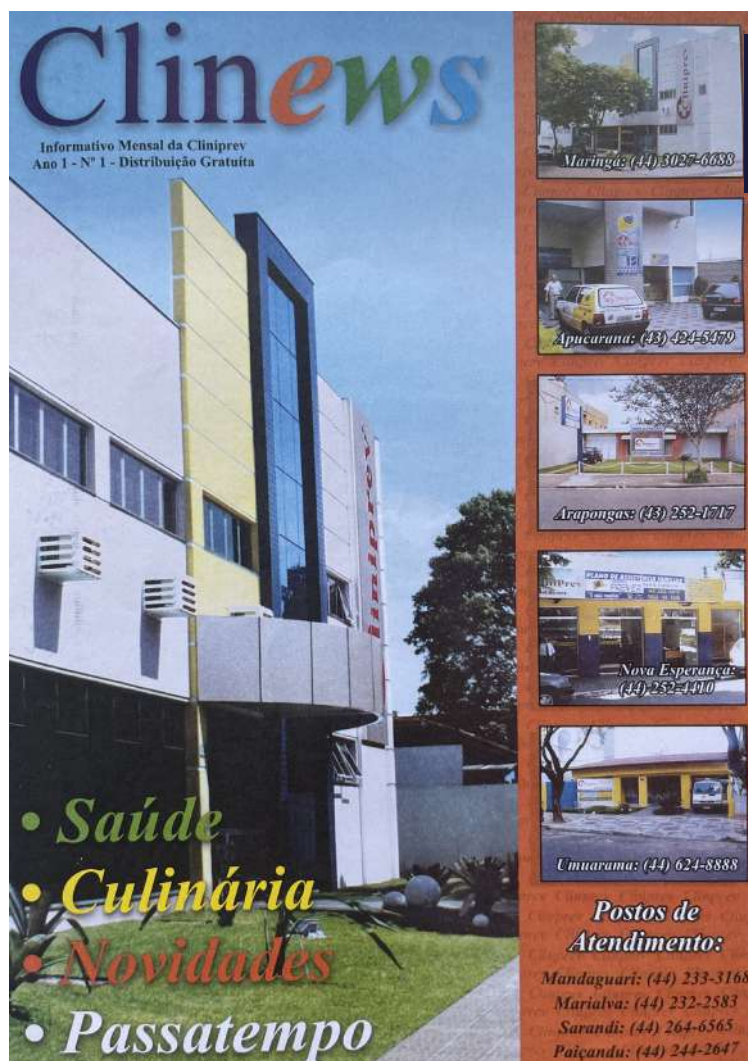
Apoio Ortopédico



Consultas Médicas

**Apucarana,
Arapongas,
Nova Esperança
e Umuarama.**

Informativo do
Prever divulga
os benefícios da
Cliniprev, em 2003



A Cliniprev divulgava seus serviços e ações por meio do informativo Clinews



Reginaldo e Helena discutem a expansão da Cliniprev



CRESCIMENTO INCOMODOU

A criação da clínica rompeu preconceitos, mas o sucesso dos serviços incomodou. Houve denúncias em órgãos de fiscalização e autorizações negadas por instituições públicas. “Fomos fiscalizados intensamente por órgãos como CRM, CRO, Crefito³¹ e até pela Agência Nacional de Saúde”, revelou Helena Czezacki. Uma das denúncias era de que o Prever praticava medicina sem autorização.

Uma CPI chegou a ser aberta na Câmara dos Deputados, em Brasília, para verificar denúncias contra planos de saúde de todo o país. O trabalho contou com apoio de assembleias legislativas estaduais. Como o Prever foi denunciado, Reginaldo e Wilson Marques participaram de audiência pública na Assembleia Legislativa do Paraná em 18 de agosto de 2003.

“Fomos acompanhados pela Polícia Federal e, separadamente, respondemos às questões dos deputados. No final, fomos excluídos da CPI porque viram que nossa situação era totalmente legalizada”, lembra Czezacki. A CPI concluiu que:

Com efeito, não se poderia caracterizar, juridicamente, a atuação da Prever Serviços Póstumos Ltda. como plano ou seguro de saúde, haja vista configurar-se a comercialização de um sistema de convênios e descontos nos preços dos serviços médicos para os usuários do Sistema Prever, e não o oferecimento de serviços médicos, hospitalares, laboratoriais e odontológicos, por pré-pagamento ou por reembolso. A empresa, portanto, não estaria sujeita às normas da Lei n. 9.656/1998.³²

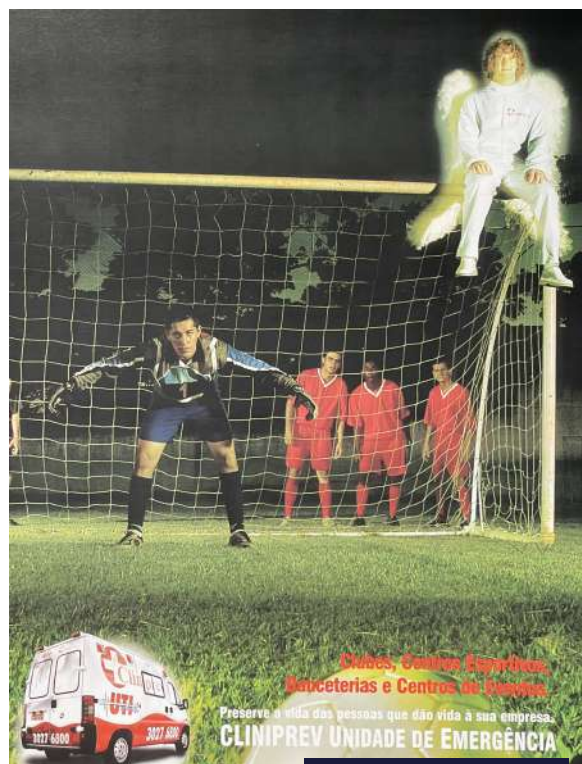
Os problemas não afetaram a credibilidade do Plano Prever. Mas, diante de denúncias infundadas, o próprio Reginaldo Czezacki gostava de defender a empresa. Ele não se conformava em sentar na cadeira dos réus.

Uma vez fiquei na frente de um juiz. Eu estava indignado, pois não devia nada. Fiz um discurso falando do quanto trabalhava, dos meus princípios, que ajudava as pessoas, e acabei levantando a voz. O juiz baixava a cabeça, provavelmente pensando que teria que me prender por desacato. Mas, no final, ele nos deu parecer favorável. Na saída, o meu advogado disse que nunca mais me levaria nas audiências, pois qualquer hora eu seria preso.³³

31 CRM (Conselho Regional de Medicina), CRO (Conselho Regional de Odontologia e Crefito (Conselho Regional de Fisioterapia e Terapia Ocupacional)

32 BRASIL. Câmara dos Deputados. Relatório final da Comissão Parlamentar de Inquérito. nov. 2003. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-temporarias/parlamentar-de-inquerito/52-legislatura/cpisaude>.

33 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Campanha publicitária para promover a unidade de emergência da Cliniprev. Um anjo foi utilizado como figura de proteção aos beneficiários do serviço móvel

PRÉDIO PRÓPRIO

A aceitação dos serviços fez com que o grupo construísse um prédio com 3 mil m² próximo ao Centro Funerário do Prever, na rua Primo Monteschio. O projeto foi do escritório do engenheiro civil José Carlos Valêncio. Aquele seria o primeiro de muitos trabalhos de Valêncio junto ao grupo, conforme veremos mais adiante.³⁴

A nova sede trouxe mais modernidade, com consultórios amplos e espaços adequados aos serviços projetados para oferecer conforto aos associados. Com a informatização, os atendimentos foram agilizados.

Segundo Reginaldo Czezacki, a inauguração da Cliniprev “foi um show”, com todos os carros da empresa enfileirados e com a presença de empresários e autoridades, inclusive o prefeito José Cláudio Pereira Neto. “Ele estava tratando um câncer e até brincou com o público: ‘muitos pensaram que eu estava do outro lado do muro’” — uma alusão ao cemitério, que fica em frente.³⁵

34 José Carlos Valêncio foi contratado por indicação do também engenheiro Heurico Tomita. Em julho de 2007, Tomita seria uma das vítimas do voo 3054 da TAM, que explodiu ao aterrissar no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo.

35 José Claudio Pereira Neto viria a falecer em 15 de setembro de 2003.



Ivan Murad lembra que, durante a inauguração, o Prever brindou os convidados com um show de Edson Galhardi, cover do cantor Elvis Presley, e que o comunicador Pinga Fogo também esteve presente. Desde então, o prédio da Cliniprev passou por diversas etapas de modernização, sempre primando pela qualidade nos atendimentos.



Reginaldo Czezacki nas obras do futuro prédio da Cliniprev em Maringá



Sede própria da Cliniprev, na rua Primo Monteschio, em Maringá

Helena Czezacki destaca que houve meses em que a Cliniprev realizou mais atendimentos que o Hospital Universitário. “Contratamos excelentes profissionais que atendem bem os associados. Aliás, hoje muitos médicos nossos têm consultório próprio e continuam atendendo pelo plano porque o formato é interessante para eles. Eles veem como um nicho de mercado”, explica Helena.

O diretor Ivan Murad complementa que a Cliniprev possui um corpo clínico extremamente profissional. “Temos uma rede com vasta gama de profissionais que cobre quase todas as especialidades”. Ele ressalta que a fidelidade dos médicos faz com que a clientela seja cativa e confie nos serviços ofertados.

Com as novas especialidades agregadas, além de consultas com especialistas como dentistas, pediatras, alergologistas, dermatologistas e muitos outros, a população também encontra serviços acessíveis de ortodontia, estética (facial e corporal), métodos contraceptivos, psicologia e nutrição, entre outros.



Dentistas
da Cliniprev
atendendo
associados

A Cliniprev, clínica médica e odontológica, faz parte do Núcleo de Cuidados e Saúde do Prever, que teve à frente Simone Aparecida Martinez Vieira por quase vinte anos. A gestora viu muitas transformações na clínica. Entre elas, a implantação do Prontuário Eletrônico, em 2017.

O sistema passou a organizar os registros de consultas, exames e prescrições médicas dos pacientes, facilitando o trabalho dos profissionais de saúde e atendentes do plano. Agilizou também o atendimento dos associados.³⁶

36 Entrevista de Simone Aparecida Martinez Vieira concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.



O site do Grupo Prever informa que:

A Cliniprev foi idealizada para prestar o melhor atendimento para todas as famílias. As especialidades oferecidas, o investimento na infraestrutura e a qualificação dos profissionais fazem parte de um sistema cuidadosamente pensado para levar saúde e qualidade de vida aos pacientes.

Conforme o Prever foi estendendo seus serviços para outras cidades, unidades da Cliniprev foram sendo abertas. A atuação com médicos conveniados prestando serviços com desconto para associados está ligada ao Plano, e não à Cliniprev. Para se tornar conveniado, os profissionais da saúde passam por rigoroso processo de análise pela gestão do Plano, quando são avaliados atendimento, qualidade dos serviços e custo-benefício aos associados.

O corpo clínico atende presencialmente ou via teleconsultas nas próprias unidades da Cliniprev e em seus consultórios particulares. Entre colaboradores diretos, prestadores de serviços, médicos e dentistas, são mais de 400 pessoas envolvidas nos processos.



Sede da Cliniprev em Nova Esperança (PR)



Sede da Cliniprev em Arapongas (PR)



Cliniprev em Umuarama (PR)



Farmaprev em Umuarama (PR)



Atual estrutura da Cliniprev em Apucarana (PR)

HELENA CZEZACKI: SEM MEDO DE DESAFIOS



Helena Czezacki quando estava à frente da Cliniprev

Maria Helena Rodrigues. Assim foi batizada Helena Czezacki. “Rodrigues” vem dos avós paternos, portugueses. Ela nasceu em Ponta Grossa e sofreu as dificuldades das famílias de classe média baixa e conservadoras do Brasil. O pai era motorista de ônibus e a mãe costureira. O casamento com Reginaldo Czezacki abriu as portas de um novo mundo para ela.

Sua vida mudou. Aprendeu a cozinhar com o marido. Teve a primeira filha. Tornou-se empresária. E estudou. Diz que sempre quis ter sua própria casa e que se adaptou bem à nova vida. O marido também ensinou a ela as atividades da funerária. Sobre atuar em um segmento estigmatizado, ela relata que não teve dificuldades:

Nunca tive medo de desafios. Eu pensava: “Se Deus colocou a funerária na minha vida, é nela que devo trabalhar”. No início, ajudava de longe, pois tinha que entender todo o processo. Durante os plantões, eu dormia no depósito de urnas e atendia os chamados por telefone.³⁷

Com o tempo, os negócios cresceram. Mas Helena sempre buscou o equilíbrio entre ser esposa e mãe de Julyana, Letycia e Bruno e as atividades da empresa. Partilhava com Reginaldo o desejo de ser independente financeiramente e de modernizar e mudar a imagem dos empresários do segmento funerário.

37 Entrevista de Helena Czezacki concedida a Miguel Fernando em 14 de março de 2024.



Em Maringá, ficou assustada com a precariedade das funerárias compradas. Mas teve uma sensação boa sobre a cidade. “Era mais evoluída, com melhor qualidade de vida”. Helena auxiliava na manutenção, na limpeza, cozinava para a família e para os funcionários e chegou a ajudar no preparo dos corpos.

Nos domingos de plantão, acompanhava Reginaldo e passeava com Julyana no cemitério. Quando percebeu que a sociedade local não aceitava bem as pessoas que atuavam no ramo, ficou contrariada. Afinal, isso afetava os filhos. Um dia, ouviu parte da conversa de várias mães, entre risos, sobre o veículo que utilizava: “Achei que carro de funerária só levava defunto”. Doeu no coração.

De acordo com Helena, Reginaldo nunca aceitou ser visto como outros empresários do setor, “o papa-defunto, profissional que briga por cadáveres na porta do IML. Ele lutou muito para mudar isso”, destaca. O coração apertava, mas o estigma foi um motivador para que trabalhassem mais e inovassem. Com o tempo, e os resultados, quem criticava passou a convidar os filhos para festas. O preconceito foi embora com a vida difícil do passado.

Em 1998, com a inauguração do Centro Funerário, Helena viu Reginaldo chorar de emoção. Era um sonho realizado. “Mas, antes de ficar pronto, tivemos medo. Parecia um elefante branco. Eu disse que se precisasse vender nossa casa para terminar o prédio, não haveria problema”, relembra. Vieram os sócios e tudo mudou. A empresa criou novos serviços, contratou mais funcionários.

Helena voltou a estudar. Formou-se em Prótese Dentária. Nunca exerceu a profissão devido à dedicação ao Prever. Diz que a Cliniprev foi o maior desafio de sua vida, principalmente porque foi preciso ter jogo de cintura para não ser pivô de brigas entre os sócios. Precisou reverter a resistência deles em relação à gestão de uma mulher “nos negócios do marido”. Com inteligência, paciência e trabalho, mostrou seu valor.

À frente da Cliniprev, foi o momento que me senti mais respeitada. Trabalhando em equipe, passei a valorizar ainda mais as pessoas. Humanizamos os serviços. Até hoje recebo ligações de associados que se dizem encantados com o atendimento.³⁸

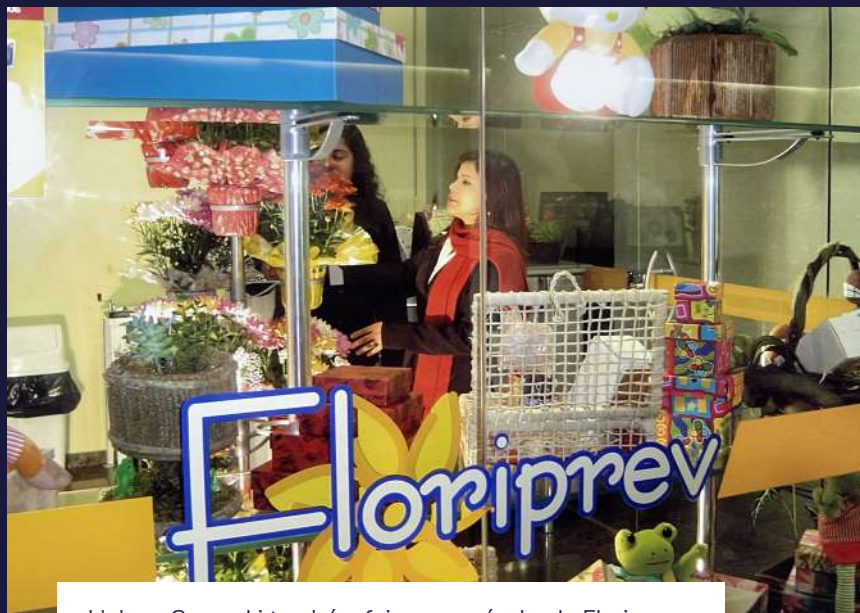
Com o crematório, novamente foi feito um trabalho intenso para vencer preconceitos. Dessa vez, dos associados. “Foram muitas campanhas, muito trabalho interno. Chegamos de maneira sutil e colocamos esse serviço dentro do plano, o que ajudou em novas adesões”, reforça a sócia.

A empresária também foi responsável pela Floriprev, empresa do grupo que atuava na produção de arranjos florais “para todas as ocasiões” e ainda realizava a decoração de festas de casamentos e eventos em geral. Com o tempo, o grupo entendeu que precisava focar nos negócios relacionados aos funerais e encerrou as atividades da Floriprev. Hoje, o Prever Flores atende associados e clientes em geral com foco nos funerais.

38 Entrevista de Helena Czezacki concedida a Miguel Fernando em 14 de março de 2024.



Helena participou do projeto de expansão para Joinville (SC), onde também houve resistência à modernização dos serviços. “Crescer naquele mercado foi uma nova conquista.” Durante a pandemia, ela se afastou do dia a dia dos negócios para não mais voltar. “As empresas se modernizaram e, para continuar, eu teria que passar por cursos e treinamentos”, pondera.



Helena Czezacki também foi responsável pela Floriprev

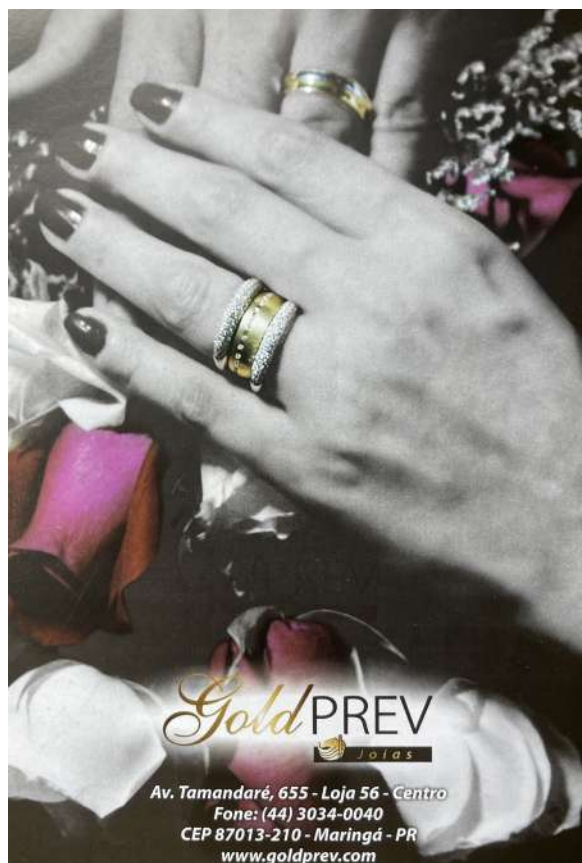
Sobre a vida, ela diz que seu maior aprendizado “foi lidar com pessoas vivas e mortas”. Resalta que sua forma de amar “é mostrar trabalho”. Hoje, curte os filhos e os netos, além de se dedicar às corridas. Roda o mundo participando de maratonas e é sócia na holding da família.

Não quero de forma nenhuma me afastar do grupo porque é o trabalho de uma vida, é um filho gerado por nós. Trabalhamos muito durante todos estes anos, das 7 às 22 horas. Agora, estou aproveitando o resultado de tudo isso, curtindo os netos e viajando ao lado de mulheres que, como eu, estão se redescobrimdo.³⁹



Helena
Czezacki

39 Entrevista concedida por Helena Czezacki a Miguel Fernando em 14 de março de 2024.



O DESAFIO EM ANUNCIAR OS SERVIÇOS

Os serviços ofertados pelo Prever, desde a assistência social até os serviços médicos e odontológicos, caíram no gosto dos associados e reconfiguraram a imagem do segmento funerário em Maringá. As campanhas publicitárias contribuíram para essas mudanças. No início, não foi fácil. Por mais que se utilizassem sinônimos ou outros meios para informar as atividades, ainda assim era complicado chegar e criar empatia com o Prever por parte do grande público.

Havia a convicção de que, para ter resultados mais efetivos, as campanhas publicitárias deveriam ter como mote o plano familiar. Mas, no início dos anos 2000, não era fácil encontrar um programa ou veículo de comunicação com grande audiência na região que aceitasse divulgar uma empresa de assistência funerária. Além do estigma, poderia haver retaliações e questionamentos por parte dos demais anunciantes.

Estimulados pelo mercado aberto pela Floriprev na decoração de variados tipos de eventos, especialmente matrimoniais, o grupo também criou a Gold Prev, dedicado a joias e lembranças de alto padrão



Reginaldo Czezacki contratou a agência Sol Propaganda, que tem como proprietários Walther Thomé Junior e Cidinha Coquemalla, e começou a avaliar os caminhos disponíveis na área da comunicação. Foi por meio do casal que o Prever chegou até um dos programas de maior abrangência e audiência da televisão regional, o Pinga Fogo na TV.

A compra de espaço no programa não seria fácil. Segundo lembra Reginaldo, antes de aceitar a divulgação, “o Pinga Fogo pediu fichas de funerais que tínhamos atendido para avaliar se o serviço fora bem prestado aos usuários”. O apresentador também ligava para associados e perguntava sobre a qualidade dos serviços.

Com a segurança de que não se tratava de uma empresa de aventureiros, e rompendo os estigmas existentes até então, o apresentador Benedito Claudio de Oliveira, conhecido como Pinga Fogo, aceitou anunciar o Plano Prever em sua grade. Emprestou a credibilidade de anos em rádio e TV, quando conquistou um público fiel e, com anúncios diários, ajudou a emplacar a marca no imaginário da população.

O programa Pinga Fogo, ao lado de outras mídias, era utilizado para lançar promoções e sorteios que mobilizavam milhares de pessoas. Reginaldo, que participava ao vivo do irreverente programa de notícias, deixa claro que “talvez não tivéssemos decolado se o Pinga Fogo não tivesse nos apoiado”.



Reginaldo também acabou amigo de outros membros do programa Pinga Fogo na TV. Na imagem, o empresário aparece em pé com parte da equipe de notícias do apresentador: Cristiano de Melo (Índio Maringá), Valdir da Costa Vasconcelos (Beija Flor) e Ricardo de Jesus Souza (Salsicha).



"Salsicha", repórter do Pinga Fogo, entrevista uma das associadas que foi premiada em uma das diversas promoções do Prever



O então prefeito de Sarandi (PR), Cido Spada, conversa com Reginaldo Czezacki e Pinga Fogo durante solenidade de inauguração da unidade do Prever daquela cidade

Ao falar da época, o empresário cita o dono da indústria e lojas MR Malharia, Devanir Marion, que sorteava carros zero quilômetro. "Ele próprio ia para a rua com microfone para divulgar as promoções [...]. Foi nele que me inspirei para participar do Pinga Fogo e de outros programas". Aliás, Reginaldo diz que tem grande respeito e gratidão por Pinga Fogo. Depois que o comunicador faleceu, o empresário concluiu que já era hora de se aposentar como "garoto-propaganda da empresa".



QUEM FOI PINGA FOGO?



O apresentador Pinga Fogo ao lado do irreverente boneco Benedito

Benedito Claudio de Oliveira nasceu em 20 de junho de 1951 em Monte Santo de Minas (MG), e morou em Mococa (SP). Aos 15 anos, mudou-se para Maringá e trabalhou em feiras livres. Três anos depois conheceu Lílian Cristina, com quem se casou em 28 de novembro de 1970. Tiveram quatro filhos: Cláudio Augusto, Dreiyer Soares, Sérgio de Jesus e Juliano André de Oliveira.

A família morou em Jandaia do Sul (PR), onde Benedito de Oliveira atuava como vigia noturno, além de outros trabalhos extras. Ao fazer um serviço extra na Rádio Guairacá, em Mandaguari, ele pediu ao diretor João Vrena para participar de um teste para repórter. Foi aprovado e contratado como correspondente da emissora.

Anos mais tarde, Benedito de Oliveira passaria a apresentar programas voltados ao noticiário policial, musicais e esportivos. No rádio, adotou o nome artístico de Claudio Luiz. Porém, como costumava ser polêmico, adotou o pseudônimo de "Pinga Fogo". Em 1982, deixou a rádio Guairacá e assumiu a gerência da Rádio Cidade, em Jandaia do Sul.



Entrou na política e incorporou o apelido em definitivo, tornando-se Benedito Claudio “Pinga Fogo” de Oliveira. Nas eleições gerais de 1990, foi eleito deputado federal com a segunda maior votação do estado, com quase 60 mil votos.

Em 1992, tornou-se apresentador de notícias policiais na TV Maringá. Dois anos depois, renunciou ao cargo de deputado e se desfilou de seu partido alegando estar decepcionado com a vida pública. Após adquirir cotas de várias emissoras de rádio, fundou o Sistema Pinga Fogo de Comunicações, com sede em Maringá.

Pinga Fogo ampliou sua audiência e iniciou campanhas para arrecadar doativos para pessoas carentes e distribuir cadeiras de rodas, óculos, dentaduras, muletas, aparelhos ortopédicos, entre outros. Reginaldo Czezacki era um dos principais patrocinadores dessas ações.

Em 1997, o apresentador consolidou sua experiência do rádio para a televisão. O programa Pinga Fogo na TV misturava notícias, publicidade, ações filantrópicas e momentos de humor, tornando-se sucesso de audiência — não só em Maringá, mas em boa parte da região. Popular e folclórico, o programa contava ainda com o boneco Benedito, que interagía com o apresentador.

Benedito Claudio Pinga Fogo de Oliveira sofreu dois AVCs em 2010 e faleceu em 13 de maio de 2014. Seu velório foi acompanhado por milhares de pessoas. Em sua homenagem, a Prefeitura de Maringá inaugurou o Centro Municipal de Educação Infantil Benedito Claudio “Pinga Fogo” de Oliveira, localizado no Jardim Athenas, no ano de 2015.



BOM HUMOR PARA VENCER OS TABUS

Por conta da dinâmica e alta demanda da área de comunicação, os serviços de marketing do Prever acabaram internalizados. Com essa verticalização, algumas ações ganharam outros patamares e, em 2002, inaugurou-se uma fase de campanhas de prêmios para os associados. A primeira promoção foi o “Show de motos”, com o sorteio de doze motocicletas zero quilômetro ao longo do ano.



Outdoor da campanha do Prever que sorteou 12 motos, em 2002

Em 2003, o prêmio foi um veículo Gol. “Nos seus planos têm um Gol? No nosso tem!” foi o slogan da campanha que distribuía um cupom a cada mensalidade paga. O sorteio contou com cobertura do programa Pinga Fogo na TV.



O Informativo
do Associado Prever

INFOR PREV

ÓRGÃO DE INFORMAÇÃO EXCLUSIVA PARA ASSOCIADOS DO SISTEMA PREVER • DISTRIBUIÇÃO GRATUITA • JULHO DE 2003

Nos seus planos tem um Gol?

Depois do sucesso do Show de motos do Sistema Prever, esta promoção imperdível vai mexer com os sonhos dos associados até o final do ano! Saiba como participar.

Pag. 08



Sorteio
dia
31/12/03

No nosso tem!



**Inaugurada
Novas
Capelas
em Sarandi**

Pag. 03



**Carreata
marca
inauguração
em Cascavel**

Pag. 06



**Cliniprev
tem novidades
para os
Associados**

Pag. 04



**Agora nas capelas do PREVER floricultura 24 hs.
Fone: (44) 3027-6759 - Maringá - PR**

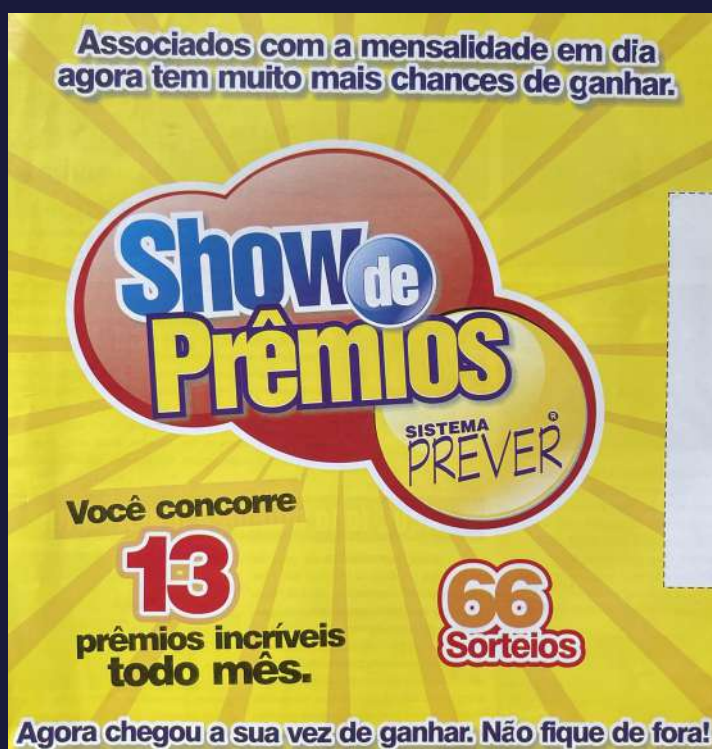
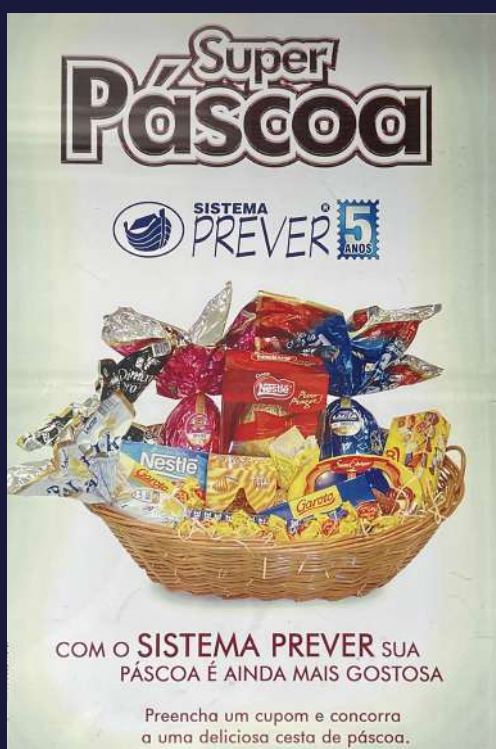
prever@preveronline.com

- ▶ **Saúde:**
Como manter a saúde da sua coluna vertebral. Pag. 02
- ▶ **Assistência Jurídica**
Aspectos jurídicos do Falecimento. Pag. 02
- ▶ **Novidades!**
Centro Funerário Maringá recebe ampliação. Pag. 03
- ▶ **Responsabilidade Social**
O investimento e o apoio do Sistema Prever em ações sociais. Pag. 06
- ▶ **Humor**
Algumas piadas para deixar o seu dia mais divertido. Pag. 08
- ▶ **Sistema Prever**
Conheça todas as nossas filiais. Pag. 08

Informativo do Prever anuncia a campanha "Nos seus planos tem um Gol? No nosso tem!" (InforPrev, julho de 2003)



Além das grandes promoções, o Prever também manteve diversos programas com premiações e reconhecimentos aos seus associados que mantinham as mensalidades em dia





Era comum que algumas dessas ações acontecessem durante eventos de ampliações ou inaugurações. Nas imagens, Reginaldo Czezacki conduz a solenidade que ocorreu na unidade de Sarandi, no início dos anos 2000



Em sua comunicação, a empresa sempre atuava com cautela. Afinal, a propaganda dos serviços ligados ao segmento funerário não poderia faltar com o respeito ao público ou levantar questionamentos em torno da marca. Reginaldo Czezacki revela que havia receios, mas em alguns momentos o Prever se inspirou em uma empresa do Rio de Janeiro que promovia ações criativas de marketing.

Atuando no mesmo segmento, a Sinaf Seguros comunicava seus serviços e produtos de maneira irreverente e, com isso, emplacava campanhas de forma bastante efetiva. Alguns exemplos de textos publicitários da empresa carioca foram:

- Quem chegar do outro lado primeiro, ganha um prêmio.
- Não tem onde cair morto?
- Com uma mão na frente e outra atrás, vai ser difícil sua família rezar por você.
- Saiba como conquistar uma coroa.



Publicidade descontraída da Sinaf, do Rio de Janeiro, que inspirou campanhas do Prever em Maringá

A partir dessa experiência exitosa da Sinaf, o Prever elaborou ações de publicidade que estabeleciam uma conexão mais eficaz com potenciais usuários de seus serviços. Deixando a pauta da morte mais leve, trocadilhos e slogans chamativos começaram a ser usados. A promoção que mais se destacou foi “O Celta te esperando”, que sorteu quatro veículos da marca Chevrolet, modelo Celta, entre 2006 e 2007. O sucesso da campanha viabilizaria uma segunda edição, anos depois.



A empresa fez uma ação interna para escolher uma frase de impacto e o vencedor ganhou um aparelho de som. Mas é bom reforçar que a ideia começou no próprio departamento de marketing, que era coordenado por Luís Henrique da Silva. O objetivo era aumentar as vendas do plano oferecendo o sorteio de automóveis modelo Celta.

Para a propaganda que foi veiculada na TV, a coreografia foi elaborada momentos antes das gravações, que ocorreram nos estúdios da Jacques Cine Vídeo, onde foram usados efeitos em *chroma-key*. “Acho que não tínhamos ideia de que seria algo tão engraçado. Improvisamos muita coisa. Eu fui atrás de um brechó para comprar roupas brancas para o elenco”, acrescenta Marcos Trindade, que atuou como protagonista. O ator também dublou a voz do cantor e instrumentista Ronaldo Gravino. Do elenco da primeira edição do comercial participaram Mariela Lamberti, Valéria Bonifácio, Ester Bello e Pedro Ochoa.



PROMOÇÃO

Mantenha em dia suas mensalidades e concorra a Quatro Celtas 0 Km

O Celta te esperando

Esta é mais uma campanha de sucesso que o Sistema Prever está realizando para você e sua família. Depois da campanha Se Uno é Bom Dois é Melhor Ainda e do Show de Prêmios, nada melhor que sortear 4 Celtas zero quilômetros durante o ano de 2006. Você não pode ficar de fora de mais essa promoção do Sistema Prever. Aproveite, O Celta te Esperando, agora é sua vez.

Sorteios: 10/04/2006 - 10/07/2006 - 09/10/2006 - 08/01/2007

Campanha de grande sucesso lançada em 2006



PROMOÇÃO

O Celta te esperando

3º Celta vai para Atalaia

Dia 04 de novembro de 2006 foi realizado em Atalaia a entrega do terceiro carro da promoção "O Celta te esperando". O Sistema Prever organizou uma carreata para entregar o prêmio a feliz contemplada, a Associada **Mercedes Belmonte da Silva**.

O terceiro carro da promoção foi sorteado em 4 de novembro de 2006, quando Mercedes Belmonte da Silva foi agraciada. O prêmio foi entregue em Atalaia

4º Celta vai para Campo Mourão

No dia 30 de janeiro de 2007, foi realizado em Maringá o quarto e último sorteio da promoção "O Celta te esperando", acompanhado por associados, funcionários do Sistema Prever e também pela imprensa.



O sorteio contou também com a presença do Diretor do Procon, Sr. Valdir Pignata e o Dr. Laércio Nora Ribeiro, que conferiram todos os detalhes.

O diretor do Sistema Prever, Reginaldo Czezacki, foi quem pegou o cupom do feliz ganhador **Sr. Laurentino Antonio Luiz**, cidade de Campo Mourão e associado ao Sistema Prever desde 2002.



O último sorteio da campanha foi realizado em 30 de janeiro de 2007. Transmitido no programa Pinga Fogo na TV pelo repórter "Beija Flor", o ganhador foi Laurentino Antonio Luiz, associado ao Sistema Prever desde 2002



Devido ao sucesso, a histórica campanha “O Celta te esperando” voltou anos depois

A campanha superou as expectativas. Os planos venderam como nunca e o jingle ficou marcado na memória de muitas pessoas. O consultor Célio de Moraes diz que a criançada cantava a música e dançava quando via os amarelinhos do Prever nas ruas. O sucesso foi tão grande que uma funerária do interior de São Paulo solicitou permissão para utilizar o mesmo mote da propaganda de Maringá, pagando aos produtores e atores os direitos autorais.

Em 2012, foi feita uma espécie de releitura da icônica propaganda de 2004 com a criação do jingle “O Celta te esperando ainda”. Marcos Trindade, entre outros atores da primeira edição, atuaram nessa nova versão. Desta vez, o Prever sorteou um Celta.



Em 2014, o grupo voltou a brincar com as palavras e destilar bom humor para desmistificar alguns tabus ainda presentes na população. Naquele ano, o jingle da promoção do ano diz: “O Prever vai te levar para uma viagem”. E alertava na sequência: “Não é só de ida, também tem de volta”. Em 2016, o grupo realizou uma campanha em que sorteava prêmios mensais de R\$ 5 mil.

PROMOÇÃO

Prever dia da sorte

Estar em dia com o Prever pode lhe trazer muita sorte!

CONCORRA A 5 MIL REAIS* TODO MÊS

Você pode concorrer com até 3 números da sorte:

- 1** Sendo um associado PREVER, você recebe automaticamente um número da sorte e concorre todo mês ao prêmio de R\$ 5.000,00.
- 2** Atualizando o seu cadastro em um dos escritórios do SISTEMA PREVER ou acessando www.preveronline.com, você adquire mais um número da sorte para concorrer.
- 3** Quitando o seu carnê 2016 à vista, em 4x no cartão ou em 4x no boleto, você garante outro número da sorte. São várias chances de ganhar!

FIQUE ATENTO ÀS DATAS DE SORTEIO

SORTEIOS	PERÍODO DE PARTICIPAÇÃO	DATA DOS SORTEIOS	VALOR LÍQUIDO DA PREMIAÇÃO
1º sorteio	21/12/2015 a 20/01/2016	06/02/2016	R\$ 5.000,00
2º sorteio	21/01/2016 a 20/02/2016	05/03/2016	R\$ 5.000,00
3º sorteio	21/02/2016 a 20/03/2016	02/04/2016	R\$ 5.000,00
4º sorteio	21/03/2016 a 20/04/2016	07/05/2016	R\$ 5.000,00
5º sorteio	21/04/2016 a 20/05/2016	04/06/2016	R\$ 5.000,00
6º sorteio	21/05/2016 a 20/06/2016	02/07/2016	R\$ 5.000,00
7º sorteio	21/06/2016 a 20/07/2016	06/08/2016	R\$ 5.000,00
8º sorteio	21/07/2016 a 20/08/2016	03/09/2016	R\$ 5.000,00
9º sorteio	21/08/2016 a 20/09/2016	01/10/2016	R\$ 5.000,00
10º sorteio	21/09/2016 a 20/10/2016	05/11/2016	R\$ 5.000,00
11º sorteio	21/10/2016 a 20/11/2016	03/12/2016	R\$ 5.000,00
12º sorteio	21/11/2016 a 20/12/2016	07/01/2017	R\$ 5.000,00

Para garantir a participação no sorteio, é importante que você esteja com as suas mensalidades pagas em dia.

MAIS INFORMAÇÕES:
Confira o regulamento completo pelo site www.preveronline.com ou ligue para a Central de Atendimento Prever 0300 788 6688

sistema prever

Promoção com sorteio mensal de R\$ 5 mil, em 2016

A partir de 2017, grandes personalidades estiveram presentes nas propagandas do Prever, como o galã das novelas da Rede Globo, Francisco Cuoco; o humorista Sérgio Mallandro; além do chef, apresentador de TV e empresário Olivier Anquier e o cantor e ator Moacyr Franco.



Famosos que participaram de campanhas do Prever entre 2017 e 2022: Francisco Cuoco, Sérgio Mallandro e Olivier Anquier

Com investimentos em publicidade, inovação nos serviços e seriedade do atendimento, o Prever cresceu e se tornou uma opção acessível e inclusiva para muitas famílias que não tinham condições de contratar planos de saúde tradicionais. Com isso, deu condições para que pessoas humildes pudessem ter atendimento digno e humanizado por meio de uma baixa mensalidade.



FARMAPREV

Atualmente, o Prever oferece descontos especiais para os associados dos planos em uma rede de farmácias conveniadas e não tem pontos de atendimento. Essa história começa em 2005, quando o grupo inaugurou a primeira unidade da Farmaprev, em Umuarama, com o objetivo de comercializar medicamentos com preços diferenciados e atendimento de qualidade.



Umuarama recebeu a primeira unidade da Farmaprev

A Farmaprev foi bem aceita pelos associados. Com a Cliniprev e a farmácia, o Prever passava a ofertar serviços que cobriam o ciclo de necessidades das famílias. O serviço cresceu rapidamente e ganhou filiais em cidades do Paraná e em Santa Catarina. Também houve uma mudança na denominação para Farmácia Prever.

Sistema Prever implanta unidade farmacêutica em Arapongas

O Sistema Prever está inovando sempre buscando com isso atender melhor a sua clientela. Pagando em dia a sua mensalidade, o associado de Arapongas ganha o direito de efetuar a compra de medicamentos a preço de fábrica, ou seja a preço diferenciado ou de custo. É que foi inaugurado segunda-feira mais uma unidade da Farmaprev que encontra-se instalada ao lado da Cliniprev. São 11 unidades no Paraná e uma em Santa Catarina. “Além dos benefícios que o Sistema Prever traz, como a Cliniprev onde o associados Prever tem consultas mais baratas, agora ele ganha o direito de adquirir medicamentos a preço de custo”, afirma Reginaldo Czezacki, diretor da empresa.

Conforme o diretor, o atendimento básico do Sistema Prever é o serviço funerário, tanto é que em Arapongas a empresa construiu um complexo funerário, inclusive com capela mortuária, dentro de um sistema que tem como princípio o

respeito às famílias das pessoas que foram a óbito.

Czezacki fez questão ainda de deixar claro que o atendimento clínico do Sistema Prever em Arapongas atende com médicos do próprio município, além de uma ambulância que está disponível para o associado com um agendamento onde o associado paga uma pequena taxa de manutenção para transportar a pessoa de casa até o consultório e vice-versa.

Lembra ainda que o associado Prever tem todo um aparato ortopédico. Caso ele esteja passando por um momento de problemas físicos ou traumatológico e que necessita deste apoio ortopédico ele tem à disposição, muletas, andador e cadeira de rodas. “São oito anos de trabalho do Sistema Prever no Estado do Paraná investindo em novas unidades com boa estrutura procurando dar qualidade ao atendimento aos seus associados”, destacou Czezacki, acentuando que com a mensalidade de R\$ 30 o



associado estende este benefício além do titular, ao cônjuge, filhos solteiros até 21 anos, pai, mãe, sogro e sogra, independente onde eles morem.

Hoje o Sistema Prever possui mais de 500 mil pessoas filiadas. Czezack acrescenta que outros projetos estão sendo estudados para serem aplicados no Paraná. Ele adiantou ainda que em especial em Arapongas, o Sistema Prever está mantendo contatos com o prefeito Beto

Pugliese, pois é intenção da empresa é fazer mais investimentos no município. “Você que ainda não é associado, entre em contato com a gente através do telefone 0800-6006688 e solicite a visita de um dos nossos representantes. Nós iremos à sua residência no horário marcado e ofereceremos nossos préstimos para que você e os seus, possam fazer parte dessa grande família do Sistema Prever”, concluiu.

Farmaprev chega a Arapongas



Foi inaugurada neste dia 11 de junho, a mais nova filial da Farmaprev, desta vez em Arapongas. Uma estrutura moderna, oferecendo aos associados do Sistema Prever mais uma opção de economia e qualidade de vida.



A movimentação durante esta manhã foi intensa. A imprensa compareceu para registrar os principais momentos da inauguração e aproveitaram para entrevistar o Diretor do Sistema Prever, Sr. Reginaldo Czezacki.



Todos que visitarem a Farmaprev durante esta semana receberão cupom para concorrer a uma bicicleta. O sorteio será no próximo sábado, dia 16 de junho.

O sucesso da Farmaprev fez com que o serviço fosse expandido para muitas cidades atendidas pelo Prever. No detalhe, o início das atividades em Arapongas



De acordo com Juliano Peruzzo Ramos, que foi Gerente Operacional das farmácias do grupo no Paraná, o Prever tinha um modelo diferenciado de trabalhar no segmento de medicamentos, com descontos muito agressivos. “Isso gerava certo incômodo nos concorrentes, que nos monitoravam para analisar se tínhamos movimento. E tínhamos o dia todo.”

Juliano começou no grupo como atendente da Farmaprev em Umuarama e recorda que alguns clientes que não eram associados duvidavam do desconto. “Nós fazíamos preço de associado e eles se convenciam. Atravessavam a rua, aderiam ao plano e voltavam sempre”. Com isso, a farmácia contribuía para a venda dos planos e gerava benefícios.

Outras farmácias em geral não davam descontos. Então, a Farmaprev cumpria sua missão, que não era dar lucro, mas sim benefícios aos associados do Prever. E cumpriu muito bem seu papel. Foi uma época de ouro. Nosso público era aquele senhor ou senhora que vivia sozinho, que não tinha com quem conversar. Muitos passavam o dia na farmácia e a gente entendia e dava atenção.⁴⁰

Com o tempo, o segmento mudou muito. As grandes redes cresceram e também adotaram a prática dos descontos. As lojas se transformaram e cada vez mais se assemelham a mercados, com ampla variedade de produtos. Como o foco do Prever sempre foi medicamentos mais em conta, foi necessário baixar muito os preços. Com isso, o grupo passou a financiar esse serviço.

Assim, a partir da pandemia de covid-19, quando houve uma modernização tecnológica e grande mudança de hábitos nos consumidores, o grupo fez um planejamento para trocar os serviços das farmácias próprias por parceiros conveniados e também pelas vendas à distância. Esta reestruturação possibilitou inclusive a ampliação dos serviços.

A última unidade da Farmácia Prever, na rua Primo Monteschio, em Maringá, foi fechada em agosto de 2023. Hoje, existem grandes redes de farmácias conveniadas que atendem os associados, de modo presencial e a distância, com descontos exclusivos em medicamentos, dermocosméticos, produtos de saúde e beleza, bem como itens de higiene e artigos infantis.

Os associados têm a comodidade de encontrar as farmácias conveniadas no aplicativo Angeplus. E elas também têm se beneficiado muito com a parceria. “Teve um parceiro nosso, Claudio Cezar Silva, da Farmácia São Paulo, que me ligou no final do primeiro mês do contrato agradecendo porque devido ao convênio, atingiu um faturamento que nunca tinha tido, até então”, relata Reginaldo Czezacki.

40 Entrevista de Juliano Peruzzo Ramos concedida a Miguel Fernando em 3 de abril de 2024.



COMEMORAÇÕES HISTÓRICAS NOS ANIVERSÁRIOS DE 5 E 10 ANOS DO PREVER

2005

Em 2005, o Prever comemorou seu quinto aniversário com uma grande festa para os funcionários no Centro de Tradições Gaúchas. O ponto alto foi o show com a dupla de cantores sertanejos Paulo César e Barreto.



O Prever reuniu centenas de funcionários na festa dos 5 anos, no Centro de Tradições Gaúchas (CTG), em Maringá

A festa foi animada pela dupla sertaneja Paulo César e Barreto



Wilson Marques e Reginaldo Czezacki com a dupla Paulo César e Barreto



2010

Em 2010, a diretoria preparou uma programação especial de aniversário para comemorar os 10 anos de fundação do Sistema Prever. Foram realizados sorteio de prêmios e festa com todos os funcionários. Houve uma personalização dos serviços postais, com a confecção de carimbo e selo dos Correios alusivos ao Prever.



Logo do
décimo
aniversário
do Prever



Revista divulga 10 anos do Prever
e lançamento do selo dos Correios
alusivo à empresa, em 2010



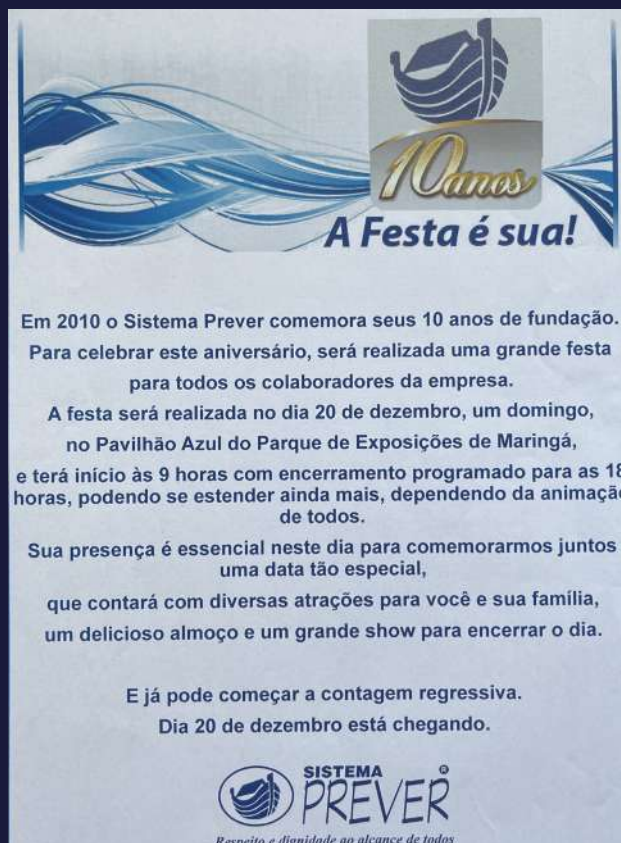
Detalhes do lançamento do
selo dos Correios alusivo aos
10 anos do Prever



O lançamento do selo personalizado e do carimbo aconteceu no dia 2 de agosto daquele ano. Foram os primeiros itens filatélicos emitidos pelos Correios especialmente para uma organização do ramo funerário. A notícia foi a manchete de capa da *Revista Diretor Funerário*, de dezembro de 2010.

A festa dos funcionários aconteceu no Pavilhão Azul do Parque de Exposições no dia 20 de dezembro, quando foi organizado um grande almoço com sorteios de prêmios aos presentes e shows.

Em sua entrevista para este livro, a coordenadora do Serviço de Atendimento ao Cliente, Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa, disse que o fato que mais marcou sua trajetória de quase duas décadas na empresa foi justamente a festa dos dez anos. “Reuniu todos os funcionários, inclusive os de Santa Catarina. E até o Pinga Fogo estava presente. Foi um dia muito gostoso”, recorda.



Convite para os funcionários da festa de 10 anos do Sistema Prever



O Prever preparou uma grande festa com os funcionários para comemorar os dez anos do grupo. No registro, vemos Rosália Czezacki, Wilson e Luciana Marques, Gabriel Borba, Reginaldo e Helena Czezacki, além da dupla Teodoro e Sampaio, que animou aquele evento



Na época, o Sistema Prever já era composto por diversas empresas que orbitavam o seu principal negócio: Cliniprev, Farmaprev, Prever Obras, dentre outros ramos que começavam a ganhar tração. O número de funcionários, veículos e estrutura aumentara. O seu lema era “Respeito e dignidade ao alcance de todos”.



Em acelerado processo de expansão, as unidades espalhadas pelo Paraná viram novos projetos ganharem forma, como este que foi apresentado para Nova Esperança. Assim como em Sarandi, a fachada, com marquises metálicas e polietileno azulado, seguia a inspiração do moderno Centro Funerário de Maringá



66
Ele ouviu
minhas
explicações
e disse que
na semana
seguinte
liberaria a
seguradora,
o que
realmente
aconteceu.

Reginaldo Czezacki

ANGELUS SEGUROS

Em meados de 2014, o segmento funerário correu o risco de se tornar coadjuvante das seguradoras. Os planos funerários não eram regulamentados por lei. O Governo Federal estava preparando a legalização, mas lobistas pressionavam para que o serviço fosse exclusivo das seguradoras. Se isso acontecesse, as funerárias não poderiam mais ter seus próprios planos. A Angelus Seguros nasceu nesse contexto.

Preocupado, Reginaldo Czezacki não poupou esforços para montar a própria seguradora do grupo.

Fui até o Rio de Janeiro, onde um amigo já tinha uma empresa neste segmento, a Sinaf. Ele deu os caminhos e passei a trabalhar para montar a nossa. Cansei de ir ao prédio do Banco Central, no Rio de Janeiro, onde fica a sede da Susep (Superintendência de Seguros Privados), para tentar liberar nosso serviço.

Segundo Reginaldo, para conversar com os técnicos do Banco Central era preciso agendar com três meses de antecedência. “Para entrar lá, só com paletó e gravata. Foi preciso muita paciência.” Quando estava na reta final para a aprovação, faltava a assinatura de um técnico, e ele só tinha disponibilidade dali a um ano.

Inconformado, o empresário foi até o BC e descobriu onde era o setor responsável pelo seu processo. Mesmo sem ser anunciado, ele deu um jeito de entrar no elevador e parar no andar do funcionário. “Expliquei para a secretária o que estava acontecendo. Ela o convenceu a me receber. Ele ouviu minhas explicações e disse que na semana seguinte liberaria a seguradora, o que realmente aconteceu”, frisa o empresário.

Se não fosse a iniciativa de Reginaldo Czezacki, talvez a seguradora nunca tivesse sido aberta porque “em um ano muitas coisas acontecem” e poderia haver mudanças na legislação. “Não é um negócio simples. As multas são altas e é preciso ter um patrimônio líquido mínimo como garantia”, reforça.

Em meio ao processo de legalização da seguradora, o Pre-ver havia contratado o atual consultor sênior do grupo, Maurício Bernardes, para contribuir com o projeto. Reginaldo o conhecera durante um evento em Presidente Prudente (SP). Meses depois,



quando ficou sabendo da experiência que Maurício tivera como diretor-administrativo de uma funerária em Goiânia, Reginaldo o convidou para assumir o projeto da seguradora.

Bernardes aceitou o convite e, assim que assumiu a função, passou a planejar um trabalho que ele costuma dizer que seria um “transplante de esqueleto”: passar todos os planos do Prever para o universo dos seguros. Mas a operação acabou não sendo necessária.

Em 2016, a presidente Dilma Rousseff assinou a Lei n. 13.261, que legalizou e definiu as normas para comercialização dos planos de assistência funerária, cobertura de traslado, funerais e sepultamentos para o contratante e seus familiares. Com essa nova regra em vigor, a seguradora deixava de ser necessária para que as funerárias mantivessem os planos.

“Mesmo com essa definição, concluímos que não era interessante fechar ou vender a seguradora. Era preciso entrar no mercado”, comenta Reginaldo. A solução foi oferecer seguro de acidentes pessoais e inseri-lo como um benefício do plano funerário, além de atuar com DPVAT.⁴¹

Em abril de 2018, a Angelus Seguros contratou Luiz Claudio de Genova para prestar consultoria nas áreas financeira e de planejamento estratégico. Essa mudança na gestão do grupo será mais bem detalhada adiante.

Cada operação clínica, seguradora, plano, entre outras, é tratada internamente no grupo como uma unidade de negócios. A partir de 2020, o grupo passou a trazer as unidades de mesmo segmento para baixo de um núcleo. Por exemplo, as unidades de negócio “funerárias”, “capelas”, “cemitérios e crematórios” e “floricultura” hoje estão abaixo do Núcleo de Serviços de Póstumos.

Coube a Luiz Claudio de Genova assumir a primeira Unidade de Negócios criada no grupo, o Núcleo de Seguros e Assistência. A Angelus Seguros realizava atendimentos apenas para o próprio Grupo Prever. Depois, foi aberta ao mercado em geral e passou a atender mais pessoas no setor de seguros e assistência e a gerar novas receitas, como explica Luiz Claudio:

41 O DPVAT é um imposto pago anualmente pelos proprietários de veículos que ampara as vítimas de acidentes de trânsito, independentemente do responsável, com indenizações por morte, invalidez permanente e despesas médicas.



Além de ser um suporte no ciclo de vida do associado e trazer resultados, nós cumprimos com nossa missão, que é levar a inclusão do seguro e assistência para uma população desassistida. São seguros baratos, de contratação simples, com valor acessível a uma camada da população que não tinha acesso a esse serviço.⁴²

Os seguros e a assistência não são cobrados à parte, pois estão dentro dos pacotes que os associados compram nos planos funerários. O núcleo oferece soluções na área de seguros e assistência fundamentalmente voltadas para as pessoas e seu patrimônio.

São seguros simplificados, mas dão proteção interessante para as famílias. O objetivo é cuidar do ciclo de vida das pessoas. “É um apoio importante aos associados”, diz Luiz Claudio.

A Angelus é a primeira e única empresa que tem um seguro chamado Mobilidade Emergencial, que não é veicular. Se a pessoa tiver um automóvel, moto ou bicicleta roubada, a empresa oferece uma indenização pecuniária para que o associado possa, naquele ciclo em que perdeu seu bem, manter a mobilidade por meio de veículos por aplicativo, táxi ou preparar alguma documentação.

Outro diferencial é uma operação em que a Angelus oferece seguro de vida e assistência funeral por meio de aplicativo de contratação de fretes. “Todo caminhoneiro que contrata por meio desse aplicativo sai com seguro de acidentes pessoais, de assistência funeral e telemedicina. Em 2023, fizemos, em média, 50 mil atendimentos por mês”, revela Luiz Claudio.

Naquele mesmo ano, foi lançado o projeto Angelus para Todos, voltado para pequenos e médios comércios de Maringá, que passaram a vender produtos da seguradora, que além de seguros continham também diversas assistências, com preços acessíveis.

PATMOS CORRETORA DE SEGUROS

A Seguradora Angelus, fundada em 2014, disponibiliza os seguros, mas não pode realizar a comercialização. Por isso, em 2015, foi criada a Patmos Corretora, que passou a vender os seguros. Assim, a seguradora oferece a proteção para os bens e cabe às corretoras intermediar a comercialização entre as companhias de seguros e os clientes.

42 Entrevista de Luiz Claudio de Genova concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.



Os dois ramos de negócios são autorizados pela Susep (Superintendência de Seguros Privados), órgão do Governo Federal. Luiz Claudio de Genova explica que o papel da Patmos é formalizar uma operação quando não há um corretor envolvido. Ele resalta que a corretora tem papel importante também por catalisar negócios no mercado para o Núcleo de Seguros e Assistência.

Até 2018, a Patmos só oferecia o Seguro de Acidentes Pessoais da Angelus Seguros. Naquele ano, o grupo transferiu a corretora para Marco Antônio de Assis. A partir daí, a empresa cadastrou outras seguradoras e houve a ampliação da carteira, que passou a incluir: responsabilidade civil (obras civis, engenharia, geral e profissional), autos, prestamista, patrimoniais, fiança e transporte de cargas.

ANGELUS, PRIMEIRO CREMATÓRIO DO INTERIOR DO PARANÁ

A cremação é uma técnica antiga que pode ter se originado no leste europeu há pelo menos 3.000 anos antes de Cristo, ainda na Idade da Pedra. Foi difundida principalmente em alguns países da Europa e da Ásia. Era muito utilizada por gregos e romanos. No Japão, por força do budismo, do controle sanitário e da falta de espaço — um problema crônico no país —, 99% dos mortos são cremados.

A prática se expandiu parcialmente no mundo a partir de 1878, quando foi criado o primeiro forno crematório na Alemanha. No Brasil, principalmente devido ao desconhecimento sobre a técnica e a questões culturais e religiosas, o primeiro crematório só foi criado em 1974, em São Paulo.

No Paraná, os dois primeiros crematórios foram construídos na região metropolitana de Curitiba. O primeiro foi inaugurado em 12 de janeiro de 2000, instalado em Campina Grande do Sul. A primeira cremação aconteceu em 2 de fevereiro daquele ano. Foram cremados os restos mortais de Etelvina Martins Cardoso, que havia falecido em 1994 e teve o corpo enterrado no Cemitério Jardim da Saudade.

O terceiro empreendimento do gênero no estado, e primeiro do interior do Paraná, foi anunciado pelo Prever em 2005. Na época, o grupo anunciou investimentos de R\$ 5 milhões na instalação do Crematório Angelus, em Maringá.



Obras do
Crematório
Angelus, em
Maringá





No registro, Reginaldo Czezacki e Eduardo Celidônio em frente ao novo empreendimento



Chegada
do forno ao
Crematório
Angelus, em
Maringá



Mostruário de urnas para cinzas

Plano Prever Cremação

Com a instalação em Maringá do Crematório Angelus, primeiro crematório do interior do Paraná, o Sistema Prever lança uma nova modalidade de plano funeral, o Plano Prever Cremação.

O principal objetivo deste novo plano é difundir a cremação como uma opção viável e em total sintonia com o meio ambiente.

O Plano Prever cremação estará disponível também para os associados que desejarem mudar de plano, sendo necessário o procedimento já existente de troca de plano.

Para fazer a mudança do seu plano ou obter mais informações ligue: 0300 788 6688



O grupo também lançou o “Plano Prever Cremação”, para estimular as pessoas a utilizarem o novo serviço



A notícia ganhou grande repercussão nos meios de comunicação. Na época, era um investimento para o futuro. O próprio Reginaldo Czezacki reconhecia que era preciso quebrar paradigmas. Afinal, como registrou *O Diário do Norte do Paraná* de 12 de novembro daquele ano, a cidade seria a terceira do estado a ter um crematório. O jornal informa, ainda, que:

A cremação não é muito popular no Paraná. São realizadas em média apenas 40 cremações por mês no estado. Nos últimos três anos, apenas 12 maringenses foram cremados através do Prever, que transporta os corpos até os crematórios da região de Curitiba.

Editor: Rodrigo Paria - 3221.6504 - paria@diariomaringa.com.br

Maringá, Domingo, 12 de novembro de 2006
O DIÁRIO DO NORTE DO PARANÁ A3

Zoom

A coisa tem que ser tratada com respeito. A pessoa não pode imaginar que o outro está sendo cremado"

Reginaldo Czezacki, diretor da empresa, sobre a pompa que envolve o funeral de cremação

I MORTE

Maringá será a 3ª cidade do Estado a ter crematório

Empresa vai investir R\$ 5 milhões para instalar o forno na cidade; rituais fúnebres vão ter música e apresentação de vídeos, mostrando imagens da pessoa ainda viva

Fabio Linardi
linardi@diariomaringa.com.br

O terceiro crematório do Paraná está planejado para ser construído em Maringá até o fim de 2007, através de um investimento de aproximadamente R\$ 5 milhões da iniciativa privada. O projeto prevê a instalação do empreendimento, com área de 5 mil m², no Cemitério Parque. O local ainda não é dado como certo por depender da aprovação do Instituto Ambiental do Paraná.

A empresa Prever Serviços Funerários Ltda é quem planeja instalar o forno crematório em Maringá. Ela adquiriu quatro fornos nos Estados Unidos, que deverão ser instalados até o final do próximo ano nas cidades de Maringá, Marília (SP), Porto Alegre e Curitiba.

O diretor da empresa, Reginaldo Czezacki, explica que escolheu Maringá porque os negócios do Sistema Prever no Paraná começaram na cidade. "Como os negócios no Estado começaram aqui, eu fui um dos que mais insisti para que o crematório fosse instalado em Maringá", relata. Se não viesse para Maringá, o mais provável é que o forno terminasse instalado em Londrina. No Paraná, os dois únicos crematórios estão instalados na região metropolitana de Curitiba - em Campina Grande do Sul e São José dos Pinhais.

Outro motivo que pesou na decisão de trazer o empreendimento para a cidade é a presença da colônia japonesa, que está mais habituada com esse tipo de funeral. No Japão, 99% dos mortos são cremados.

Czezacki não fala quanto custou cada forno. O investimento de R\$ 5 milhões estimado pelo empresário envolve a construção de toda a estrutura do crematório. "Tem que ter uma pompa fúnebre", conta, lembrando que a arquitetura da obra será feita por um especialista da área. "A coisa tem que ser tratada com todo respeito. A pessoa não pode imaginar que o outro está sendo cremado", conta. "Vai ter vídeo, cerimonial.

Hoje, a gente faz o cerimonial com violinos. Na cremação é maior, você coloca imagens de quando a pessoa vivia, tem vídeo, é tocada a música preferida de quando se foi", relata. "É muito mais viável cremar que apodrecer na terra", acrescenta.

O empresário diz que o crematório é um investimento a longo prazo, tendo em vista que a rejeição das pessoas em virar cinzas é alta. "A gente tem que plantar o forno agora, para daqui a 30 anos ter essa cultura", relata.

A cremação não é muito popular no Paraná. São realizadas, em média, 40 cremações por mês no Estado. Nos últimos três anos, apenas 12 maringenses foram cremados através do Prever, que transporta os corpos até os crematórios da região de Curitiba. O primeiro crematório do Brasil foi instalado em 1974, em São Paulo.

Cemitério poderá ter covas verticais

O diretor da empresa funerária Prever, Reginaldo Czezacki, revela que tem planos de instalar covas verticais - como prédios - no Cemitério Municipal de Maringá. A ideia serviria para resolver o problema da falta de espaço. A previsão da própria administração do Cemitério Municipal é que não haja mais onde enterrar os mortos daqui a quatro anos. Hoje existe cerca de 60 mil corpos sepultados no local.

"Temos um projeto de lançar um cemitério vertical dentro do municipal. Isso vai aumentar em 10 mil vagas a capacidade", relata. "A verticalização, aliada à cremação, resolveria em definitivo o problema de espaço em Maringá", prevê Czezacki.

O diretor conta que as intenções da empresa já foram apresentadas ao prefeito Sílvia Barros (PFI).

A empresa pretende criar planos de sepulturas por três anos. Após esse período, o corpo seria cremado, liberando a cova. A cremação de ossos dura cerca de 15 minutos. "Com isso você multiplica a utilização dos cemitérios. Melhor do que deixar aqueles túmulos parados por 40 anos, abandonados, como vemos hoje", defende Czezacki.

PREÇOS

R\$ 2.930
é o preço mínimo de uma cremação no Crematório Vaticano, na região metropolitana de Curitiba.

R\$ 746
é o preço de um túmulo com uma gaveta no Cemitério Municipal de Maringá, sem contar os gastos com caixão e velório.

COMO É FEITO O PROCESSO

A cremação

É o processo de queima de um corpo, em alta temperatura, até reduzi-lo a cinzas. Colocado no forno, o cadáver é exposto a um calor intenso, aproximadamente por duas horas. Os ossos são levados para o triturador e os restos são transformados em cinzas.

O forno

MEDIDAS APROXIMADAS:
Peso: 11 tons
Tempo médio cremação: Até 2 horas
Temperatura de Operação: 850 °C / 1200 °C

A porta é operada por um motor redutor, que abre e fecha verticalmente.

Origem

Cremar o corpo de parentes falecidos é costume muito comum na Índia, onde a cerimônia é feita em local público e as crianças são incentivadas a assistir-las, desde pequenas, para habituar-se com a ideia de que o corpo físico é mero

O forno é feito em aço, revestido com materiais refratários e isolantes.

Finalizado o processo de cremação, as cinzas são depositadas em urnas e entregues à família.

Funerária envia cinzas ao espaço

A cremação é milenar e consiste em reduzir o corpo em cinzas. Hoje, os fornos que realizam o processo chegam a 900°C, demoram cerca de duas horas para reduzir o corpo, oxidando as roupas em cinzas.

Mylena Cooper, diretora de marketing do crematório Vainice, na região metropolitana de Curitiba, conta que um corpo de 80 quilos vira apenas 2,5 quilos de cinzas. "Depois de três horas a família sai do crematório com as cinzas", conta. Os preços de cremação na região da capital paranaense podem chegar até R\$ 4 mil, dependendo da sofisticação do funeral.

No shopping

Mylena conta que o mais frequente é as pessoas deixarem registrados pedidos para terem as cinzas jogadas no mar. Mas

Reportagem de
O Diário do Norte do Paraná sobre o crematório Angelus, em 12 de novembro de 2006



Os sócios do grupo adquiriram na época cinco fornos crematórios nos Estados Unidos. Além de Maringá, a instalação seria feita também em Porto Alegre, Joinville, Marília e Cuiabá. Cada equipamento atinge temperaturas que variam entre 850 e 1.200 graus Celsius, e o tempo médio de cremação é de até duas horas. Estima-se que um corpo com 80 quilos se transforme em 1 quilo de cinzas.

No Brasil, muitas pessoas ainda têm dúvidas sobre a legislação que regulamenta a cremação. A Lei n. 6.015/1973, em seu artigo 77, parágrafo 2º, diz que:

A cremação de cadáver somente será feita daquele que houver manifestado a vontade de ser incinerado ou no interesse da saúde pública e se o atestado de óbito houver sido firmado por 2 (dois) médicos ou por 1 (um) médico legista e, no caso de morte violenta, depois de autorizada pela autoridade judiciária.

A manifestação da vontade do falecido não precisa ser necessariamente por escrito. Se ele manifestar sua vontade informalmente a familiares e amigos, a cremação pode ser realizada, desde que observados os demais requisitos da lei.

LEGISLAÇÃO RIGOROSA E SOFISTICAÇÃO

O prédio do Crematório Angelus foi concebido pelo escritório do engenheiro José Carlos Valêncio. Ele frisa que existe uma regulamentação rigorosa que deve ser obedecida para aprovação do projeto. A principal delas é junto ao Instituto Ambiental do Paraná (IAP). É preciso, por exemplo, garantir o controle da poluição atmosférica para evitar altas concentrações de poluentes.

O controle da emissão de dióxido de carbono é feito por meio de filtros utilizados na incineração. O processo também não gera resíduos (necrochorume) que possam contaminar o solo. Ou seja, não há prejuízos a lençóis freáticos, rios ou poços artesianos.

O Crematório Angelus, em Maringá, está localizado anexo ao Cemitério Parque, em uma área com cerca de 2 mil m². Segundo Valêncio, além do respeito à legislação e ao meio ambiente, o empreendimento é moderno e acolhedor. “Foi criado para oferecer sofisticação, segurança e leveza em um momento delicado da vida das pessoas”, reforça o engenheiro.



O crematório começou a funcionar em abril de 2011. Mas a inauguração foi realizada em 2 de novembro daquele ano. Como era uma novidade, em pouco tempo a estrutura passou a atender pedidos de cremações de várias regiões do interior do Paraná e do Mato Grosso do Sul.



Notícia veiculada no Jornal do Povo, em 2 de abril de 2014, sobre atendimento do Crematório de Maringá a outros estados

As estruturas oferecem um auditório para duzentas pessoas sentadas, além de equipamentos de som, luz, dois telões e columbário (local onde são guardadas as urnas). Assim, é possível personalizar os cerimoniais de despedida. O Prever realizou publicidades ousadas, principalmente em veículos de comunicação impressa, visando à divulgação e conscientização da população sobre as vantagens da cremação.



O DIÁRIO
DO NORTE DO PARANÁ

*Por que
fazer a opção pela
cremação?*

*Conheça um pouco sobre a tradição,
os procedimentos, a estrutura oferecida
e os benefícios para o meio ambiente*

Angelus
crematório

Anúncio de capa em O Diário do Norte do Paraná sobre a importância da cremação, em 1º de novembro de 2015



O gerente do Crematório Angelus, Ney Vicente de Oliveira, explica que, após o velório, a família pode fazer uma despedida no auditório por até uma hora, quando é feita uma simulação ao sepultamento. Ele também é cerimonialista e fala sobre o processo de despedida:

A família pode levar ministro ou pastor. Terminando a parte oratória, ela vai até o falecido, se despede e volta a se sentar. Então, fechamos a urna e a mesa elevatória desce, simulando o sepultamento. Conforme a urna vai descendo, as luzes vão perdendo intensidade em uma analogia ao final da vida, até apagar por alguns segundos. Todas as luzes são acesas — indicando que a vida continua, e as persianas são abertas, mostrando que o mundo está aí e que é preciso levantar a cabeça e seguir em frente. O caixão vai para um subsolo para o processo de cremação.⁴³

No caso de morte violenta, é preciso a liberação judicial para que se faça a cremação. Em outros tipos de morte, o tempo da cremação depende da família, do credo religioso e varia entre 24 e 72 horas. Enquanto isso, o corpo fica em um local refrigerado. Após a cremação, as cinzas são entregues à família, que pode optar por comprar urnas cinerárias (onde são armazenadas as cinzas) ou por outras formas criativas e respeitosas de manter um elo com o ente que se foi.

A aceitação da cremação nas regiões onde o Prever atua tem aumentado nos últimos anos. A sociedade tem se conscientizado de que a utilização da técnica também pressupõe a realização da cerimônia de despedida e preza pelo respeito ao ente, como explicou Ney Vicente de Oliveira.

Reginaldo Czezacki diz que, somente nos Crematórios Angelus, em Porto Alegre, são mais de 300 cremações por mês; em Maringá, são 60; e em Santa Catarina, 80. Além de ser uma escolha sustentável, a cremação possui valores mais econômicos do que os investimentos realizados nos sepultamentos tradicionais.

43 Entrevista de Ney Vicente de Oliveira concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



66
Há
momentos
em que é
preciso dizer
palavras de
conforto.
Em outros,
abraçar.

Ney Vicente de Oliveira

O empresário conclui que, ao optar pela modalidade, as pessoas levam em consideração fatores como praticidade e preço. “As novas gerações têm uma cabeça diferente. A religião já não interfere mais na decisão de cremar, com exceção de muçulmanos e judeus praticantes, que são contrários ao processo.”

SENSIBILIDADE E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Os adjetivos do título desta seção são as principais características necessárias para o profissional que lida com as famílias no momento da despedida dos seus entes. Estas características sobram no gerente do Crematório Angelus de Maringá, Ney Vicente de Oliveira.

As situações em que ele se envolve são as mais variadas e sempre em momentos difíceis na vida dos seus interlocutores. Ney não tem coração de ferro. E diz que em muitas situações se emociona. As lágrimas chegam até os olhos. Mas ele não se sente no direito de chorar.

A gente fica mais sensível diante da emoção da família. Temos que engolir o choro e permanecer bem-posicionado. Não posso me debruçar sobre a urna e chorar. É preciso disfarçar porque em muitas situações temos que ser o alicerce dos familiares.⁴⁴

Ney conta que há situações-limite em que usa toda sua experiência para segurar as emoções. Isso acontece nas despedidas, principalmente, de crianças e adolescentes. Um caso especial foi o de uma criança que faleceu aos cinco anos e ele fez a abertura da cerimônia. “O telão mostrou fotos emocionantes. A menina no hospital, usando diferentes perucas, dançando. A vontade era chorar.”

Mas ele tem que se segurar. Estar pronto para atender as expectativas da família. E ter sensibilidade também para saber como proceder. “Há momentos em que é preciso dizer palavras de conforto. Em outros, abraçar. Mas também tem situações em que a família quer apenas um serviço profissional. Então, permaneço neutro.”

44 Entrevista de Ney Vicente de Oliveira concedida a Dirceu Herrero em 24 de outubro de 2024.



O silêncio, em alguns momentos, é o melhor caminho. Como na situação em que o marido foi buscar as cinzas da esposa e ia dispersá-las nos próprios jardins do Cemitério Parque. “Eu aguardei para saber se ele precisaria de um apoio. Quando ele disse que a esposa tinha partido e que as cinzas não significavam nada, fiquei calado em respeito.”

Em uma ocasião, uma mãe desabafou diante da morte violenta da filha. Foi um momento de revolta com Deus, que havia levado a jovem.

Deixei que ela falasse. Não cabe a mim questionar suas palavras, principalmente porque seu bem mais precioso havia partido. Consegui acalmá-la dizendo que sua filha estava em paz com o Criador. Estava no melhor lugar do mundo, ao lado do Pai Celestial, sem dor, sem medo.

As palavras de Deus são recorrentes nos diálogos do cerimonialista. “É claro que, antes, eu analiso a religião das pessoas”. No caso de outra mãe inconformada com a passagem do filho, ele citou Eclesiastes, capítulo 3, versículo 1:

“Há um tempo para cada coisa debaixo do sol, tempo de plantar, de colher, de nascer, de viver e de morrer...”. Por que citei esta frase? Para que ela entendesse que Deus queria a companhia do filho dela. Que precisamos aceitar a vontade d’Ele.

Uma situação extrema ocorreu um dia após a cerimônia de passagem de um bebê natimorto, pouco antes da cremação.

O pai chegou com uma manta bordada com o nome do filho. Emocionado, disse que não tivera a oportunidade de pegar a criança no colo e queria fazer isso. A regra não permite. Mas, como negar aquele pedido? Por cinco minutos, permitimos que ele abraçasse o filho. Ele segurou a criança com toda delicadeza e depois nos agradeceu. E isso encheu nossos corações de emoção.



Graças ao seu acolhimento, Ney é procurado por muitos familiares. “Mesmo depois de retirar as cinzas, há pessoas que voltam apenas para conversar. Brinco que não sou formado em psicologia, mas que estou aberto para que as pessoas venham abrir seu coração.”

São muitas histórias. Em uma ocasião, um jovem foi buscar as cinzas da sogra. Estava com a esposa e, quando chegou no carro, colocou a urna no banco de trás e disse: “Reclama agora!”. O casal riu e o rapaz explicou: sempre que a sogra entrava no banco de trás, ela reclamava, pois tinha dificuldade de entrar no veículo, que era alto.

Há situações inusitadas. Uma família solicitou que durante a cerimônia pudesse servir a aguardente 51, a bebida preferida do falecido. Com direito a brinde com copinhos com o símbolo do Corinthians, o time preferido dele. Outra família pediu para servir *nigui*, uma comida japonesa. “Explicaram que a falecida recebia os convidados sempre com esse prato.”

Também tem a história de um pastor que foi conversar com Ney após retirar as cinzas da esposa.

Ele disse que a Bíblia prega que, após o casamento, o homem e a mulher passam a ser uma só carne. E queria saber se poderia comer um pouco das cinzas da esposa, pois assim Deus entenderia que ela estava dentro dele e que tinha se tornado uma só carne. Eu disse que poderia, afinal, ele estaria ingerindo cálcio, fósforo e potássio.⁴⁵

45 Entrevista de Ney Vicente de Oliveira concedida a Dirceu Herrero em 24 de outubro de 2024.



O DESTINO DAS CINZAS

Após a cremação, são diversas possibilidades de homenagens que podem ser feitas a um ente querido. O Crematório Angelus oferece urnas em vários formatos para a guarda de cinzas. Há também os conjuntos de urnas, com o mesmo design e formatos diferentes, indicadas para a divisão das cinzas entre os familiares.

Além de levar para casa, existe a opção de que as cinzas sejam acomodadas no columbário do Cemitério Vertical, ou até no jazigo da família, caso ela possua esse espaço. No columbário ou no jazigo, é possível realizar uma homenagem permanente nas placas com opção de gravação de um QR Code que direciona para uma página com fotos e texto sobre o ente que partiu.

Servir como adubo no plantio de árvore é outro destino das cinzas. Elas podem ser entregues em urnas hidrossolúveis e ecológicas, com sementes de árvores e húmus. É uma forma de envolver a família em uma atividade carinhosa em relação ao ente que se foi. Ela cuida e acompanha o crescimento da planta.

Se o ente querido manifestou o desejo de ter suas cinzas espalhadas no mar ou em algum rio, as urnas hidrossolúveis também são uma boa opção, já que dissolvem na água.

Outra inovação é a possibilidade de utilizar acessórios pessoais, como pingentes e pulseiras com reservatório para depositar uma pequena quantidade de cinzas. As peças são lembranças tangíveis e produzidas de forma artesanal. Uma maneira delicada, inteligente e prática de eternizar a memória das pessoas amadas.



Jóias que
contêm cinzas
de cremação

ANGELUS CEMITÉRIO VERTICAL

Já abordamos neste livro o problema da falta de espaço nos cemitérios, que vêm atingindo a capacidade máxima em muitas cidades. Em Maringá, o Prever apresentou a solução para este problema em 2011, ao entrar com a documentação nos órgãos públicos para aprovar o projeto de um Cemitério Vertical.

Foram quatro anos à espera de aprovações. Primeiro, do Instituto Ambiental do Paraná. Depois, para realizar adequações exigidas pelo Corpo de Bombeiros e pela Prefeitura de Maringá. Em 2015, finalmente era anunciada a aprovação do projeto do Angelus Cemitério Vertical.

INVESTIMENTO

Cemitério vertical terá mais de 10 mil gavetas e ossários

- **Empreendimento** já tem autorização da Prefeitura de Maringá e Instituto Ambiental do Paraná
- **Construção** deve começar em janeiro de 2016, assim como a comercialização de espaços no local

Murilo Gatti
mgatti@odiario.com

Depois de quatro anos de estudos e projetos, o Sistema Prever conseguiu a autorização da Prefeitura de Maringá e do Instituto Ambiental do Paraná (IAP) para dar início à construção do Cemitério Vertical Angelus. Com investimento próximo a R\$ 36 milhões, o empreendimento vai ter quatro blocos simétricos que vão abrigar 10.392 loculi (gavetas) e os mesmos número de ossários, que vão ficar integrados.

A construção dos prédios de quatro andares, que vão ser interligados por meio do hall principal, de escadarias e elevadores, é prevista para ter início em janeiro de 2016. No último pavimento vai ser construído um terraço de contemplação, onde também vai ficar o columbário, com capacidade para 1.332 pequenas urnas com cinzas dos entes.

Segundo o engenheiro responsável pelo projeto, José Carlos Valêncio, esse terraço vai ser um ambiente reservado, com entrada controlada, para garantir a tranquilidade dos visitantes que optarem por deixar os familiares no columbário. O engenheiro explica, ainda, que o projeto visa ao aproveitamento da iluminação e da ventilação natural, bem como foi concebido um projeto arquitetônico, assinado André Gustavo Jorge Valêncio e Maicon Livi, que valoriza o bem estar dos visitantes.

Por fora, o prédio terá a aparência de um edifício de apartamentos. O projeto também busca uma edificação envolvida com uma fachada ventilada para melhor conforto térmico. A ideia é que os frequentadores tenham um ambiente gostoso", conta. Uma medida adotada para tornar a construção sustentável é que no pórtico de acesso principal do hall será ex-



PROJEÇÃO. Imagem computadorizada mostra como vai ficar o local, que será o segundo cemitério vertical do Paraná. — FOTO: VALÊNCIO ARQUITETURA

cutado uma cobertura verde, da mesma forma que nos terraços do último pavimento.

O empreendimento será o segundo do gênero no Paraná. O único cemitério vertical do Estado está localizado em Curitiba. Dentro do Relatório de Impacto de Vizinhança (RIV) aprovado pelo Conselho Municipal de Planejamento e Gestão Territorial foram exigidas medidas de controle ambiental, bem como

a doação de 195 mudas de árvores para compensação de emissão de gases de efeito estufa, que serão revertidas em projetos de parques e praças elaborados pela Secretaria de Planejamento e Urbanismo. As mudas deverão ser doadas durante a fase de obra do empreendimento.

O Sistema Prever ainda não informou detalhes da comercialização dos espaços, mas informou que as vendas vão começar

a partir de 2016. A construção do Cemitério Vertical Angelus vai ser feita em terreno ao lado do Crematório Angelus. Os dois empreendimentos ficam no Cemitério Parque de Maringá, onde existem atualmente quatro capelas de velórios e é prevista a construção de mais quatro unidades.

A previsão de um ossário para cada loculo (gaveta) se deve ao fato de que a legislação exige a exumação do corpo sepultado

no cemitério vertical após três anos. Dessa forma, quando da exumação, os ossos vão ser colocados no ossário e a família poderá ocupar novamente o loculo.

O primeiro cemitério vertical da América Latina é brasileiro e fica em Porto Alegre, o primeiro sepultamento ocorreu no dia 14 de maio de 1909. O Memorial Necrópole Eumênica, em Santos, construído em 1991, é o maior cemitério vertical do mundo.

EXIGÊNCIAS

■ **2011** Foi quando o Sistema Prever recebeu a licença prévia do Instituto Ambiental do Paraná para o empreendimento. Desde então uma série de exigências ambientais, da Prefeitura de Maringá e do Corpo de Bombeiros, que exigiu mais duas escadas, por exemplo, passaram a ser estudadas e atendidas no projeto.

■ **Filtros** Todos os loculi (gavetas) vão ser hermeticamente fechadas e interligadas por tubos de ventilação, que garante a entrada de oxigênio, mas evita a saída dos odores. Na saída de ar, vão ser instalados filtros que absorvem os gases e evitam a poluição.

■ **Resíduos** Para evitar qualquer tipo de contaminação, abaixo de cada caixão vão ser instalados absorventes que vão segurar uma espécie de gordura, que é o produto da decomposição do corpo. Quando das exumações, o resíduo vai ser destinado a aterros licenciados.

“A ideia é que os frequentadores tenham um ambiente gostoso.”

JOSÉ CARLOS VALÊNCIO
engenheiro

Reportagem de O Diário do Norte do Paraná sobre a construção do cemitério vertical, em 30 de outubro de 2015



A construção começou em 2016. Novamente, o Prever recorreu aos veículos de comunicação para realizar uma ampla campanha de divulgação e começar a contar para a comunidade regional sobre a novidade. Afinal, as pessoas em geral não conheciam os cemitérios verticais.

Em 4 de junho daquele ano, uma publicidade de página inteira na capa do jornal *O Diário do Norte do Paraná* estampava o projeto com a frase: “Quem disse que sua última morada não pode ter estilo?”. Uma página espelho dentro da publicação detalhava o empreendimento.



Anúncio criativo na capa de *O Diário do Norte do Paraná*, em 4 de junho de 2016, e propaganda interna

Valores promocionais e condições de pagamento válidos apenas para os primeiros

PROMOÇÃO DE

1.000 inscritos

durante o período da Feira de Imóveis de Maringá

De 2 a 5 de junho 2016 - No Shopping Catuaí Maringá

Visite nosso estande na Feira

e confira a maquete detalhada do empreendimento

Angêlus
bem iluminados e seguros garantem um ambiente mais confortável

PRIMEIRA FASE LIBERADA EM 18 meses* para sepultamento

Algumas dúvidas comuns:

No caso de Angêlus Cemitério Vertical não estar liberado na data prevista, como proceder?

O prazo de entrega da 1ª etapa de obra, o contrato de locação dos terrenos, a aprovação dos planos, a construção do empreendimento, a de 18 meses a partir da data de obra, prevista para julho de 2016. Caso haja necessidade de realizar um

sempre em um espaço bem iluminado e seguro, com uma estrutura moderna e segura, a construção do empreendimento, a de 18 meses a partir da data de obra, prevista para julho de 2016. Caso haja necessidade de realizar um

sempre em um espaço bem iluminado e seguro, com uma estrutura moderna e segura, a construção do empreendimento, a de 18 meses a partir da data de obra, prevista para julho de 2016. Caso haja necessidade de realizar um

Projeto e execução
VALÊNCIO
arquitetos • engenharia

Imagens artísticas e fotos meramente ilustrativas. Rua de Louisa, 1747 - Centro, Maringá - Paraná. CEP: 81100-000. Telefone: (41) 3341-1111. E-mail: contato@angelus.com.br

Na Feira de Imóveis de Maringá daquele ano, realizada entre os dias 2 e 5 de junho no Shopping Catuaí, o Prever utilizou um estande onde instalou uma imponente maquete do empreendimento. Nas entrevistas, Reginaldo Czezacki brincava ao lembrar que as pessoas precisavam pensar em sua morada final.



O Angelus Cemitério Vertical começou a operar em dezembro de 2020. No dia 9 de dezembro daquele ano, foi realizado o primeiro sepultamento, de um homem de 38 anos. O empreendimento foi construído no Cemitério Parque, ao lado do Crematório Angelus, e é considerado o segundo do estado.

O grupo apresentou um conceito totalmente inovador ao planejar um espaço moderno, focado, principalmente, em reduzir o impacto ambiental e valorizar o respeito e o acolhimento que o findar do ciclo de uma vida exige.



Interior do Angelus Cemitério Vertical, em Maringá

Esse benefício foi incorporado ao plano do Prever. “O associado paga um valor a mais por mês e passa a ter direito ao túmulo por um determinado período”, explica Reginaldo Czezacki. E esse tempo depende do contrato. Em geral, a duração é de três a quatro anos. Depois dessa fase, é feita a cremação ou os ossos vão para um ossário coletivo.

“Hoje, só as pessoas mais velhas frequentam cemitérios. Os jovens não vão mais. Esta é uma cultura que vem acabando”, comenta o empresário. A mudança cultural fez com que o Prever alterasse o projeto do cemitério vertical. Assim que o grupo percebeu que não usaria todo o espaço previsto inicialmente, diminuiu 6 mil m² da construção.



Projeto atual do Cemitério Vertical de Maringá

O cemitério vertical não polui o meio ambiente. Os lóculos (gavetas) são hermeticamente vedados e apresentam um duto de ventilação que, além de não permitir a saída de odores, impede a contaminação do solo. Devido à estrutura verticalizada, não ocupa grande espaço em comparação a um cemitério convencional.

O prédio conta com quatro andares, interligados por um hall principal, escadarias e elevadores, 8 capelas para velórios, 3 salas de despedida, 5.600 lóculos para sepultamento e 700 nichos no columbário com capacidade para 2.100 urnas que recebem as cinzas dos corpos cremados.

O Prever também tem cemitério vertical em Porto Alegre e está construindo um em Joinville. Em Campo Mourão (PR), conta com o Cemitério Parque (horizontal), instalado em uma área de 36 mil m² e que começou a atender em 2017. A natureza é o cenário predominante do local, que também oferece columbários para armazenamento de cinzas.



Cemitério Parque de Campo Mourão



TERCEIRIZAÇÃO DE CEMITÉRIOS

Um dos reflexos da diminuição do número de enterros é que as prefeituras têm cada vez mais pensado em terceirizar os cemitérios. Reginaldo Czezacki conta que, na Europa, há muitos campos santos abandonados em regiões nobres e os governos locais não sabem o que fazer para manter essas áreas devido aos altos custos de manutenção e ao baixo retorno.

No Brasil, prevendo que os cemitérios ficarão obsoletos em pouco tempo, as prefeituras se movimentam. Em 2014, o município de Londrina (PR), por exemplo, começou a cobrar uma taxa de manutenção de suas necrópoles. Outras prefeituras avaliam modelos de parceria com a iniciativa privada ou a privatização integral.

Em Canoas (RS) está sendo erguido um centro funerário com 15 mil m². Em breve, outros serão construídos em outras cidades. Com tantas estruturas, o empresário diz que o grupo decidiu não realizar mais eventos de inauguração. “A cada dois meses finalizamos uma obra. Então, teríamos que ter uma equipe só para organizar as cerimônias”, justifica.

ASSISTÊNCIA PET E FÁBRICA DE URNAS

Buscando acolher uma área em franco crescimento, o grupo lançou a Assistência Pet. Segundo censo realizado pelo Instituto Pet Brasil (IPB) em 2021, o Brasil é o terceiro país do mundo em número de animais domésticos. Na oportunidade da pesquisa, 70% da população revelou ter um animal ou conhecer alguém que tenha. Impulsionado pela pandemia de covid-19, período sobre o qual trataremos mais adiante neste livro, o segmento de pets brasileiro cresceu quase 50% em faturamento entre 2021 e 2022, somando R\$ 52 bilhões.⁴⁶

Esse cenário próspero vai ao encontro da visão empreendedora do grupo, que passou a oferecer cobertura para pets, tornando-se um plano que oferece múltiplos benefícios de forma simples e com economia aos associados. Diante da expansão deste segmento, o grupo viabilizou o primeiro crematório pet no Paraná. Outros dois serão construídos, um em Santa Catarina e outro no Rio Grande do Sul.

46 LIMA, Monique. Brasil é o terceiro país com mais pets; setor fatura R\$ 52 bilhões. Forbes, 4 out. 2022. Disponível em: <https://bit.ly/4m1Bc94>



O projeto do empreendimento também coube ao engenheiro José Carlos Valêncio. As dificuldades burocráticas e técnicas são semelhantes àsquelas enfrentadas para a abertura de um crematório humano. Foi necessário solicitar licenças junto ao Poder Público municipal e elaborar um projeto com a avaliação do impacto ambiental do local.

Na sequência, foi obtida a Licença de Instalação, quando o Pre-ver deu início às obras, com a instalação do forno de cremação, e, só então, foi concedida a Licença de Operação do Angelus Crematório Pet, em Maringá, inaugurado em 21 de setembro de 2024. Também haverá o mesmo serviço em Joinville, Canoas e Londrina.



Sala de despedida e fachada do Crematório Pet de Maringá





COMPOSTAGEM HUMANA, UMA TENDÊNCIA DE FUTURO

Outra inovação que Reginaldo Czezacki conheceu, por volta de 2019, e acredita que é uma tendência do segmento funerário no Brasil, é a compostagem humana (ou Redução Orgânica Natural). Por esse método, o corpo é convertido em terra e adubo por meio de uma aceleração natural. Segundo o empresário, o processo vai demorar para chegar ao mercado brasileiro:

Essa técnica, por suas características, ainda vai demorar um pouco para chegar e ter aceitação no Brasil. Mas tenho convicção de que, no futuro, ela será muito utilizada porque ecologicamente é o mais correto, já que não contamina o meio ambiente e o resultado são dois metros cúbicos de terra. E esta terra pode ser usada para plantio e como adubo.⁴⁷

O processo de Compostagem Humana consiste em colocar o corpo numa urna de aço (reutilizável) envolto em grande quantidade de serragem, alfafa, palha ou todos eles. O receptáculo entra numa câmara, parecida com as de criogenia, onde o calor de mais de 50 °C acelera a proliferação dos microrganismos que portamos naturalmente em nosso corpo. A intervalos regulares, o receptáculo é revirado, como na compostagem comum. Após um mês, a parte pesada do processo se encerra. A urna é aberta para a retirada dos materiais inorgânicos, como obturações ou próteses. Os ossos são quebrados até virarem pequenos fragmentos. A urna volta para a câmara por mais trinta dias, ao fim dos quais restará a compostagem equivalente a 38 sacos de terra orgânica “muito rica em nutrientes e excelente fertilizante”. Normalmente, o serviço inclui espalhar a compostagem numa área de bosque mantida especialmente para isso, com a garantia de que as árvores serão preservadas, e não substituídas por construções.

47 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Nos Estados Unidos, diversos estados já aprovaram o método, que vem tendo boa aceitação e tem custos que variam de US\$ 4 a US\$ 8 mil. A Recompose, de Seattle, Washington, foi a primeira empresa do mundo a oferecer compostagem humana e utiliza um processo de “redução orgânica natural” para transformar corpos em solo fértil.

O interesse por práticas funerárias mais sustentáveis está crescendo em alguns países europeus. Na Inglaterra, a prática de sepultamentos naturais vem crescendo bastante. Na Suécia e na Noruega, tem havido discussões e experimentos em torno de métodos de destinação mais ecológicos, embora a compostagem humana ainda não seja amplamente adotada.

Na Holanda, país conhecido por sua abertura à inovação em questões ambientais, há um crescente interesse por alternativas verdes, mas a compostagem humana ainda está em fase experimental e não é uma prática regulamentada.

Ou seja, na Europa, o foco em práticas sustentáveis tem se refletido mais em iniciativas como os “cemitérios verdes” ou “cemitérios naturais”, onde os corpos são enterrados sem embalsamamento e em caixões biodegradáveis, permitindo que o corpo se decomponha naturalmente no solo. Essas práticas são vistas como um passo em direção a métodos mais sustentáveis, embora não sejam tão avançados quanto a compostagem humana.

No Brasil, como frisou Reginaldo, a novidade deve demorar um pouco mais, devido à cultura e à necessidade de quebra de paradigmas antigos. As discussões sobre o tema devem aumentar à medida que crescem as preocupações com o meio ambiente e o impacto ecológico dos métodos tradicionais. O Projeto de Lei n. 5.060/2019 da deputada Renata Abreu (Pode-SP), por exemplo, define que a compostagem de restos humanos poderá ser realizada em todo o país, mediante determinadas condições e desde que com autorização prévia da fiscalização ambiental e da vigilância sanitária.

Quando for implantada no Brasil, a compostagem humana deverá, assim como nos Estados Unidos, seguir normas específicas de saúde e segurança, de forma que o solo resultante seja utilizado de acordo com a legislação.



AGENTES FUNERÁRIOS, FICÇÃO E REALIDADE NOS FILMES E SÉRIES

O segmento funerário é tema de livros, filmes e séries. No Brasil, o seriado “Pé na Cova”, escrito e protagonizado por Miguel Falabella, trata com leveza, humor e reflexão do dia a dia de uma família e sua funerária. Falabella retrata o empresário e agente funerário Ruço. Marília Pêra dá vida a Darlene, ex-mulher de Ruço e necromaquiadora da funerária.

A série americana “A Sete Palmos” (Six Feet Under), produzida pela HBO, também conta a história de uma família proprietária de uma pequena funerária. Os episódios giram sempre em torno de uma pessoa morta, simbolizando a finitude da vida, o que leva a reflexões sobre diferentes temas do dia a dia, como religião, casamento, relações familiares e seus problemas pessoais e existenciais.

No cinema, o sensível filme “A Partida” (Okuribito, no original japonês) apresenta a história de um músico que é obrigado a trabalhar como agente funerário. De forma cativante, a película mostra a transformação na vida do jovem. Da repulsa inicial, ele passa a entender e a ter orgulho da nova profissão e da sua importância no momento de dor e tristeza dos familiares que contratam os velórios. Destacam-se o respeito e carinho com que os agentes funerários do filme lidam com os mortos, sua dedicação para resgatar a beleza e a dignidade durante os preparativos para sua última viagem.

É um filme belo e que revela a realidade do segmento funerário de vinte anos atrás em muitas regiões do Brasil. Quando um amigo do agente funerário o aconselha a procurar “um trabalho decente”, não há como não fazer uma analogia com o episódio envolvendo a filha do casal Reginaldo e Helena.

Em outro momento do filme, quando o agente ouve do chefe que foi o destino que o colocou na profissão, logo vem à lembrança a frase repetida por um dos agentes do Prever: “Não somos nós que escolhemos a profissão. É ela que nos escolhe”.



O humor dá o tom da série “Pé na Cova”, que retrata o dia a dia de uma família e sua funerária



A série americana “Six Feet Under” também retrata o dia a dia de uma família proprietária de uma funerária



“A Partida” ganhou o Oscar de melhor filme estrangeiro de 2009. Com leveza e poesia, o filme mostra a transformação na vida do jovem agente funerário



Frota do Prever
disposta na
pista do antigo
Aeroporto
Regional Dr.
Gastão Vidigal,
em Maringá

EXPANSÃO E INOVAÇÕES

Estabelecer a cronologia de crescimento do Sistema Prever no Paraná, em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul daria mais um livro inteiro. A abertura de novas unidades começou assim que Reginaldo Czezacki e os irmãos Nilson e Wilson Marques firmaram sociedade e o grupo criou os planos funerários, em 1999.

A estratégia de desenvolvimento muitas vezes foi baseada no surgimento de oportunidades de compra de funerárias ou participação em licitações. Não havia uma ordem cronológica bem-definida. O primeiro passo poderia ser a abertura de uma funerária ou de um escritório de representação e venda de planos. Depois, sem ser necessariamente nesta ordem, o grupo construía capelas, abria a Farmaprev e a Cliniprev.

A entrada no Rio Grande do Sul se deu por meio da compra de um percentual de uma funerária de Porto Alegre e do estabelecimento da sociedade com Ary Bortolotto. Como os empresários são organizados e mantêm os negócios estritamente dentro das legislações, do ponto de vista burocrático, a fusão entre as empresas foi realizada de forma tranquila, sem sobressaltos. E deu início a um processo de expansão conjunta no Paraná, em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.

O início da união das empresas dos quatro sócios aconteceu gradativamente, até que nasceu o Sistema Prever, que se transformou em Prever Sul e atualmente está em processo de mudança para Grupo Angelus.



“Onde o Prever se estabelece, ele organiza e humaniza o segmento”, comenta Reginaldo Czezacki. Ele acrescenta que, além de cuidar da passagem, a empresa acolhe as pessoas durante a vida por meio de diversos serviços essenciais, com custos menores e com qualidade aos associados.

LICITAÇÕES E AQUISIÇÕES

A estratégia para iniciar a operação em outras cidades é ganhar uma licitação ou comprar uma empresa já posicionada como concessionária. Reginaldo Czezacki pondera que o termo “ganhar” não é o mais apropriado porque há contrapartidas da empresa e funciona como se fosse uma “compra” para ter o direito de explorar os serviços funerários.

O empresário complementa que “não adianta começar a venda do plano sem ter ou adquirir uma funerária”. Por isso, além de participar de licitações, o grupo cria novas formas de expansão e adquire empresas concessionárias e em operação nos municípios de interesse. Estas são incorporadas como ativos. Nesses casos, a marca é atualizada com o modelo de gestão, sistema e serviços oferecidos aos associados.

A estratégia para ganhar mercado sempre foi arrojada, mas respeitando os empresários do segmento. “Se o Prever entra em uma cidade para competir, todos perdem. Então nós conversamos com o empresário local. Cada caso é um caso, mas chegamos a garantir a antigos donos — de empresas parceiras — o faturamento mensal que eles tinham.

O Prever obteve êxito em sua expansão e implantou novas funerárias nas cidades cuja legislação permitia. E, como destacado, uma das formas de chegar a outros municípios é por meio de licitações. De forma geral, os certames ocorrem em épocas específicas, quando há oportunidade de substituição das empresas concessionárias. Esse crescimento passou a exigir uma equipe maior, mais qualificada para lidar com a gestão pública, que é mais burocrática e morosa.

Ao mesmo tempo que se abriam novas fronteiras, o Prever incorporava mais pessoas também nas equipes comerciais de cada município, com a missão de apresentar o plano de assistência familiar a potenciais associados. Era uma época anterior aos modernos equipamentos tecnológicos portáteis de hoje e cada vendedor levava consigo pastas com informações sobre os produtos.



**SISTEMA
PREVER[®]**

Respeito e dignidade ao alcance de todos.



0300 788 6688

www.preveronline.com

14,5 x 10,5

**SISTEMA
PREVER[®]**

0300 788 6688



Sua família merece esta proteção!

**Respeito,
conforto e
segurança
para você
e sua família.**



FAMÍLIA PREVER:
Titular, Cônjuge, Pai, Mãe, Sogro, Sogra
e Filhos solteiros até 25 anos**

O Sistema Prever oferece assistência funeral em todo o Brasil.
A partir de um simples telefonema serão tomadas todas as providências inerentes à perda de um ente querido.
Tudo isso sem custo adicional para o associado ou sua família.

VANTAGENS DE SER UM ASSOCIADO PREVER

ASSISTÊNCIA FUNERAL SERVIÇO DE AMBULÂNCIA	APOIO ORTOPÉDICO AMPLA REDE DE CONVÊNIOS*
--	--

Promotor



Sua família merece esta proteção!

* Conforme Parágrafo 9 do Contrato de Assistência Funeral 24 Horas do Sistema Prever.
** De acordo com a opção de plano escolhido.

INFORMAÇÕES: 0300 788 6688 www.preveronline.com

MANTENHA LIMPA A SUA CIDADE. NÃO JOGUE ESTE PANFLETO NO CHÃO.

**Preserve a vida das
pessoas que dão
vida à sua empresa.**



**CLINIPREV
UNIDADE DE
EMERGÊNCIA**



3027 6800



Antigos materiais de divulgação do Sistema Prever utilizados pelas equipes de vendas



O consultor Célio de Moraes, que formou as primeiras equipes de venda, diz que no início era “uma avalanche” de vendedores nas ruas. “Entramos com mais de 150 pessoas levando material de vendas, panfletando, de porta em porta, uma loucura. Foi impactante.”

Com um rápido olhar sobre a organização desses antigos catálogos comerciais ainda preservados no acervo do grupo, bem como da sua diagramação, é possível intuir que foram elaborados de forma bastante cuidadosa para que houvesse um roteiro pré-determinado no momento da prospecção e da concretização da venda.

Afinal, não bastava entrar em novas cidades. Era preciso angariar novos associados. E mantê-los satisfeitos. Assim, além de reforçar a solidez do Prever e de assessorar as famílias na dolorosa passagem pós-morte, o foco com a criação dos planos funerários sempre foi cuidar de vidas.

CASE DE SUCESSO

Os investimentos do Prever em estrutura física moderna, na tanatopraxia e em ações visando à manutenção da qualidade de vida dos associados chamaram a atenção de funerárias de todo o país. Maringá se tornou um **case** de sucesso. Esse reconhecimento se deve à participação de Wilson Marques em instituições como a Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário, da qual foi eleito vice-presidente na gestão 2023/2028, e no Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo, que presidiu por seis anos.

“Nós criamos o Centro de Tecnologia em Administração Funerária (Ctaf), entidade sem fins lucrativos que organiza eventos do setor em Botucatu, interior de São Paulo”, diz. Entre os eventos está a Funexpo, a maior feira de produtos, serviços e equipamentos para o setor funerário. “Recebemos delegações de todo o país. Quando contávamos o que fazíamos em Maringá, os visitantes fretavam um ônibus para conhecer nossa estrutura na cidade.”

Esta realidade de hoje, de **benchmarking**, troca de informações e exposição pública dos negócios do segmento, era impensável há quarenta anos:



Os donos de funerárias eram considerados “papa-defuntos”. Antes, havia aqueles que torciam para o cliente morrer. Hoje, nós queremos que ele viva, e com qualidade de vida. Nunca esqueço que se a gente fosse visitar um amigo doente, falavam que estávamos agourando. Isso era muito triste. Havia uma discriminação grande. Felizmente, essa imagem ruim ficou no passado.⁴⁸

PARANÁ

De acordo com Wilson Marques, a ideia dos sócios do Prever era expandir para o entorno do município de Maringá. “Era um planejamento tímido porque nossa perna era curta”. Após iniciar as atividades e se consolidar em diversas cidades da região, houve uma mudança de rota e o grupo decidiu entrar em todas as cidades com mais de 50 mil habitantes.

Em 2000, o Prever comprou a Funerária Flor do Campo, de Sarandi. Em 2002, adquiriu a funerária Campo Vida, de Campo Mourão, e tornou-se sócio da Joinvida, de Joinville. Em 2003, comprou a funerária Santa Lucia, em Marialva (PR). Em 2005, abriu Farmaprev na cidade de Umuarama. Em 2006, a funerária do grupo em Cianorte (PR) atendia a 17 municípios daquela região.

No detalhe, a placa da Funerária e Floricultura Santa Lúcia, em Marialva, que foi adquirida pelo Prever no ano de 2003



48 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



O crescimento foi rápido. Em 2007, foram inauguradas as capelas de Nova Esperança. Nesse mesmo ano, o Prever já estava em Maringá, Apucarana, Arapongas, Astorga, Campo Mourão, Cascavel, Cianorte, Jandaia do Sul, Loanda, Mandaguari, Marialva, Nova Esperança, Paçandu, Paranavaí, Rondon, Sarandi e Umuarama — todas no Paraná —, além de Joinville e Porto Alegre.





Até então, as inaugurações das unidades do Prever eram verdadeiras festas populares. Aproveitava-se para circular em caravana com parte da frota, trazendo-se um dos veículos que seria sorteado na campanha promocional da vez. Nos registros, detalhes do evento que aconteceu em Paçandu, no Paraná



Depois do sucesso da promoção "O Celta te esperando", o Prever realizou o sorteio de veículos modelo Uno. O slogan era "Se Uno é bom, 2 é melhor ainda". Novamente, Reginaldo Czezacki participou de perto das entregas dos prêmios. No detalhe, o diretor do grupo fala à imprensa ao lado do sorteado, José Oliveira Silva, que era associado desde 2000



A unidade de Sarandi teve sua arquitetura inspirada no Centro Funerário de Maringá



Funerária do Plano Prever em Arapongas





Dessas cidades, a Cliniprev estava presente em Maringá, Apucarana, Arapongas, Sarandi e Umuarama, além de Joinville. Em 2008, foram entregues capelas do Prever em Marialva, Paiçandu e Paranavaí, e aberta uma filial em Ibiporã (PR) e outra em Maringá, no Jardim Alvorada.

Em 2010, o Prever inaugurou as capelas instaladas no Cemitério Parque de Maringá. No Dia de Finados, em 2 de novembro, mesmo com as obras ainda não finalizadas, para celebrar a data foi realizada uma missa no local.

Do projeto
às obras das
capelas do
Cemitério
Parque, em
Maringá





Do projeto às obras das capelas do Cemitério Parque, em Maringá

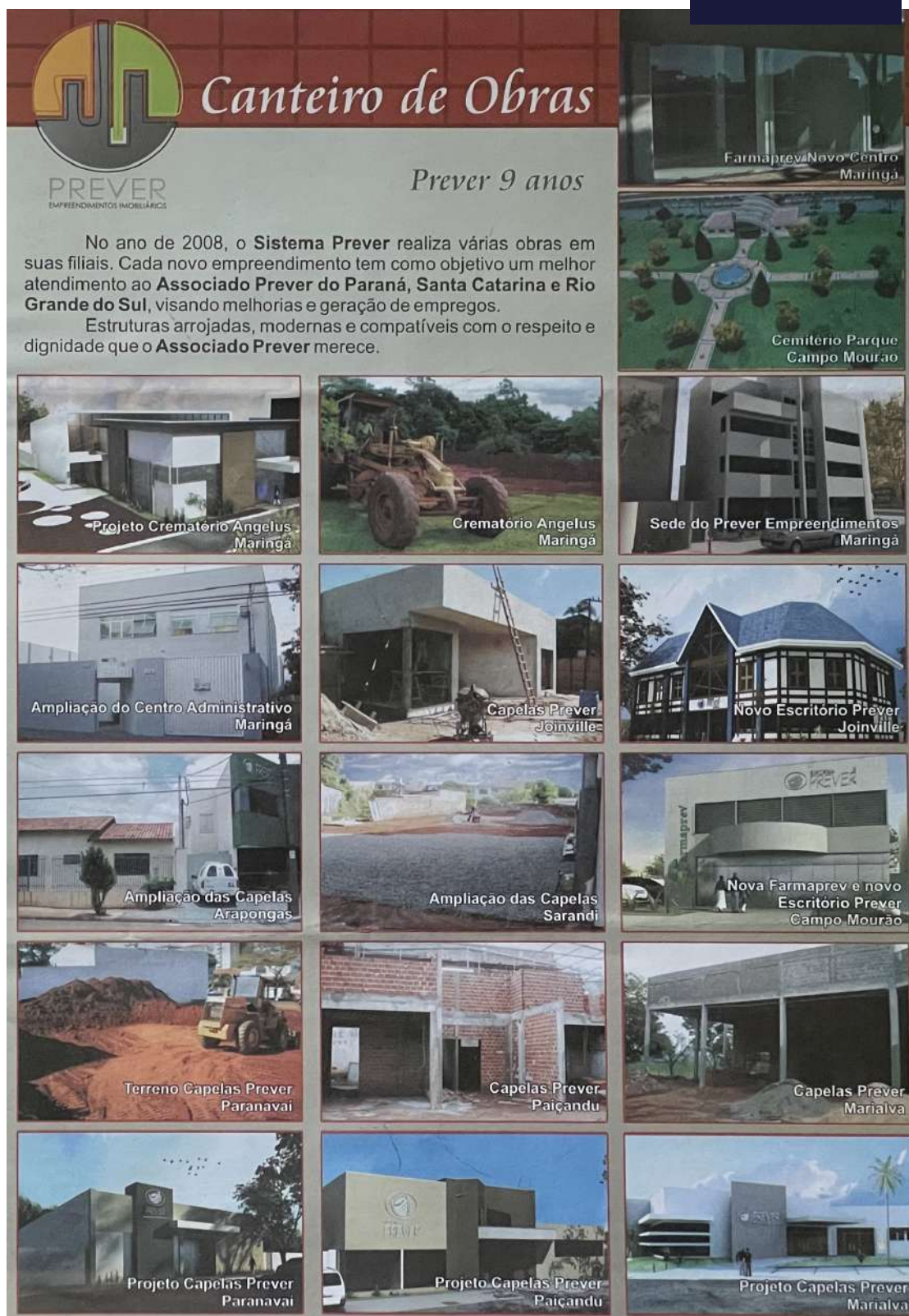


Em 2010, mesmo com as capelas do Cemitério Parque ainda não finalizadas, o Prever realizou uma missa no dia de Finados



Em 2011, o Prever chegou a Nova Londrina (PR). Em 2012, contava com escritórios em 21 cidades do Paraná. São tantos empreendimentos a cada ano que o *InforPrev*, o jornal do Prever, chegou a criar uma seção chamada “Canteiro de Obras”, em que publicava fotos das principais construções do grupo ao longo do ano.

Diante de tantos empreendimentos em construção, o Prever criou a seção Canteiro de Obras no *InforPrev*





A partir de articulações e parcerias, o grupo intensificou o processo de expansão para outras cidades e passou a atender, praticamente, todas regiões do Paraná. Reginaldo Czezacki aponta como se deu esse crescimento e os desafios que o fizeram acelerar a estratégia:

Expandimos rapidamente para diversas cidades. Mas percebemos que não estávamos tão rápidos quando chegou um concorrente de Apucarana, que viera de Santos, o Plano Aliança. Se não acelerássemos, outras empresas poderiam ocupar mercados importantes. Nosso plano era uma novidade, por isso deveríamos ter sido mais velozes. Mas não havia braços para tanto.⁴⁹

SANTA CATARINA

Nos últimos anos, o Grupo Prever empreendeu ou ampliou operações próprias em Santa Catarina, estado onde Reginaldo Czezacki já possuía negócios há 22 anos, desde a compra da Funerária Campo Vida, que pertencia ao empresário Ademir Sobral de Jesus. Ademir tinha uma empresa em Joinville, a Joinvida, da qual o maringaense se tornou sócio também.

Com o tempo, o grupo comprou a parte do sócio e passou a expandir os negócios na cidade. O primeiro passo foi a implantação do Plano Prever e de unidades da Cliniprev e Farmaprev. Também foram construídas modernas capelas para uso gratuito dos associados.

49 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Joinville, em breve, contará com mais um empreendimento que valoriza as tradições da cidade. É o novo escritório Prever, que está sendo construído no centro da cidade, com amplo espaço de atendimento ao associado, oferecendo maior conforto e agilidade nos pagamentos e solução de dúvidas.

A arquitetura enxaimel, presente na obra, resgata a história da cidade de Joinville e certamente proporcionará orgulho ao Sistema Prever e aos seus associados.



Projeto e detalhes da execução das obras da unidade de Joinville. Depois, o seu prédio concluído apresentado em material publicitário utilizado nos 10 anos do Prever



A certeza de estar sempre a seu lado.

SISTEMA
PREVER®

10 anos



Havia um problema a ser resolvido em Joinville. Até então, a exemplo de qualquer cidadão joinvilense, o Prever era obrigado a seguir o rodízio organizado pela Central Funerária do município, o que dificultava um atendimento digno aos associados, pois nem todas as empresas da cidade contavam com estrutura adequada.

Foi somente a partir de março de 2009, por determinação do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina, que o Prever resgatou o direito em proveito da população de Joinville, que pôde escolher a funerária que iria prestar o atendimento quando do falecimento de um ente.

Com a decisão, a funerária do Sistema Prever passou a atender todos os óbitos de associados, garantindo a qualidade e o respeito que almejava. Afinal, já tinha, naquela época, uma equipe de profissionais altamente qualificados, frota moderna e experiência no segmento.

Outro projeto que precisou de resiliência para ser realizado em Joinville foi a construção de um Complexo Funerário, com o Crematório Angelus e modernas capelas no Parque Industrial da cidade. A entrega foi feita em etapas. A inauguração da primeira fase das obras, com o início das atividades do crematório, ocorreu em 2017, após muitas batalhas vencidas pelo grupo. O complexo todo seria entregue em 2024.

Reginaldo Czezacki cita que, por volta de 2011, o Grupo Prever comprou uma área para a construção do crematório do grupo em Joinville. “Até hoje (ano em que este livro foi escrito), o grupo aguarda o laudo para construção. Adquirimos outro terreno e ficamos alguns anos aguardando a liberação do forno crematório”, relata.

Ao contar a história dos atrasos nos projetos de Joinville, o empresário emenda: “Que empresa suporta tanto tempo para fazer um investimento tão importante?”. Mas logo mostra seu perfil conciliador e otimista: “É preciso persistência. Existe um momento para cada coisa. Não deu certo de um jeito, tentamos de outro”.

Sobre a nova área adquirida pelo grupo, o coordenador do crematório de Joinville, Cleuton Bauer, explica que houve resistência da população do entorno. As pessoas tinham receio de que o crematório produzisse poluição, jogando cinzas nas ruas e casas. O engenheiro José Carlos Valêncio, responsável pelo projeto da obra, frisa que existe uma legislação rígida e que os estudos são rigorosos antes da aprovação da construção.⁵⁰

50 Entrevista de José Carlos Valêncio concedida a Miguel Fernando em 20 de abril de 2024.



O assessor de legalizações do grupo, João José Oliveira, acompanhou as várias polêmicas envolvendo a área em Joinville. “Foi uma guerra. Um grupo de empresários propôs permuta da área onde iríamos construir. O Prever não aceitou e ergueu a construção. Aí os empresários fizeram manifestações contra o crematório e entraram na justiça”, revela.

Crematório Angelus, em Joinville, logo após sua inauguração, em setembro de 2017

Foram quase três anos de demandas judiciais até que a justiça deu ganho de causa para o Prever. Cleuton Bauer ressalta que somente após o início da operação, em 2017, é que as pessoas entenderam que se tratava de um serviço ambientalmente correto e que o Prever passava a oferecer serviços dignos à comunidade.





Mesmo com o conforto e a modernidade do Complexo Funerário, o Prever voltou a criar estratégias para quebrar paradigmas em Joinville. Conforme Reginaldo Czezacki, era preciso convencer a população sobre as vantagens de utilizar o espaço disponibilizado pelo grupo:

Muitas famílias preferiam usar as precárias capelas do município, e não nosso moderno espaço, que está à disposição sem custo adicional. Para elas, era uma forma de respeitar familiares que foram velados naquelas capelas. Nós convidamos os associados a conhecer nosso centro para sensibilizá-los a utilizar as estruturas que já estão incluídas no pacote pago mensalmente. E deu certo.⁵¹

Cleuton Bauer complementa que o complexo é bastante confortável e possibilita aos parentes e amigos se despedirem de um ente querido de forma digna. “Todos se admiram com a estrutura. Dizem que não parece ambiente de velório, que não tem cheiro de velas, flores, e não é um lugar abafado, mas sim agradável.”

O Complexo Funerário de Joinville tem mais de 10 mil m² de área, proporcionando diversos benefícios à população. De forma integrada, as capelas para velórios contam com serviços de hotelaria a pessoas que, muitas vezes, se deslocam de outras cidades. Também conta com salão cerimonial utilizado exclusivamente em despedidas e cremações. Ainda há columbários para as cinzas e, no lançamento deste livro, seguem em construção no local o cemitério vertical e o espaço para cremação pet.

Em Santa Catarina, o Prever Angelus está presente com escritórios de atendimento também em Itajaí e Jaraguá do Sul, onde oferece proteção e amparo para os associados, como assistência a um funeral de qualidade, descontos em medicamentos, consultas e teleconsultas.

RIO GRANDE DO SUL

Reginaldo Czezacki, Nilson e Wilson Marques têm negócios em Porto Alegre há cerca de vinte anos, desde que compraram 70% da Funerária Réquiem. “Nosso sócio gaúcho, o Ary Bortolotto, é um excelente administrador e pessoa”, elogia o presidente do grupo. Bortolotto conta que conheceu Reginaldo na inauguração do Centro Funerário do Prever em Maringá, em 1999.

51 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Mas foi somente em 2004 que formalizaram a parceria, quando o sócio de Bortolotto vendeu sua parte na Funerária Angelus para Reginaldo, Nilson e Wilson. “Até ofereci para que eles comprassem a minha parte. E eles responderam que se eu não ficasse, eles não fariam o negócio”. O gaúcho frisa que a parceria “deu muito certo. São pessoas de bom trato. Aprenderam a me conhecer, a gente pensa muito parecido”.

Com a nova sociedade, o Grupo Prever levou a experiência do plano funerário, entre outras tecnologias, a Porto Alegre. “Agregamos este novo conhecimento ao Plano Angelus e aprendemos a fazer a gestão”, diz Ary Bortolotto. Outros investimentos do grupo na cidade foram a compra de um cemitério privado e a construção, no local, do Angelus Memorial e do Crematório.

Angelus
Memorial e
Crematório
em Porto
Alegre





Dentre outros grandes investimentos do Grupo Angelus, até então, o Angelus Memorial e Crematório foi inaugurado em 2018. Um moderno completo funerário com instalações para velório, sepultamento e cremação. A área possui dez mil m², que estão distribuídos em oito andares, sendo três de cemitério vertical, dois de estacionamento coberto, dois para capelas de velório, salão de cerimonial, área de convívio e administração e um andar com infraestrutura para serviços, onde está instalado o forno crematório.

A obra foi viabilizada após a compra do antigo Cemitério Espanhol, que existiu no local por mais de cem anos. Para homenagear a comunidade espanhola e contribuir para a cultura e a preservação da história da cidade, o empreendimento conta com um memorial aberto à visitação pública.

Para o empresário Ary Bortolotto, a construção do Angelus Memorial e Crematório representa a concretização de um sonho pessoal acalentado por mais de três décadas. Outra aquisição do grupo foi a tradicional Funerária Padre Réus, em Canoas, na mesorregião metropolitana de Porto Alegre, fundada em 1978.

O grupo iniciou na cidade as obras do Memorial Angelus, com 15 mil m². “Teremos funerária, floricultura, capelas, crematório e cemitério para que as pessoas possam resolver tudo num lugar só”, enfatiza Bortolotto.

Satisfeito com os resultados em Porto Alegre, Wilson Marques diz que, quando o grupo entrou na capital gaúcha, a empresa detinha 9% do mercado. “Hoje, passamos de 42%. Sempre trabalhando com qualidade.” Outra questão importante é que, no Rio Grande do Sul, o grupo preferiu manter a marca já existente, Angelus.

A TANATOPRAXIA CHEGA A PORTO ALEGRE

Em 2005, depois de adquirir sociedade na Funerária Angelus, o Grupo Prever enviou para Porto Alegre o gestor Carlos Alexandre de Araújo. Ele conta que encontrou um mercado bem diferente do de Maringá. E a empresa também não havia sido modernizada:

A preparação e a remoção dos corpos eram terceirizadas. A tanatopraxia não havia sido implantada e o preparo consistia em colocar algodão nos orifícios e esparadrapo nos olhos para mantê-los fechados. Não havia cuidados com a roupa do corpo.⁵²

52 Entrevista de Carlos Alexandre de Araújo concedida a Miguel Fernando em 8 de dezembro de 2023.



66
**Tínhamos
que fazer
das tripas
coração para
reinvestir
e fomos
superando
todas as
dificuldades.**

Wilson Martins Marques

Sem a tanatopraxia, o tempo dos velórios tinha que ser sempre curto. Com a falta de preparação adequada, era mantido um lenço no rosto dos falecidos. “As pessoas descobriam o rosto deles, olhavam as feições e voltavam a cobrir”. Após a implantação da tanatopraxia, as famílias passaram a admirar o semblante de seus entes e a ter a possibilidade de decidir quanto tempo durariam os velórios.

Com apoio total de Ary Bortolotto, muitas mudanças foram feitas em Porto Alegre. “Modernizamos tudo e treinamos a equipe. Sempre pensei que cultura é uma coisa, qualidade de serviço é outra. E o que diferencia as empresas é a qualidade”, comenta Carlos Alexandre.

Na capital gaúcha, o grupo terceirizou o crematório. “A adesão ao serviço saiu do zero para números que nos animaram”, frisa. Assim, eles passaram a sonhar com campo-santo e crematório próprios, o que foi possível após a compra do Cemitério Espanhol.

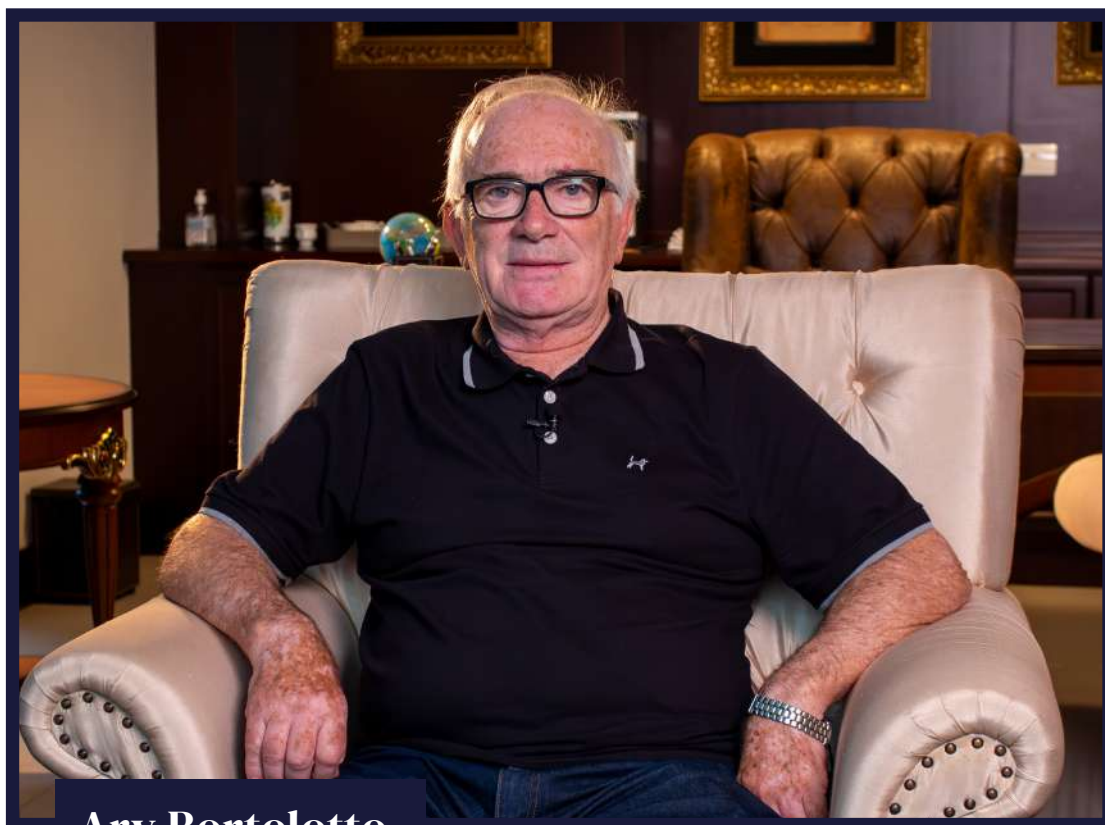
O PERFIL DOS SÓCIOS

Os sócios Wilson e Nilson Marques, Reginaldo Czezacki e Ary Bortolotto são os principais fundadores das empresas que geraram o Prever Sul. Representam a força que desenvolveu e que move o grupo na direção de um futuro promissor. Além do objetivo de prestar serviços de excelência aos associados, eles têm em comum a filosofia de sempre colocar os negócios em primeiro lugar.

“O que nós colocamos na empresa, ela retorna. O que compramos para nós não tem volta”, comenta Wilson. Ele complementa que, no início, as dificuldades eram grandes e os recursos bem limitados. “Tínhamos que fazer das tripas coração para reinvestir e fomos superando todas as dificuldades. Mas evoluímos pensando sempre no cliente.”

A relação entre eles não fica apenas na sociedade, no trabalho. Os sócios do Prever têm laços fortes de confiança, amizade e companheirismo, o que os torna uma verdadeira família que a vida uniu.

A seguir, um a um, destacamos, em ordem alfabética, o perfil de Ary Bortolotto, Nilson Marques, Reginaldo Czezacki, Wilson Marques e de dois dos sucessores nos negócios que atuam no escritório do Prever Angelus, em Maringá, Bruno Czezacki e Gabriel Marques.



Ary Bortolotto

O Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul completou 40 anos em setembro de 2023. No evento comemorativo, o principal homenageado foi o diretor do Prever Angelus de Porto Alegre, Ary Bortolotto, que é sócio de Reginaldo Czezacki, Nilson e Wilson Marques. Ele é um dos fundadores e presidiu o sindicato entre 1990 e 1993. O empresário tem uma longa história de contribuições à modernização do setor naquele estado.

Ary Bortolotto é técnico em contabilidade e cursou ciências contábeis em Caxias do Sul (RS). Lá, no início da carreira trabalhou na Fras-le, hoje uma das maiores fabricantes de materiais de fricção do mundo (pastilhas de lonas de freio). Depois, se transferiu para a Réquiem, maior empresa de urnas do Rio Grande do Sul, fundada por Velocino Formolo em 1958.

Durante oito anos atuando na Réquiem, Ary Bortolotto passou a ter contato com empresas de todo o país e aprendeu muito sobre o segmento. Em 1978, a Réquiem decidiu entrar com uma funerária na capital, Porto Alegre, e ele foi enviado como representante da Réquiem na gestão da Perez Organizações Funerárias.

A Réquiem celebrou sociedade com uma empresa existente e foi criada a Perez Organizações Funerária. Bortolotto passou a ser diretor e diz que encontrou uma organização com administração primária, mal localizada e mal instalada. Ele ficou no cargo durante onze anos e, nesse período, adquiriu 15% da empresa.



Em 1989, Ary Bortolotto comprou mais 15% do negócio.

Houve uma divisão entre os sócios da Perez. Ficamos com as filiais menores e alteramos o nome por cessão de direito pela fábrica, para Réquiem, que já era um nome muito conhecido. Em 2000, decidimos alterar novamente a denominação. Eu havia visitado uma feira do setor nos Estados Unidos e gostei muito do nome uma empresa chamada Angelus⁵³ que era uma pequena indústria de urnas para crianças. Fizemos buscas junto ao INPI e verificamos que o nome estava disponível. Foi este nome que adotamos e que nos acompanha até hoje.⁵⁴

A homenagem que Ary Bortolotto recebeu em 2023 do sindicato do segmento no Rio Grande do Sul foi merecida. O empresário vem contribuindo para o desenvolvimento e modernização das empresas funerárias desde 1978, quando se mudou para Porto Alegre.

Na época, atuar no setor não era motivo de orgulho. Pelo contrário, havia um estigma em relação à atividade. E não era sem razão. “A concorrência era forte entre as funerárias. Os agentes pagavam para receber informações referentes a pessoas que faleciam nos hospitais. Aquilo me incomodava e tive uma ideia para mudar aquela realidade”, conta Ary Bortolotto.

Ele procurou os hospitais de Porto Alegre e propôs uma parceria. Cada estabelecimento credenciava uma ou mais empresas para se revezar em plantões junto ao necrotério. Em resultado, esses ambientes foram revitalizados a partir da instalação de móveis e melhorias em infraestrutura. “Passamos a fazer um trabalho social, humanizando aquele serviço [...]. As famílias não tinham obrigação de nos dar preferência, mas recebiam dos plantões toda orientação e ajuda, mesmo que optassem por outra funerária”, destaca Ary Bortolotto. Para o empresário, aquela foi uma ação essencial à época, e conclui:

Até então, os necrotérios em geral eram locais feios e sem higiene. Não havia dignidade para as famílias. Após a parceria, modernizamos estes espaços, instalamos sofás, ar-condicionado, telefone e café 24 horas. Tudo à disposição das famílias. E fizemos uma sala separada para receber o corpo. Passou a ser um lugar de respeito.⁵⁵

53 Na Igreja Católica, o Angelus era uma oração de paz recitada ao entardecer, período do dia em que o Anjo Gabriel teria se apresentado à Virgem Maria. A ligação do nome com o meio funerário se dá por uma tradição no Brasil, segundo a qual os bebês que falecem são considerados anjos e passam a viver ao lado de Deus. É uma forma de amenizar a dor dos pais e familiares.

54 Entrevista de Ary Bortolotto concedida a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.

55 Ibidem.



A parceria foi feita com a Réquiem e outras duas empresas. “Além desses investimentos, ainda realizamos inúmeras ações sociais com os hospitais. Foi importante para dar dignidade às famílias e para o nosso crescimento”, destaca o empresário.

O desejo de modernizar o setor continuava latente em Ary Bortolotto. Ele e outros empresários fundaram o Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul em 1983, que presidiu por quatro anos. “Nos unimos para que uma entidade falasse em nome de todos. Hoje, o sindicato tem papel relevante na modernização das empresas”, explica.

Nos seus quarenta anos de atividades, o sindicato tem atuado na manutenção da ética, proteção dos direitos, profissionalização, inovação e desenvolvimento do segmento funerário gaúcho. Outra entidade que recebe a contribuição de Ary Bortolotto é a Central de Atendimento Funerário (CAF), órgão público, administrado e custeado pela Associação das Empresas Funerárias de Porto Alegre. Ele é o presidente e trabalha “para dar ao usuário do Sistema Funerário Municipal um suporte humanizado”.

No geral, o empresário diz que se sente feliz por ter mudado a realidade e a percepção da sociedade em relação aos agentes funerários.

Há muitos anos, um colega de faculdade me perguntou por que eu trabalhava em funerária. Esse tipo de pergunta ficou no passado, pois quebramos o estigma que existia. Para mim, todo trabalho é sagrado e dignificante, desde que feito com carinho, respeito e seriedade.⁵⁶

Esse desejo de mudança talvez seja o que mais une Ary Bortolotto aos três sócios, Reginaldo Czezacki, Nilson e Wilson Marques. Há vinte anos, quando os quatro se conheceram e iniciaram a sociedade, houve uma forte sintonia entre eles, conectada principalmente pelo propósito de levar ética ao segmento, de levar mais bem-estar às comunidades e de tornar mais leve para as famílias o ritual de passagem dos entes queridos.

56 Entrevista de Ary Bortolotto concedida a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.

**Bruno Czezacki**

Bruno Czezacki nasceu em 1º de janeiro de 1995. Desde pequeno tem relações fortes com os negócios da família. No cemitério, ele aprendeu a dirigir os carrinhos elétricos que levam as urnas até os túmulos. Brincava com o pai de esconde-esconde entre as lápides e, ainda criança, chorou para que deixassem que ele lavasse um corpo no laboratório de tanatopraxia.

Com 12 anos, não teve dúvidas quando uma psicóloga perguntou o que ele queria ser quando crescesse: administrador dos negócios do pai. Aos 18 anos, Bruno foi fazer intercâmbio na Austrália, aprimorar o inglês e conhecer uma nova cultura.

Voltou a Maringá e entrou no curso de administração. Foi quando passou a frequentar e aprender sobre o grupo da família. Acompanhar o pai no dia a dia era uma forma de ir se preparando para uma futura sucessão. Quanto a isso, ele não tem pressa.



Bruno diz ter consciência de que o pai ama o que faz e “ainda vai longe” como administrador das empresas.

Ele dizia que se eu partisse de onde ele partiu, eu teria que ter todo empenho, sorte, dedicação e percorrer todo o caminho que ele andou para chegar aonde ele chegou. Por isso, o certo, na visão dele (Reginaldo), seria que eu adquirisse um olhar mais estratégico para começar de cima e escalar o negócio a partir dali.⁵⁷

Bruno passou cerca de seis meses rodando todas as unidades de negócios para entender o funcionamento de cada área do Prever. Se formou em 2017, participou do processo de reestruturação e atuou na Governança Corporativa. Em 2022, assumiu a direção executiva do grupo. Mas pai e filho têm personalidades fortes. Monitorado por Reginaldo, o jovem diretor sentiu que não tinha autonomia nem havia construído a bagagem necessária para assumir a função.

Pisei no freio e me distanciei da empresa por alguns dias. Voltei, sentei com meu pai e a gente se entendeu. Nós não poderíamos fazer o mesmo papel. Por isso, dei um passo atrás e assumi a área comercial. Sei que preciso gerar resultados e me preparar melhor para assumir o negócio.⁵⁸

Atual diretor de Planos e Benefícios, Bruno Czezacki tem a missão de contribuir para o desenvolvimento pleno do superapp, ou Angeplus, por meio do qual tudo que o associado faz por telefone ou presencialmente, poderá ser feito à distância. Uma tecnologia que dará ao grupo a capilaridade para chegar a qualquer parte do país sem necessidade de estrutura física. A expectativa é que, em dez anos, alcance a condição de ser o maior e mais tecnológico grupo funerário do Brasil.

57 Entrevista de Bruno Czezacki concedida a Miguel Fernando em 2 de abril de 2024.

58 Entrevista de Bruno Czezacki concedida a Miguel Fernando em 2 de abril de 2024.



Gabriel Borba de Oliveira Marques

Gabriel Marques é o filho mais novo de Wilson Marques. Nasceu em Marília, no dia 5 de fevereiro de 1997. Assim como os filhos de Reginaldo Czezacki, desde a infância ele tem relação próxima com as empresas do pai. “Depois da aula eu ia com minha mãe ao escritório e ficava brincando na sala de urnas. É minha memória mais marcante. Minha mãe trazia atividades da escola e eu ficava no chão fazendo a tarefa e brincando.”

Apesar da proximidade com os negócios funerários, Gabriel diz que a morte era um tabu para ele, além de ficar incomodado com a imagem da sociedade em relação ao segmento. Hoje, ele usa uma estratégia que aprendeu com o pai para responder sobre os negócios da família. “Primeiro, levo para o lado da brincadeira, do bom-humor. Depois de quebrar o gelo, a pessoa recebe a informação de forma mais leve”.

Gabriel é diretor de Governança Corporativa do Grupo Prever Sul. Mas não foi nas empresas da família que ele começou a carreira profissional.

Demorei para me convencer a entrar no grupo. Eu tinha dois bloqueios. Um pelo ramo do negócio. O outro é porque, em Marília eu nunca fui Gabriel. Sempre fui filho do Wilson Coveiro (apelido do pai). Ser filho dele é muito legal, mas eu queria saber onde conseguiria chegar sendo apenas o Gabriel.⁵⁹

⁵⁹ Entrevista de Gabriel Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Assim, durante a juventude, ele acalentou o sonho de seguir outros caminhos. O pai até teve uma “pontinha” de esperança quando o filho foi cursar administração. Gabriel se formou em São Paulo. E por lá mesmo começou a trilhar seu caminho e correr atrás do seu grande sonho, que era trabalhar no mercado da beleza em uma multinacional.

Minha trajetória começou na HP, indústria de computadores e impressoras, na área de tecnologia ligada ao RH. Fiquei dois anos como estagiário. Fui para o setor de moda, em uma multinacional. Depois, trabalhei na área de comunicação de outra empresa, onde era responsável pelo digital — campanhas, site e e-commerce. Voltei ao mercado da beleza, em uma multinacional francesa, a Sisley Paris, de cosméticos de alto luxo e alta performance. Nela, saí do digital e fui para *trade marketing*. Fiquei um ano e sete meses e recebi proposta para entrar em uma holding norte-americana, Estée Lauder, que hoje é uma das maiores companhias de beleza do mundo, com 33 marcas globais. Eu cuidava dos clientes de 9 delas presentes no Brasil.⁶⁰

Trabalhar na Estée Lauder era o sonho de Gabriel quando ele saiu de Marília. Tanto que Wilson Marques chegou a se conformar que o filho não voltaria mais para casa. O jovem estava feliz na empresa, onde aprendeu muito. A covid-19, no entanto, foi um fator decisivo para que ele repensasse sua carreira.

Assim que começou a pandemia, ele ficou em *home office* e voltou para Marília. “Foi quando meu pai começou a me explicar como eram os negócios do Prever, como funcionavam as empresas e que, se decidisse trabalhar no grupo, eu não atuaria diretamente no setor funerário.” Wilson Marques conseguiu convencer o filho. Mas ainda havia um empecilho.

“Eu não queria entrar no grupo só pelo fato de ser filho do dono, mas pela minha capacidade, reconhecida pelo meu pai e pelo Reginaldo. E eu também não queria tirar o lugar de alguém”, comenta Gabriel. Esse empecilho caiu quando o grupo criou um cargo novo, diretor de Governança Corporativa, para atuação no escritório de Maringá.

60 Entrevista de Gabriel Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Gabriel aceitou o desafio e atuou em várias frentes, acompanhando e prestando auxílio aos diretores administrativos do grupo. Em 2023, foi promovido por Reginaldo Czezacki a superintendente administrativo. “Estou nas duas funções. Os diretores de negócios respondem ao Reginaldo e os outros diretores a mim.”

Viver em Maringá é bem diferente de morar em São Paulo, uma megalópole. Assim como é diferente de morar em Marília, onde Gabriel tem a família e os amigos da juventude. Mas a qualidade de vida da cidade compensa as perdas. “É uma cidade onde eu posso almoçar em casa, por exemplo. Em São Paulo, eu nunca faria isso. Maringá tem excelentes restaurantes e a parte de entretenimento também é forte.”

Gabriel, no entanto, tem consciência de que sua estadia na cidade é provisória. Seu futuro, muito provavelmente, está em Curitiba, para onde o grupo vai levar o escritório central. “Acredito que em meados de 2025 devo ir para lá para ajudar a construir grande parte da organização na capital. Desde a cultura até os processos administrativos”, diz.

A relação com o pai

Gabriel conta que sempre teve uma relação de muita amizade com o pai. Mas, que este era fechado. “Ele sempre foi e agiu como o alicerce da família, aquele que gosta de cuidar, de prover.” A bondade do pai ficava escondida para momentos especiais. “Se uma pessoa falasse com ele no dia certo, na hora certa, arrancava até a roupa dele.”

A relação entre pai e filho foi resignificada há quatro anos, após a descoberta dos problemas de saúde de Wilson (ver mais detalhes adiante):

Meu pai nunca gostou de seguir regras impostas e, pela primeira vez, eu o vi sendo cuidado. Houve uma grande mudança. Hoje ele me ouve, me abraça, me enxerga como uma pessoa responsável. Não tem mais aquele olhar só de pai. A relação passou de pai para amigo, conselheiro. Ele continua sendo meu porto seguro.⁶¹

61 Entrevista de Gabriel Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Esta mudança também foi decisiva para que Gabriel aceitasse entrar na empresa da família. “Lá no fundo, eu tinha receio de como seria nossa relação quando eu entrasse no grupo. E ele tinha medo que eu entrasse e não suportasse a pressão.” O jovem entrou e já são dois anos de uma forte relação de cumplicidade.

“Ele me deixou muito à vontade, respeita meu trabalho e não invade minhas atividades. Se não concorda com alguma ação, ele me procura para me aconselhar.” Wilson dá toda abertura para que Gabriel compartilhe questões relacionadas ao trabalho e costuma dizer que o filho é seu representante em Maringá.

Gabriel diz que separa muito bem o Gabriel filho e o Gabriel empresário e mantém uma relação estritamente profissional com o pai dentro da empresa. “No trabalho, eu o chamo de Wilson, afinal ele é meu superior. Em casa, a gente zela pelo momento pai e filho, quando abrimos um vinho e não falamos sobre negócios.”

O jovem fez duas descobertas importantes depois que entrou no grupo Pre-ver. A primeira é que o desejo de continuar o legado do seu pai sempre existiu. “Vejo isso pela minha família. Tenho primos que estão no negócio. Sinto que continuar o legado que eles construíram sempre foi o desejo desta geração. Mas tentei reprimir, por medo.”

A segunda descoberta foi sobre seu propósito de vida:

Em uma palavra, o resumo do meu propósito é “cuidado”. Sempre foi meu sonho vender beleza e era muito difícil largar tudo e dar um tiro no escuro. Quando entrei no grupo, entendi que gostava de vender beleza porque eu sentia que estava cuidando de alguém. Quando uma mulher comprava um produto, era como se eu estivesse tratando a autoestima dela, mexendo com os sonhos que ela tinha. Quando percebi isso e que o propósito do grupo é cuidar de pessoas com excelência durante todo o ciclo da vida, tudo fez sentido. Eu consegui ressignificar o que o grupo representa para mim.⁶²

62 Entrevista de Gabriel Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.

**Nilson Martins Marques**

Wilson e Nilson Martins Marques são de uma família simples de Marília, interior de São Paulo. Pai, mãe e quatro filhos. Tiveram uma infância saudável no tempo em que era possível brincar nas ruas sem medo de ser feliz. O pai foi representante comercial e a mãe era evangélica. Por isso, foram criados na igreja.

A vida da família foi bastante tranquila até que o pai decidiu abrir a funerária Dom Bosco, em Cuiabá, no Mato Grosso. José Marques era bastante seguro nas finanças. Sabia fazer economia e, com o capital que juntou ao longo da vida, montou o novo negócio.

O sonho de José Marques era ter um filho doutor. No primeiro ano, ele manteve Nilson em Marília, cursando o segundo colegial. “Ele queria que eu me dedicasse integralmente aos estudos. Mas acabei indo trabalhar com meus irmãos e entrei na faculdade de economia em Cuiabá”, relata Nilson.

A família não conhecia bem o segmento funerário, mas tinha muita vontade de trabalhar e criatividade. “Viemos com algumas ideias, como colocar música na hora do sepultamento e elaborar um mostruário mais moderno. Criamos novos conceitos. As inovações foram bem aceitas na cidade e conseguimos conquistar o mercado.”

A rotina era longa. De manhã, Nilson fabricava os ataúdes mais simples. À tarde, ajudava os irmãos e, no período da noite, frequentava a faculdade. Eles faziam de tudo, buscavam corpos no IML, preparavam e organizavam a despedida.

José Marques trabalhou por seis anos no negócio. Em dezembro de 1981, vendeu a funerária para os filhos e passou a cuidar de uma fazenda que comprara. Seis meses depois, ele faleceu. Teve um mal súbito, seguido de um acidente de carro enquanto dirigia. A morte, aos 51 anos, foi um trauma para a família.



Quando faleceu, José Marques estava se preparando para voltar para Marília, onde pretendia trabalhar no mercado da construção civil. Para Nilson, do ponto de vista da empresa, não houve implicação, pois o pai não participava mais da gestão. Os filhos já haviam, inclusive, pago um terreno que compraram para a nova sede da funerária.

Após o falecimento de José Marques, os irmãos Nilson e Wilson permaneceram trabalhando juntos nos negócios da família em Cuiabá. Tempo depois, Wilson se mudou para Marília e Nilson ficou em Cuiabá. Naquela época, além da funerária Dom Bosco, os irmãos haviam iniciado o negócio de planos funerários. Com duas empresas para gerir, a esposa de Nilson, Edna Moura Marques passou a ter um papel importante na administração dos negócios. “Nos mudamos para os fundos da funerária, eu, a Edna e as crianças, a Mônica na época com 4 anos e o Nilsinho era bebê. Ele completou o primeiro ano de vida morando lá. Eram apenas dois cômodos e o banheiro”, recorda o empresário.

A família morou por aproximadamente três anos e meio neste local. Enquanto Nilson se dedicava ao crescimento do plano, Edna conduzia a funerária. Uma parceria que deu certo na vida e nos negócios. Edna se dedicou na gestão da funerária em tempo integral até a chegada de Mônica para ajudar nos negócios da família. “A Mônica se formou em odontologia, mas sempre demonstrou interesse na empresa. Por isso, ela decidiu trabalhar com a gente. Foi quando Edna pôde ficar um pouco mais tranquila, embora continue indo à funerária até hoje”, explica Nilson Marques.

O filho mais novo, Nilsinho, também seguiu os passos do pai no empreendedorismo. Atualmente, ele é proprietário de dois negócios, uma agência de publicidade e uma academia de jiu-jitsu.

O mercado em Cuiabá

Em Cuiabá, nos anos 1970 e 1980, era preciso a permissão da Prefeitura para atuar no segmento funerário. A concorrência era bastante acirrada e os agentes ficavam na porta dos hospitais aguardando falecimentos para vender serviços para as famílias — assim como acontecia em outras localidades, como já destacado. Aos poucos, essa realidade foi mudando.

A Prefeitura criou um novo modelo de concessão e proibiu a venda dos serviços diretamente para os familiares. Assim, as funerárias passaram a aguardar o cliente na própria empresa. Outra característica é que os enterros eram mais curtos, pois a conservação dos corpos era feita com formol. “Existia a cultura do velório em casa e a tradição de ‘beber o defunto’ de madrugada. Familiares e amigos tomavam bebida alcoólica e café para varar a noite”, ressalta Nilson.



De olho no futuro, a família Marques inovou. “A primeira capela do Centro Oeste fomos nós que construímos, já com ar-condicionado, com ambiente mais claro, com quarto para descanso e espaço para banhos. E esse conceito começou a se espalhar para o Brasil”, conta o empresário.

De acordo com ele, era um ambiente mais digno para as pessoas, com mais espaço, mais verde. “Também implantamos veículos com maior qualidade, mesa de inox e laboratório para preparação de corpos com mais higiene e maior qualidade”.

Nilson e Wilson fizeram parte do grupo de diretores funerários que trouxe para o Brasil a técnica da tanatopraxia. “Elevamos a régua da profissão que não era bem-vista.” Outra grande inovação foi a adoção do plano funeral, com pagamento de mensalidades. Antes, o plano tinha um formato muito parecido com os consórcios:

As funerárias formavam grupos de famílias que não se conheciam. Quando morria uma pessoa daquele grupo, era feito um rateio e a funerária ganhava um percentual. Isso causava desconfiança nos associados. Quem garantia que a pessoa tinha morrido? Aquele tipo de plano não crescia por falta de credibilidade. Além disso, quem oferecia o serviço era o dono da funerária, que era uma concessionária. E se ele perdesse a concessão, como ficava o plano?⁶³

Essas dúvidas fizeram com que os irmãos Marques adotassem, de forma inovadora, a remuneração por meio de pagamentos mensais. “Fomos até motivo de chacota em um congresso quando dissemos que íamos criar planos com mensalidades. Fundamos uma empresa separada que passou a comprar o serviço da nossa funerária. Nosso plano era o Pax Nacional e passou a ser Plano Nacional Pax Prever”, frisa Nilson.

Os negócios cresceram. Surgiram novos sócios, como Reginaldo Czezacki e Ary Bortolotto. O objetivo deles é sempre oferecer aos associados serviços de qualidade e preços melhores. E vão aproveitando as oportunidades que surgem para entrar em mercados por todo país. Seja no segmento funerário ou em outras atividades, como na incorporadora que abriram e que participa de vários negócios, entre eles um shopping center em Sinop (MT).

Nilson Marques comenta que, em 46 anos no segmento funerário, seu maior aprendizado é que nunca ninguém sabe tudo. “Precisamos ter a humildade de aprender sempre e não achar que estamos à frente dos concorrentes”. E acrescenta: “Às vezes, nosso maior concorrente não é um plano funerário em si, mas um produto inovador. Por isso, temos diversificado nosso *mix*. Somos líderes de mercado hoje, mas não sabemos o dia de amanhã”.

63 Entrevista concedida por Nilson Marques a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.



Reginaldo Czezacki

Reginaldo Czezacki preside o Grupo Prever Sul e possui uma holding familiar que administra investimentos em diversas áreas. Mesmo envolvido em várias frentes e com a vida estabilizada, ele mantém a humildade e simplicidade que tinha desde que fundou a primeira empresa, em 1984, em Ponta Grossa.

“Ela ainda está atendendo”, diz com o orgulho de quem valoriza as raízes. O empresário frisa que se vê ainda como aquele empreendedor da primeira empresa — “mas com menos cabelos [risos]. Tenho o mesmo gás e a vontade de realizar. Sempre falo para os meus filhos: ‘nunca trabalhem por dinheiro, mas por propósito. O dinheiro vem como consequência’”.⁶⁴

No caso dos seus propósitos e contribuições ao segmento funerário, Reginaldo deixa claro a satisfação por ter uma parcela de responsabilidade na modernização dos serviços e, principalmente, para que as famílias, em geral, não ficassem mais traumatizadas com a morte. O empresário vê um resultado fundamental nessa modernização, embora difícil de ser aferido.

64 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Ao amenizar a dor neste difícil momento de passagem na vida das famílias, nós contribuimos para diminuir os casos de depressão e para melhorar o bem-estar das pessoas, o que proporciona um aumento do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).⁶⁵

A criação de empregos e renda também é um fator importante. Para Reginaldo, o Prever é uma grande família. “Temos funcionários que entraram na empresa jovens, solteiros, e hoje são avôs. Daqui a um tempo nós não vamos estar aqui. Então, temos que fazer tudo da maneira correta para deixar uma boa empresa para nossos sucessores.”

Sobre a morte em si, para ele este é um fenômeno inevitável, e a forma mais assertiva de aceitá-la é agradecendo o tempo vivido ao lado daqueles que faleceram. “É o fechamento de um ciclo”, comenta, complementando que tem consciência de que a sociedade ainda tem dificuldade de compreender esse momento.

Reginaldo afirma que, durante a execução dos velórios, a equipe tem que passar despercebida. “Esse momento é único, pois não existem dois óbitos de uma mesma pessoa. Então não pode ter erro. Por isso, temos uma escola para capacitação dos colaboradores”, diz o presidente do grupo.

O empresário cita um importante paradigma quebrado com a modernização do segmento. “Só trabalhava em funerária quem não tinha dado certo em outras empresas. Hoje, temos gente nova querendo trabalhar no ramo. E a qualificação é fundamental para nos mantermos e crescermos”.

Graças a uma visão real e otimista de mundo, criatividade e persistência, Reginaldo Czezacki soube fortalecer os seus negócios. E ele não se esquece jamais das pessoas que o ajudaram nesta caminhada. “Quando me perguntam como temos sucesso nas empresas, sempre respondo que a chave é ter os pés no chão e pessoas competentes ao nosso lado.”

Os reconhecimentos em vida, segundo Reginaldo, não são homenagens para ele, mas sim para a empresa. As principais distinções que recebeu foram o prêmio Empresário do Ano, concedido pela Associação Comercial e Empresarial de Maringá, Fiep, Sivamar e Apras, em 2011; Cidadão Benemérito do Paraná, proposto pelo então deputado estadual Dr. Batista na Alep, também em 2011; além do título de Cidadão Honorário de Maringá, recebido anos antes, por meio da propositura do vereador Cabo Zé Maria na Câmara Municipal. Em agosto de 2017, o empresário foi homenageado pelo 4º Batalhão da Polícia Militar do Paraná com a medalha Coronel Sarmiento, maior honraria concedida pela corporação a um cidadão civil, por serviços sociais voluntários prestados à comunidade.

Em seus discursos, ele gosta de frisar:

65 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024..



Nossa primeira missão é mostrar que a passagem desta vida para outra é uma mudança de fase. Isso não pode ser traumatizante. O que abalava as pessoas eram os preparativos que envolviam o pós-morte: correr atrás da documentação, comprar caixão, encomendar o velório, pagar as despesas, e assim por diante. Hoje, a passagem é feita de maneira mais suave.⁶⁶

Além da empresa, falar dos filhos é um assunto que faz brilhar os olhos de Reginaldo Czezacki. Ele tem um grande amor e orgulho de Julyana, Letycia e Bruno, e também dos netos e agregados. Ele e a ex-esposa, Helena, ofereceram a melhor educação possível para os três filhos e garantem que também deram liberdade para que cada um seguisse seus próprios caminhos pela vida.

Julyana morou fora do Brasil durante um ano. Foi bailarina e cursou moda. “Sempre foi muito talentosa. É uma artista”, orgulha-se Helena. A filha estudou também design de joias. Ela produz cristais de murano para o Crematório Angelus e, quando deu à luz as filhas Violeta e Angelina, passou a cuidar exclusivamente das bebês. Tem mais dois filhos, Otto e Noah.

Letycia cursava Artes Cênicas quando ficou grávida de seu filho, Davi, e parou de estudar. Morou em Bauru, onde administrou uma cafeteria. Voltou para Maringá e hoje tem uma empresa com uma amiga pedagoga. A Josephine Babá Educativa oferece trabalho diferenciado para crianças. Letycia também dá aulas de danças circulares.

Bruno sempre se interessou pelos negócios dos pais. Tanto que hoje é diretor do Núcleo de Planos e Benefícios do grupo. Helena conta que, com dez anos, o filho sentava-se em frente à funerária e chorava dizendo que queria lavar defuntos, assim como o pai.

Um dia, Reginaldo levou o filho para assistir ao preparo de um corpo. E não houve como segurar o menino. Teve que dar um chuveirinho para que o garoto ajudasse no processo. Bruno tem dois filhos, Dom e o recém-nascido Túlio.

Olhando para o passado, o empresário não tem arrependimentos. Recorda-se que sempre teve espinhos pelo caminho, mas nunca desanimou. O verbo “desistir” não faz parte do seu dicionário. “Houve momentos que tive que dar um ou outro passo para trás. Foram estratégias para, na sequência, dar um salto adiante”, ensina.

Sobre tantas conquistas, é possível imaginar que, desde 1984, os passos daquele menino pragmático, que venceu a repulsa pelo primeiro corpo que viu e ultrapassou todos os obstáculos que teve pela frente, se traduziram em um gigantesco salto.

66 CZEZACKI, Reginaldo. **Discurso proferido durante a entrega do prêmio Empresário do Ano**. 9 set. 2011. Maringá-PR: Centro de Documentação Luiz Carlos Masson.



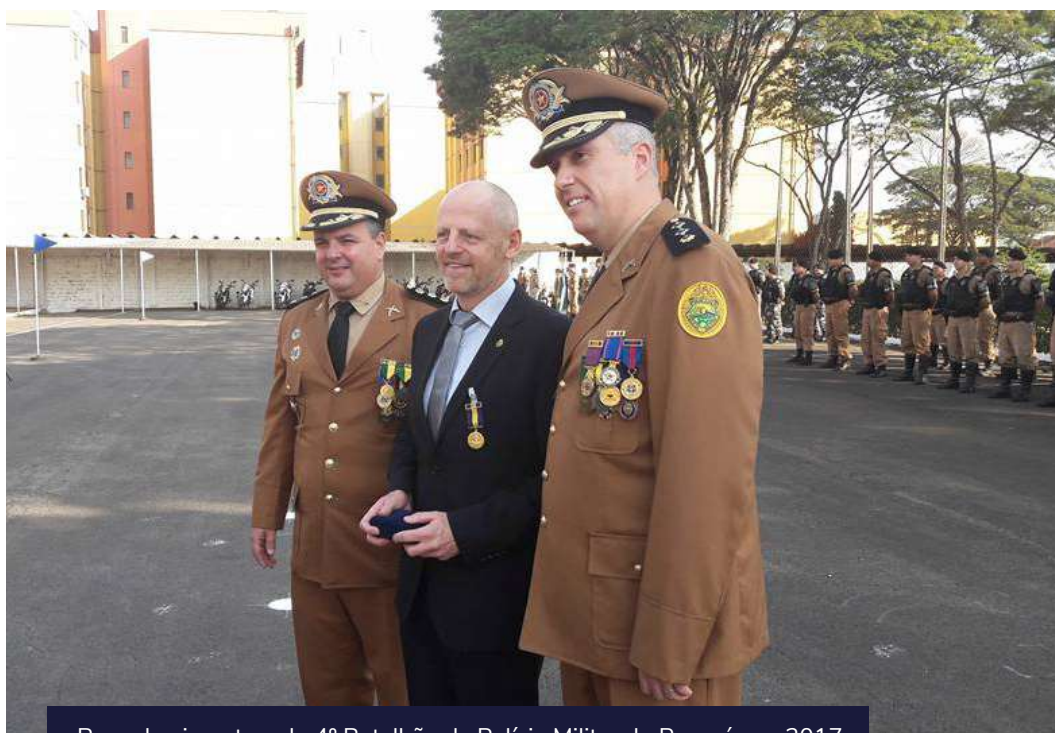
Reginaldo Czezacki recebe o título de Cidadão Honorário de Maringá



O Jornal do Povo destaca o título de Cidadão Benemérito do Paraná para Reginaldo Czezacki, em 25 de maio de 2014



Inforprev traz na capa o reconhecimento de Reginaldo Czezacki com o título de Cidadão Benemérito do Paraná, em dezembro de 2014



Reconhecimento pelo 4º Batalhão de Polícia Militar do Paraná, em 2017



Wilson Martins Marques

Wilson Martins Marques nasceu em Marília no dia 4 de dezembro de 1957. É filho de José Marques, nascido em 1930, e Juraci Martins Marques, em 1935. É o segundo de quatro irmãos. Os outros são Jeferson, Nilson e a caçula Rosicler. Todos foram criados dentro dos princípios religiosos da Igreja Adventista do Sétimo Dia.

José Marques era representante comercial e trabalhava muito para sustentar a família. “Éramos muito simples e minha juventude foi boa, levando em consideração o que estava ao nosso alcance”, conta Wilson. O pai queria que ele estudasse e, com muito esforço, o enviou para fazer cursinho em Curitiba. “Ele queria que eu fizesse Medicina, mas eu sabia que não tinha condições de passar no vestibular”, frisa.

O empresário confessa que não gostava de estudar, mas na juventude já tinha uma “veia empreendedora”. Sua ligação com o segmento funerário começou durante o cursinho. Em Curitiba, ele foi morar com um amigo, Ademir Sobral de Jesus, que tinha aberto uma funerária. Como não era focado nos estudos, Wilson passou a analisar a empresa do amigo. “Eu tenho visão rápida das coisas e aquele negócio me despertou.”

Os dois amigos e os funcionários dormiam em um mezanino da funerária. A campanha tocou em um domingo bem cedo. Ninguém queria levantar e coube a Wilson abrir a porta. Havia falecido o sogro do vizinho. “O Ademir atendeu o cliente e, como incentivo, me pagou a comissão da venda. Aquilo me deu uma certa motivação.”

Depois de um mês, Ademir precisava receber uma conta da funerária Bom Jesus, em Cuiabá. Como conhecia o dono da empresa, Wilson se dispôs a viajar e receber o valor devido. “Ele me prometeu 20% de comissão sobre o recebimento. Pagou as despesas de viagem e eu peguei a estrada.” Foram dois ônibus. O primeiro até São Paulo. O segundo percorreu uma viagem de 27 horas até a capital do Mato Grosso.



Além de não ter ar-condicionado no ônibus, ao chegar em Cuiabá, Wilson sofreu com o “calor infernal”. Encontrou o amigo, que explicou não ter recursos para quitar a dívida:

Falei pra ele ficar tranquilo que eu ia ajudá-lo a ganhar o dinheiro. Aí fiquei lá, dormindo na funerária e trabalhando. Juntamos o dinheiro rápido e eu tinha que ir embora. Só que, antes disso, como fiquei lá uns vinte dias, vi que ali era um lugar bom. Com 17 anos, eu não tinha um litro de leite para dar para um gato e meu pai não sabia que eu estava lá. Mesmo assim, fui procurar um ponto para instalar uma funerária.⁶⁷

Wilson nunca esquece o endereço escolhido: rua Tenente Coronel Duarte, n. 533, na Prainha. O proprietário do imóvel era um médico que quis saber o que seria aberto no espaço. O jovem disse que não podia revelar porque era algo inovador, que estava em segredo ainda. Mas disse que o homem poderia inserir no contrato tudo o que não poderia ser instalado no local.

Ao final de uma longa conversa, o proprietário consentiu em alugar o espaço. “Ele disse que havia gostado de mim e que segurava o prédio até o final de fevereiro. Empolgado, Wilson ligou para o pai para dar a notícia das mudanças de planos. A recepção não foi boa. “Ele falou que eu estava doido. Segundo minha mãe, que é viva, naquela noite ele não dormiu e chorou, preocupado com meu futuro.”

A preocupação era inversa também. Wilson sabia que o pai lutava com muita dificuldade para manter a casa e não se sentia bem em dar despesas. Pelo contrário, queria contribuir para o desenvolvimento econômico da família. Assim que os dois se encontraram, ele convenceu o pai a conhecer Cuiabá.

José Marques gostou do mercado cuiabano. Juntou as economias, vendeu o telefone, que na época era um bem muito valorizado, e acertou todos os detalhes para abrir, em abril de 1977, a Funerária Dom Bosco — que existe até hoje. Em princípio, apenas Wilson, o pai e um primo, Jessé Martins James Fujiwara, se mudaram para trabalhar no novo negócio da família.

Depois de um tempo, os irmãos também se mudaram, assim como a mãe. A família morava na própria sede da funerária. “Eram muitas dificuldades, mas valorizávamos cada pequena vitória do dia a dia”, comenta Wilson. Havia mais três funerárias na cidade. Em pouco tempo, a Bom Jesus, aquela do seu amigo, fechou. Ficaram a Dom Bosco, a Santa Rita e a Santo Antonio.

67 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



O mercado era horrível. Não havia rodízio. Os agentes não usavam uniforme e trabalhavam até de chinelo. Chegamos com várias inovações. Implantamos uniforme, com calça e gravata pretas e camisa cor de rosa. Modernizamos o mostruário de urnas, que não deixávamos aparente. Instalamos luminosos com o nome da empresa escrito em cruz. Chegamos com carros diferentes e instalamos toca-fitas TKR. Na hora de colocar a urna no carro, se a família era católica, tocávamos a “Ave Maria”, bem suave. E quando era evangélico, a música era “Deus cuidará de ti”. E tínhamos postura de respeito para receber as famílias. Com essas novidades, começamos a ganhar o mercado na cidade.⁶⁸

Tudo caminhou bem até 1982. Em maio daquele ano, José Marques sofreu um acidente e faleceu. “Foi uma grande perda e um trauma em nossas vidas”, desabafa Wilson. Apesar de não ser o filho mais velho, ele sentiu a responsabilidade de assumir o lugar do pai como provedor da família. “Minha mãe ficou viúva com 45 anos. Foi muito traumático. E eu tive que me desdobrar. O negócio tinha que dar certo.”

Wilson se enfronhou no empreendimento e tornou-se sócio de uma funerária em Várzea Grande. Para ele, não havia limites geográficos para o crescimento da empresa e, em nova sociedade, desta vez com um amigo, Roberto Zago Amado (Beto), abriu uma funerária em Porto Velho. Além de distante, cerca de 1.500 km, havia uma boa parte do caminho sem pavimentação e que sofria com as cheias dos rios. “Tínhamos que estocar a funerária na seca quando o frete era mais em conta.”

Em seguida, um amigo de Curitiba, Ademir, montou uma funerária em Marília e o chamou para sócio. Ele tinha duas funerárias em Maringá, que entraram no negócio. Com o tempo, Wilson foi aumentando a participação nessas empresas, até que comprou a parte do amigo. Wilson voltou para morar em Marília e Nilson ficou à frente dos negócios em Cuiabá. Juntos, eles abriram diversas empresas em vários estados, sempre com sócios, como aconteceu com Reginaldo Czeza-cki e com Ary Bortolotto.

Assim, o segmento funerário deu tudo o que Wilson Marques tem hoje. Entre seus hobbies, um é passar uns dias em sua fazenda e comer junto aos peões na manguueira. Outro é voar. O pai tinha brevê de piloto, por isso, desde os 10 anos de idade Wilson frequenta aeroclubes. Além de ter seus próprios aviões, ele convence os amigos a adquirirem aeronaves, pois facilita muito o transporte em longas distâncias.

No ambiente de suas amizades, tem o apelido de “Coveiro”. Por isso, o prefixo de seu avião é COV. Seu xodó é uma aeronave 1966, que ele modernizou para aumentar a segurança dos voos.

68 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Doença

Era noite, segunda quinzena de dezembro de 2021. Wilson Marques estava fazendo a barba quando notou um pequeno caroço no rosto. Ficou preocupado, mas como era véspera das festas de final de ano, decidiu aguardar para averiguar. Depois da noite de Ano Novo, no dia 1º de janeiro de 2022, ele mostrou aquela anomalia para seu cunhado Alexandre, que é médico. Preocupado, Alexandre ligou para um colega e insistiu para que o atendimento ocorresse com urgência.

No dia seguinte, às sete da manhã, Wilson fez a consulta e o médico colheu material para biopsia. Tudo foi muito rápido. Em 3 de janeiro, o cunhado visitou Wilson. “Ele tentou me enrolar, mas pedi que fosse direto.” Os exames constatarem câncer na base da língua e da faringe. Foi um choque para toda a família.

Tentei segurar a onda, mas perdi o chão. Fui a um médico especialista em São Paulo. Ele disse que era preciso operar, mas não podia ser naquele momento porque a cirurgia poderia prejudicar minha fala. Recomendou quimioterapia e radioterapia. Era urgente. Quando o caroço diminuísse, aí operaria. Nunca fumei, o que aumentava minhas chances de cura. Naquela noite eu pedi a Deus paz no meu coração e no da Luciana, minha esposa. Depois, fiquei em paz. Fui para o tratamento.⁶⁹

Era o auge da pandemia de covid-19. Como Wilson ficaria muito tempo em São Paulo, a família se mobilizou, alugou um apartamento e, para que ele se sentisse em casa, espalhou porta-retratos com a família pelos aposentos. Uma atitude carinhosa. Wilson não podia receber ninguém. Só saía para o hospital e voltava. “O tratamento era agressivo. Fiquei o pó. Tinha que me segurar para ficar em pé.”

No final das sessões, após cerca de seis meses, um amigo o buscou de avião em São Paulo para voltar a Marília. Incentivou Wilson a pilotar. Apesar da fraqueza, ele aceitou e se sentiu melhor. Dois meses depois do tratamento, o empresário fez novos exames. Para surpresa e alegria de todos, a quimioterapia havia erradicado totalmente o tumor.

Aliviado com as notícias, Wilson decidiu retornar de carro para Marília. Estava com a esposa e resolveu passar em um hotel de sua propriedade em Boituva (SP), na rodovia Castelo Branco:

69 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Eu estava ligado, elétrico. E dizia para ela: “vai ligando, vai ligando, vai ligando...” Ela notou meu estado, ficou preocupada e pediu pra eu parar o carro. Demorei para parar e ela insistiu. Nunca vi aquilo na minha vida. Quando parei e passei para o banco do passageiro, eu pulava, meu corpo não parava... uma adrenalina muito grande tomara conta do meu corpo.⁷⁰

Após a experiência traumática do câncer e da remissão da doença, Wilson Marques passou a ver o caso como uma grande lição de vida. “Agradeço a Deus por Ele ter me curado. Mas agradeço muito mais por Ele ter me mudado como pessoa, para melhor. Quando sei de alguém com câncer, eu corro atrás, conto da minha vida e como foi, procuro ajudar.” O empresário passou a entender melhor os sinais que a vida dá.

Depois do meu tratamento, estou mais sensível para perceber pequenas coisas. Existem fatos que acontecem que são livramento. Por exemplo, se estou fazendo um negócio e for da vontade de Deus, vai dar certo. Se não for vontade d’Ele, que tire da minha frente. Eu não era assim. Era ansioso.⁷¹

O “novo” Wilson procura dedicar mais tempo a si mesmo e à família. Ele tem três filhos. O mais velho, Wilson Martins Marques Junior, é um dos sócios dos negócios em Marília, onde atua na parte de obras e infraestrutura. Rodrigo Martins Marques é juiz da 1ª Vara do Fórum de Pompeia, interior paulista. E Gabriel Marques, que há dois anos atua no Prever em Maringá.

Quando fala dos filhos, Wilson se lembra do pai, a quem era muito ligado. “Ele tinha muita paciência comigo e me ensinava sempre. Eu peço que Deus me dê o mesmo na minha relação com as pessoas.”

O pai, José Marques, chamava Wilson de Negão. “Eu grudava nele. Aonde ele ia, eu queria ir atrás. Com ele aprendi a ser honesto, peguei o gosto pela aviação e aprendi a negociar.” Seu José viajava para comprar e vender óleo de soja e farelo. Muitas vezes, levava o filho, que foi aprendendo as lições:

Ele tinha uma estratégia que sempre dava certo. Se fosse comprar, não fazia a oferta de uma vez. Ele negociava o preço de 100 unidades. Aí, dizia que se o preço baixasse, ele levava 200. Depois, ia além: se dessem prazo, ele comprava 300. Tento passar esta lição adiante. Primeiro dá o choque, depois negocia. Pena que meu pai não viu como seus ensinamentos transformaram nossa realidade, o crescimento da família e o sucesso dos nossos negócios.⁷²

70 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.

71 Ibidem.

72 Ibidem.



Com Wilson, Reginaldo também adquiriu o gosto pela aviação. Os diversos modelos de aviões que o grupo adquiriu ao longo dos anos auxiliaram os sócios no processo de expansão e também na abertura de novos mercados

Com simplicidade, Wilson diz que “não é bom em nada”, mas que recebeu de Deus o dom de saber negociar e de se relacionar com as pessoas. “Tudo o que fiz até hoje deu certo. Não sou eu. Nas sociedades em que entro, dá tudo certo. Deus foi muito misericordioso comigo”, comenta. Se pudesse voltar no tempo, ele garante que não mudaria suas atitudes perante a vida. “Eu ia pedir para que tudo fosse do mesmo jeito, com as mesmas dificuldades.”

Para ele, a harmonia da família e dos negócios não tem preço. “Nosso pai nos criou bem. Somos em quatro irmãos, unidos, e nunca brigamos. Sou sócio com meu irmão Nilson há 47 anos e temos uma relação muito boa. Essa sabedoria eu tento passar para os filhos.”



PARTE II

CAPÍTULO 3

Covid-19, a pandemia que parou o mundo



Equipe preparada para atender situações extremas

Entre 2020 e 2022, o mundo viveu uma situação caótica causada pela pandemia de covid-19, tecnicamente chamado de coronavírus SARS-CoV-2. O alerta sobre os primeiros casos foi dado em 31 de dezembro de 2019 pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Em Wuhan, na província de Hubei, na China, foi descoberta uma nova cepa de coronavírus que ainda não havia afetado os seres humanos e que foi responsável pela doença.

Em poucos dias, o vírus começou a se espalhar pelo mundo. Diante do número crescente de pessoas infectadas e de mortes, em 11 de março de 2020, a OMS caracterizou a covid-19 como pandemia. No Brasil, a primeira morte foi registrada no dia 12 daquele mês. Em 18 de março, um dia após a confirmação do primeiro caso na cidade, a Prefeitura de Maringá decretou Estado de Emergência.



O Decreto n. 445/2020 criou o toque de recolher, que proibia a circulação de pessoas nas ruas entre 23h e 5h da manhã. Também determinou o fechamento de atividades consideradas não essenciais a partir do dia 20 de março como medida de prevenção à pandemia. O fechamento era de pelo menos trinta dias.

O comércio de rua foi afetado, assim como escolas, shoppings, academias, salões de beleza e barbearia, restaurantes e lanchonetes, entre outros. Supermercados, farmácias e postos de combustíveis puderam abrir com restrições. Eventos com mais de cinquenta pessoas foram proibidos, pois a aglomeração contribuía para disseminar o vírus. Festas de casamento e formaturas foram adiadas.

O que aconteceu em Maringá era uma repetição do que estava acontecendo em todo o país e no mundo, de acordo com cada realidade local. Com o tempo, houve flexibilização das medidas. Algumas atividades comerciais retornaram de forma gradual. Nas empresas públicas e privadas, eram obrigatórios o distanciamento social e o uso de máscaras e álcool em gel.

As autoridades de saúde do planeta tentavam entender como o coronavírus se propagava e quais as formas de combate para salvar vidas. Enquanto isso, o vírus infectava e matava um número cada vez maior de pessoas. Os hospitais viveram uma situação de guerra, com superlotação e falta de leitos de UTI e enfermarias. Hospitais de campanha foram montados em várias regiões.

No final de junho de 2020, o Brasil contabilizava cerca de 60 mil mortes causadas pelo vírus e mais de 1,4 milhão de casos confirmados de contaminação. Como a pandemia evoluía e regredia, medidas diferentes eram tomadas pelas prefeituras e governos estadual e federal. Em Maringá, por exemplo, o Município elaborou 19 decretos em quatro meses. Fazer a gestão das empresas tornou-se uma incógnita diante das dificuldades para se planejar o dia seguinte.

A pandemia abalou a economia do país. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), entre março e junho de 2020, 716.372 empresas encerraram suas operações. Somente em 18 de janeiro de 2021, com o início da vacinação contra a covid-19, a situação foi amenizada no Brasil. Mas o relaxamento com a chegada das vacinas provocou o aumento de caso.



Somente em 5 de maio de 2023 é que a OMS concluiu que o vírus não era mais uma ameaça à saúde pública internacional e declarou que a pandemia chegara ao fim. Cálculos da organização apontam que foram mais de 20 milhões de mortos e cerca de 800 milhões de pessoas oficialmente infectadas. No Brasil, houve mais de 700 mil mortes relacionadas à doença.⁷³

A COVID E O SETOR FUNERÁRIO NO BRASIL

Março de 2020. A Itália foi o epicentro da pandemia na Europa. Em Bérgamo, por diversas vezes a população assistiu à marcha de dezenas de caminhões militares que transportavam corpos de pessoas mortas pela covid-19 — cenas que lembravam os tempos de guerra. Os cemitérios locais e os crematórios não davam conta do elevado número de cadáveres. As funerárias estavam saturadas. Cemitérios e igrejas acumulavam urnas.

O que aconteceu na Itália se espalhou pelo mundo. As pessoas morriam nos hospitais após um período de isolamento. E os corpos seguiam direto para os cemitérios ou crematórios. Os velórios foram proibidos como forma de conter a disseminação da doença para um número ainda maior de pessoas.

Em muitos países, o setor funerário entrou em colapso. Famílias deixavam seus entes mortos nas ruas à espera de que fossem retirados pelo Poder Público. Governos criaram forças-tarefa para recolher e enterrar os cadáveres. No Brasil, a Amazônia talvez tenha vivido o pior dos dramas e, em Manaus, foi criado um comitê de crise para o óbito e valas coletivas foram utilizadas.

Assim como aconteceu em Nova York, Belém, a capital do Pará, apelou para caminhões frigoríficos para acondicionar corpos à espera de sepultamento. Em várias partes do Brasil, carros funerários fizeram fila na porta de cemitérios enquanto aguardavam a vez de entrar para o enterro dos mortos.

73 APÓS milhões de mortos em 3 anos, OMS decreta fim de emergência da Covid-19. **Conselho Federal de Enfermagem**, 5 maio 2023. Disponível em: <https://www.cofen.gov.br/apos-milhoes-de-mortos-em-3-anos-oms-decreta-fim-de-emergencia-da-covid-19>.



O aumento expressivo do número de mortes pressionou o sistema funerário no país. Houve mês em que mais de 15 mil pessoas morreram de covid-19 no espaço de uma semana. Para atender a alta demanda e, ao mesmo tempo, proteger seus funcionários, o setor mudou procedimentos de rotina.

O segmento foi obrigado a aumentar suas equipes e a suspender férias. As funerárias ampliaram seus estoques de urnas e adquiriram máscaras, botas, luvas e roupas especiais para uso dos agentes funerários como medidas de prevenção à doença. Enquanto isso, muitos produtos funerários desapareceram do mercado devido à alta demanda e à incapacidade da indústria em aumentar sua produção. Naquele contexto, os preços dos insumos dispararam.

COMO O PREVER ENFRENTOU A PANDEMIA

Aos 82 anos, dona Rosália Czezacki faleceu de covid-19, em 2021. Os filhos não puderam se despedir dela, inclusive Reginaldo, que é presidente de um dos maiores grupos funerários do país. O drama da família Czezacki se repetiu mais de 700 mil vezes no Brasil durante a pandemia de coronavírus.

“Foram anos de muita tristeza e incertezas. Assistimos à morte das pessoas, entristecemos com tanta dor, inclusive com a impossibilidade de se despedir dos entes queridos”, comenta Reginaldo Czezacki. Voltando no tempo, ele cita o primeiro reflexo da pandemia nas suas empresas.

O Grupo Prever Sul completaria duas décadas em 2020. Para celebrar a data com seus associados, a empresa preparou a promoção “Prever 20 anos”, com a campanha “Sua Hora vai Chegar!”, estrelada pelo ator e humorista Sérgio Mallandro. Como feito anteriormente, a campanha foi construída para chegar ao público de forma leve e divertida. A cereja do bolo seria o sorteio de R\$ 20 mil todos os meses durante aquele ano.

“Fomos pegos de surpresa. Tínhamos começado a instalar mais de cem outdoors nas estradas. Mantivemos a campanha e a distribuição dos prêmios, mas retiramos todos os cartazes e as peças previstas para a televisão e redes sociais”, recorda o empresário.

66

**Assistimos
à morte das
pessoas,
entristecemos
com tanta dor,
inclusive com a
impossibilidade
de se despedir
dos entes
queridos.**

Reginaldo Czezacki



Com os decretos editados para forçar o isolamento social, o empresário passou a administrar os negócios a distância. Graças ao estágio de profissionalismo do grupo, os sócios e gestores conseguiram tomar decisões rápidas e assertivas.

Passamos por dificuldades. Nosso carnê ainda é o maior meio de pagamento e, como todas as casas lotéricas haviam fechado, as pessoas não tinham como pagar as mensalidades. Mas havíamos iniciado uma fase de reestruturação e realizamos as alterações necessárias de forma muito rápida para atender os associados.⁷⁴

Conforme o Gestor dos Planos no Paraná, Marcelo Henrique Lima, uma das primeiras decisões do Grupo Prever foi tranquilizar os funcionários.

A empresa disse que não ia dispensar ninguém e que cuidaria dos trabalhadores, por mais que eles não estivessem atuando. Com isso, demonstrou carinho e responsabilidade para com as pessoas que ajudam a impulsionar os negócios.⁷⁵

Há quase meio século atuando no setor funerário, Nilson Marques garante que a fase mais difícil dos negócios ocorreu durante a pandemia de covid-19.

Pessoas comentam que as funerárias ganharam muito dinheiro. Foi o contrário. Perdemos dinheiro. Quando os casos chegaram ao Brasil, sabíamos que faltaria material e nos preparamos. Triplicamos nossas despesas. Treinamos pessoas, adquirimos carros, compramos insumos e EPIs para os funcionários. Os custos dos materiais subiram e os preços dos nossos serviços não acompanharam porque são tabelados.⁷⁶

74 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.

75 Entrevista de Marcelo Henrique Lima concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.

76 Entrevista concedida por Nilson Marques a Miguel Fernando em 15 de março de 2024.



De acordo com Nilson, se a empresa não fosse bem estruturada, ela não sobreviveria. “Só atravessamos a pandemia porque somos pé no chão”, reflete. Havia o lado das famílias, que não podiam ver nem velar seus entes falecidos. “Os corpos vinham lacrados. A gente tinha o desafio de cuidar. Fabricamos sacos que impediam a contaminação e tinham uma parte transparente para deixar o rosto à mostra”, lembra o empresário. “Inovamos no atendimento, no plantão e na parte de logística. Trabalhamos 24 horas por dia.”

Durante a pandemia, o termo “*home office*” foi popularizado. O brasileiro aprendeu a utilizar com frequência os meios digitais para participar de reuniões, shows, entrevistas e aulas como meio de evitar a propagação do vírus. No Prever, os gestores se reuniam a distância para avaliar a situação e planejar ações baseadas no “novo normal”, conceito adotado para traduzir novos hábitos e costumes que haviam sido criados com aquela condição de isolamento.

As empresas do grupo não podiam parar e era preciso criar opções para comercializar planos e serviços e receber as mensalidades dos associados. A partir da terceira semana de pandemia, o grupo começou a utilizar mais os meios digitais e a realizar de forma mais efetiva contatos por WhatsApp, além de fazer anúncios pela internet. “Passamos a entender a importância do digital para o crescimento da empresa”, frisa Marcelo Henrique Lima.

Antes de nos aprofundarmos nos avanços da tecnologia, é importante ressaltar que, a cada decreto municipal, estadual ou nacional, muitas dúvidas ficavam no ar. Coube ao diretor de finanças, Ronaldo Cordeiro, ler e analisar as legislações para entender o que poderia funcionar livremente e o que precisava fechar, ou estava com as atividades restritas, dentro dos oito segmentos de atuação do grupo.

O serviço funerário foi atingido enormemente. Ninguém sabia exatamente o que podia abrir e como proceder. Eu lia de 20 a 30 páginas de legislação por dia para saber o que fazer. Tive que estudar muito sobre o vírus para defender questões junto aos diversos municípios onde atuamos.⁷⁷

77 Entrevista de Ronaldo Cordeiro concedida a Miguel Fernando em 28 de março de 2024.

66
**Passamos a
entender a
importância
do digital
para o
crescimento
da empresa.**

Marcelo Henrique Lima



Quase toda a estrutura do Prever fechou para o público. Mas o setor funerário, pelo contrário, teve que ampliar suas ações e se adaptar a uma nova realidade. Em Porto Alegre, por exemplo, “a empresa fazia em média quatrocentos sepultamentos mensais”. De acordo com o Gerente Regional, Carlos Alexandre de Araújo, com a covid-19 houve um mês que o número de óbitos chegou a 915.

O gerente conta que, para atender a alta demanda, chamou de volta ex-funcionários, pessoas que já tinham conhecimento sobre o trabalho. Ele acrescenta que foi criada uma “situação de guerra”, já que, diante da incapacidade das fábricas de aumentarem as linhas de produção, muitos produtos ficaram escassos ou desapareceram do mercado. Segundo ele, graças às equipes especializadas dos Centros de Distribuição (CD) do grupo, não faltaram insumos, tanto para atender os associados quanto para a proteção dos funcionários.

O Supervisor de Expedição da Central de Distribuição, Martinho Szczerepa, confirma a importância dos CDs do grupo durante a pandemia:

O setor foi responsável pela montagem e distribuição para as funerárias dos kits de segurança dos funcionários, com dois macacões brancos, botas, luvas, máscaras, álcool e toucas. A quantidade era enorme devido à grande demanda, mas nossa equipe é muito bem treinada e deu conta do recado.⁷⁸

A equipe do Prever do bairro Jardim Alvorada, em Maringá, também soube “dar conta do recado”. Janaina Ferreira, consultora na unidade, diz que a pandemia foi um período difícil. Houve dias que a unidade fechou, mas os associados nunca deixaram de ser atendidos. “Realizamos todos os cuidados necessários para realizar os atendimentos com qualidade, da maneira que o associado merece”, destaca.

Esses cuidados, segundo Wilson Marques, foram decisivos para amenizar o sofrimento dos familiares e amigos das vítimas da doença. “A pessoa não podia velar, não podia ver o rosto e não tinha certeza se era o parente dela que estava lá. Foi muito desumano. Fizemos o que estava ao nosso alcance e atendemos a todos, sem distinção.”

78 Entrevista de Martinho Szczerepa concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.



CUIDADOS COM OS FUNCIONÁRIOS

Wilson Marques diz que, durante a pandemia, os agentes funerários foram os heróis ocultos da sociedade. “Temos que elogiar o trabalho deles, feito sempre com dedicação e carinho. E, mesmo com os riscos daquele período, continuaram atuando com amor. São pessoas que deveriam ser mais valorizadas pela sociedade.”

No Prever, a proteção dos colaboradores era prioridade. A empresa criou vídeos para treinamento com foco nos protocolos de segurança e na simulação de como colocar e usar os EPIs e como proceder na remoção das urnas. Foram feitas reuniões com lideranças para orientações gerais e a equipe de psicologia se colocou à disposição de todos. Carlos Alexandre de Araújo fala sobre as ações:

Implantamos processos bastante rigorosos para promover a segurança. Os EPIs eram obrigatórios e todos usavam da forma correta. Funcionários utilizavam dois macacões durante o processo de remoção de um corpo. Cada um saía da empresa vestido com um macacão, ia ao hospital, removia o corpo e colocava no carro. Depois, trocava de macacão, descartava o usado e, vestido com outro, levava o corpo até o cemitério.⁷⁹



79 Entrevista de Carlos Alexandre de Araújo concedida a Miguel Fernando em 8 de dezembro de 2023.



Os EPIs foram utilizados pelos colaboradores do serviço funerário e novas medidas foram adotadas para reforçar a proteção às suas vidas

Mesmo com todos os cuidados, havia o medo de se contrair o coronavírus. Em 2020 não havia vacina e os riscos existiam. Assim, era preciso motivar as equipes. O gestor regional de Joinville, Adriano Gomes de Quadros, estava na administração da empresa em Curitiba quando surgiu a pandemia. Ele conta que os agentes ficaram preocupados e queriam pedir demissão.



Para contornar a situação, Adriano prometeu que seria criada uma “bolha de proteção” dos funcionários e que, se todos respeitassem os processos, dificilmente alguém ficaria doente. De fato, como já vimos, a empresa criou processos rigorosos de segurança e amparou a equipe com EPIs e treinamentos. O gestor recorda que, na capital paranaense, a época “foi tensa” para todos os colaboradores.

Era tudo muito corrido, muito louco. Descobri que estava com insuficiência renal e meu gestor queria que eu trabalhasse a distância. Mas eu precisava dar o exemplo e passar tranquilidade para a equipe, por isso, continuei de forma presencial, claro, tomando todos os cuidados.⁸⁰

Gestor em Santa Catarina, Domingos Manoel Gonçalves Neto disse que foi um período assustador. “Havia dúvidas sobre o que era a doença, como se proteger, como lutar contra ela, quais estratégias de saúde coletiva. E digo ‘coletiva’ porque as pessoas precisavam se relacionar, trabalhar e existia o perigo do contágio”, reflete.

Em Joinville, o número de óbitos subiu de 110 para 240 por mês. “Era frustrante ver pessoas morrendo. Nos trouxe amargura”, relata o gestor. Ele ressalta que houve grande frustração quando a vacina foi disponibilizada em 2021, porque as funerárias nunca foram colocadas como linha de frente pelo Governo Federal. “Nós nos relacionávamos com as famílias, inclusive parentes de pessoas que haviam falecido de covid. Tínhamos que ter prioridade, mas isso não aconteceu”, lamenta.

No Rio Grande do Sul também houve demora para liberar a vacina para os funcionários das funerárias. “Tivemos que mostrar ao governo que o nosso serviço também era de linha de frente. Afinal, éramos nós que manuseávamos e recolhíamos os corpos”, frisa o gestor Carlos Alexandre de Araújo.

Outra transformação importante aconteceu durante a pandemia. A gestora Simone Aparecida Martinez Vieira diz que a gravidade da doença exigiu muita resiliência de todos os setores do grupo, principalmente na área de saúde. Os serviços da Cliniprev são considerados eletivos, ou seja, não são de urgência e emergência.

80 Entrevista de Adriano Gomes de Quadros concedida a Miguel Fernando em 28 de março de 2024.



Tivemos que acompanhar a legislação de cada cidade, pois elas agiam de forma diferente. Ficamos fechados alguns períodos, até trinta dias em algumas unidades. Foi bem desafiador, pois era preciso lidar com os associados, seus medos e receios, e tranquilizá-los. Também havia a ansiedade dos colaboradores e os cuidados com nossas próprias famílias.⁸¹

DOR E TRISTEZA

Os funcionários que prestaram depoimentos para este livro demonstraram uma forte empatia com a dor das pessoas que perderam familiares, parentes e amigos durante a pandemia. Para todos, foi uma época de muitas incertezas. Gestor de Operações da Funerária em Joinville, Adriano Gomes de Quadros diz que, em toda sua vida, nunca viu tanta tristeza como na época.

Apesar de lidarmos com velórios, nosso prazer é ver o serviço finalizado e as pessoas satisfeitas com os resultados do nosso trabalho. Saber que suavizamos aquele momento difícil. Mas, na pandemia, as famílias choravam porque não conseguiam velar a mãe, o pai, o irmão. Não havia preparo de corpos nem velórios.⁸²

Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa, supervisora do Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC), tinha contato direto com os associados e acompanhou muitas histórias:

Nos atendimentos telefônicos, cada dia tinha notícia diferente, triste. Muitos associados foram embora por covid e era difícil para os familiares, pois não podiam velar os mortos. Do outro lado do telefone havia muita emoção, muito choro. Vivemos muito perto de tudo isso.⁸³

81 Entrevista de Simone Aparecida Martinez Vieira concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.

82 Entrevista de Adriano Gomes Quadros concedida a Miguel Fernando em 28 de março de 2024.

83 Entrevista de Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.



Internamente, a situação também foi muito dolorida. Solange já atuava no SAC em 2020 e o setor não parou. Foi realizado um revezamento e poucas pessoas trabalhavam presencialmente. “Nosso prédio ficou vazio, com cinco ou seis pessoas no total. Nossa sala era grande e cada um ficou em um canto. Usamos máscaras”, lembra.

A supervisora relata, ainda, que a maior tristeza foi quando um colaborador que trabalhava no prédio faleceu de covid. “Tínhamos empatia com os associados que perdiam seus entes. Mas perder alguém do convívio diário, que toma café junto, é diferente. Todos ficaram abalados”, conta.

Ela se refere a Marcelo Luiz Leite, supervisor de Suporte Técnico, que partiu em 2021. O funcionário era querido pelos colegas. O contador Nilton Sérgio Alves disse que foi o momento mais triste de sua longa história de 22 anos no grupo. “A pandemia tirou muitas vidas, mas é diferente quando isso acontece do nosso lado”, lamentou.

Valdineia Ferreira era supervisora do Cadastro no CSC do grupo e frisa que Marcelo Leite “era uma pessoa muito especial”. Ela tem como hobby participar de corridas de rua. “Sempre que nos víamos ele dizia: ‘E aí campeã?’. Às vezes, parece que a qualquer momento vou escutá-lo me chamando de campeã”, lembra.

No grupo, foram três perdas. Os outros foram Adierson dos Santos, gerente da funerária de Campo Mourão, e Roberto Fante Neto, gestor funerário em Joinville. Adierson dos Santos era casado com Roberta Danieli Garcia.

Os dois se conheceram no Prever em 2001, onde trabalhavam. Adierson era funcionário do Cemitério Municipal, onde conheceu Reginaldo Czezacki. O empresário gostava do jovem e o contratou para trabalhar em sua funerária em 1999. No ano de 2002, convidou Adierson e Roberta para assumirem uma funerária que havia comprado em Campo Mourão.

Foram dezoito anos de muito trabalho até o falecimento de Adierson, em 2020. No velório, Roberta foi cercada pelo carinho dos amigos e colegas. O gerente da unidade de Campo Mourão, Wagner Baldo, recorda que, durante o sepultamento, passou um filme na sua cabeça. “Comecei com o Adierson no Prever. Ele era uma figura, descontraído, e muito bom no que fazia. Se dava bem com todos. Um grande companheiro.”



Roberto Fante também era querido e elogiado pelos colegas. O diretor Domingos Gonçalves Neto frisa que ele era um gestor competente e comprometido, e acrescenta que sua passagem foi muito triste. De acordo com Domingos, o contágio ocorreu após a segunda dose da vacina, quando muitas pessoas “baixaram a guarda”. Segundo o relato, possivelmente, Roberto teria contraído a doença em um churrasco em que três participantes morreram e dois foram para a UTI e se recuperaram.

O supervisor de expedição do centro de distribuição do grupo em Maringá, Martinho Szczerepa, também conhecia bem Roberto Fante. “Era um companheiro com quem a gente conversava bastante. A notícia de sua morte tocou muito a gente.”

A pandemia afetou de forma diferente as pessoas. Funcionária na capela do Cemitério Parque, Cleuza Esteves diz que é dependente de remédio antidepressivo devido às aflições daquele período. Na época, ela atuava na unidade do Jardim Alvorada, em Maringá, e foi para o Centro Funerário, onde ficava na porta, atenta aos cuidados com álcool em gel. Viu muita tristeza. “A mesma família que ia de manhã voltava à tarde com outro óbito.”

O grupo prestou toda a assistência às famílias dos três funcionários e apoia os que de alguma forma foram afetados pela pandemia. E também não poupou esforços para evitar a disseminação do vírus nas empresas e no apoio aos infectados pela covid-19.

“A maior tristeza daquele período foi a morte. A segunda foi como lidar com o luto da pandemia. Muitos estão adoecidos ainda. É difícil até mesmo falar sobre o que vivenciamos”, frisa Wilson Marques. A doença foi traiçoeira, abalou o mundo e deixou lições, além de provocar uma transformação em hábitos, costumes e na evolução do mundo digital, como veremos a seguir.

Reginaldo Czezacki acredita que a pandemia contribuiu para que as pessoas refletissem mais sobre a morte. “Penso que todos tiveram o pensamento de que poderiam morrer ou perder alguém da família ou amigos”. Consequentemente, esses pensamentos também se voltaram para os velórios e para a forma de se despedir dos entes queridos, de como se prevenir para amenizar a dor da passagem.



AVANÇO DIGITAL

Para um grupo como o Prever, parar de um momento para o outro, paralisar todas as suas vendas e boa parte dos serviços e, ainda, deixar de receber as mensalidades dos associados é algo difícil de imaginar. Mas, como vimos, foi o que aconteceu no início da pandemia. O diretor Domingos Manoel Gonçalves Neto explica que:

Do ponto de vista do negócio, ao contrário do que muitos pensam, as mortes propiciaram prejuízos, pois têm custos e significam a perda de mensalidades. Por uma questão de humanidade e, claro, de negócio, buscamos a longevidade dos associados, porque oferecemos serviços em vida.⁸⁴

A longa duração da pandemia foi outro problema inesperado. “Ninguém poderia prever que demoraria mais de dois anos para passar”, lembra Reginaldo Czezacki. Sobre o período, ele ressalta que:

Nosso maior aprendizado foi que é preciso sempre ter reserva financeira boa para manter a empresa por pelo menos um ano. Também é necessário ter um bom estoque, manter mais de um modelo de recebimento e ter pessoas capacitadas e sempre preparadas para tudo.⁸⁵

As lições foram assimiladas e o maior reflexo disso é o investimento em inovação. A rotina das pessoas mudou e uma parte desse “novo normal” veio para ficar, como o uso da tecnologia, a possibilidade de trabalho remoto e as preocupações com o futuro.

Para Bruno Czezacki, a pandemia foi um fator que deu a certeza de que a reestruturação do grupo havia sido a melhor decisão. “Sem ela, a empresa teria quebrado ou estaria arcando com as consequências até hoje. Com as mudanças e a tecnologia implantadas, a reestruturação trouxe muito profissionalismo e capacidade de reação.”

84 Entrevista de Domingos Manoel Gonçalves Neto concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.

85 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.

66
**Ninguém
poderia
prever que
demoraria
mais de dois
anos para
passar.**

Reginaldo Czezacki



66

[...] do ponto de vista da tecnologia, a reestruturação favoreceu a passagem para o trabalho remoto.

Maurício Bernardes

Maurício Bernardes concorda com Bruno e acrescenta que, “do ponto de vista da tecnologia, a reestruturação favoreceu a transição para o trabalho remoto”. Ele cita que havia todo um fundamento construído para se relacionar com os associados via aplicativo. “Naquele momento em que as casas lotéricas foram fechadas e muitos não conseguiam quitar a mensalidade, foi possível emitir os boletos de forma *on-line*, facilitando os pagamentos”, destaca.

O diretor de finanças Ronaldo Cordeiro concorda que a pandemia, “um evento catastrófico”, trouxe uma evolução rápida no raciocínio tecnológico e uma expansão de produtos e serviços. “Como resultado, temos uma empresa mais enxuta, mais tecnológica, focada em inovação para melhor acolher o associado, inclusive com a implantação do autoatendimento.”

Domingos Gonçalves Neto corrobora a importância da tecnologia. “A plataforma digital vai ocupando espaço do vendedor porta a porta. Hoje, investimos na venda digital, em televendas e na busca de leads no Google e na Meta ADS.” Ele enfatiza que a fidelização é maior nas vendas digitais:

É uma comercialização mais clara, transparente. Existe adesão mais consciente do que é o produto e do que ele oferece. Com isso, temos menos planos cancelados. Por enquanto, essas vendas não sobem na mesma velocidade que as tradicionais. Mas são mais estáveis e não têm grandes oscilações. É lógico que não paramos com o canal de venda presencial, que ainda vende muito.⁸⁶

No caso da Cliniprev, em maio de 2020 a regularização das teleconsultas facilitou o atendimento, principalmente devido à pandemia, quando as pessoas tinham receio de ir a unidades de pronto atendimento, consultórios médicos ou odontológicos e se infectar com o vírus da covid-19.

“Os planos previam teleconsultas de ginecologia, pediatria e psicologia do luto, entre outros serviços que eram essenciais e as pessoas não queriam fazer presencialmente”, lembra Valdineia Ferreira, supervisora do Setor de Cadastro.

86 Entrevista de Domingos Manoel Gonçalves Neto concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.



Segundo Simone Vieira, que foi gestora de Operações, o sistema utilizado pela Cliniprev estava preparado para as teleconsultas, o que facilitou a adoção da prática:

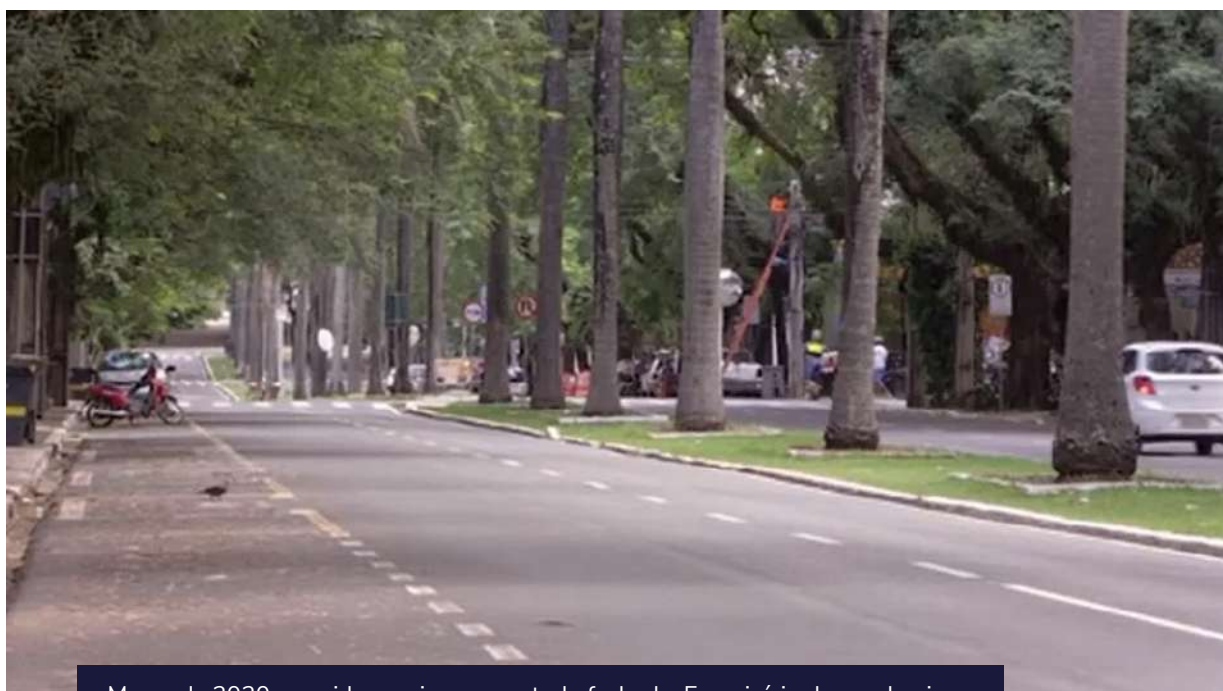
Realizamos um trabalho de conscientização dos médicos, pois era algo novo e havia receios. Mas, no caso dos pacientes, o medo da contaminação fez com que aceitassem e aderissem rapidamente a essa novidade.⁸⁷

Entre as vantagens do uso da tecnologia está a economia de tempo, recursos financeiros e o apelo ambiental. “Não é preciso mais levar os documentos até os associados. Eles passaram a receber um kit *on-line*. Com isso, acabou a aglomeração de papel”, frisa Valdineia Ferreira.



Covas coletivas em Manaus (Exame)

87 Entrevista de Simone Aparecida Martinez Vieira concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.



Março de 2020: avenidas vazias, quase tudo fechado. Era o início da pandemia



Campanha com Sérgio Mallandro que foi tirada do ar devido à pandemia de covid-19, que começava a se alastrar



CONSULTE O **HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO** DO ESCRITÓRIO DO PLANO PREVER NA SUA CIDADE

**Conheça nossa
equipe de vendas de
Campo Mourão**



Em meio à pandemia, a equipe do Prever seguiu os atendimentos aos associados, mantendo as medidas de proteção e prevenção à vida



Sempre pensando
no melhor para você



PARTE III





Atual Centro Funerário em Maringá



CAPÍTULO 4

Prever Angelus, preparando o futuro

REESTRUTURAÇÃO DO GRUPO, A ORGANIZAÇÃO NECESSÁRIA

Em 2017, o até então Sistema Prever concluiu que era preciso realizar uma reestruturação interna para organizar e profissionalizar a gestão da empresa e prepará-la para alçar voos cada vez mais altos. O desejo de mudar aconteceu após uma apresentação do gestor da Angelus Seguros, Maurício Bernardes, sobre as ameaças que pairavam sobre as empresas que não se adaptassem aos novos tempos.

A apresentação foi feita em Curitiba aos sócios Reginaldo Czezacki e Wilson Marques. Como a seguradora tinha que seguir diversas regulamentações por força de lei, a gestão era profissionalizada. Segundo Bernardes, quando Reginaldo passava pela Angelus Seguros, ele sentia a diferença entre esta e as outras empresas do grupo:

É como se ele entrasse em uma bolha de ar puro, onde havia uma operação em que se mitigavam riscos e os problemas eram resolvidos antes de surgirem. Ou seja, ele chegava a um oásis enquanto o resto da operação estava pegando fogo. Assim, quando conversamos sobre as ameaças, os sócios já haviam experimentado, na Angelus Seguros, uma empresa com gestão profissionalizada, em contraste com os outros negócios baseados na confiança e sem os devidos controles.⁸⁸

⁸⁸ Entrevista de Maurício Bernardes concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.



Maurício Bernardes saiu do encontro com a incumbência de montar um plano de ação que solucionasse o problema estrutural do modelo de gestão nas demais empresas do grupo. O consultor explica quando acontece a necessidade de mudança:

Se o empresário ou executivo sente que o negócio da empresa está patinando, que não é mais inovador e não planeja o futuro porque está sendo consumido pelo dia a dia da operação, está na hora de repensar, de olhar a gestão de modo separado [...]. Nesse caso, é preciso reestruturar, ganhar musculatura de gestão para nivelá-la no mesmo patamar de negócio. É hora de profissionalizar mais, de criar metodologias para descentralizar poder, delegar atividades, fazer com que as pessoas sejam mais produtivas, trazer gente nova. E, ao final, experimentar um novo ciclo de evolução dos negócios.⁸⁹

Era inovar ou desaparecer do mercado. “Muitas empresas não fizeram essa travessia, não inovaram, e aí a carteira começa a cair, e acabam sendo vendidas. É preciso se reinventar para continuar crescendo”, reflete Reginaldo Czezacki. O filho, Bruno Czezacki, hoje diretor de Planos e Benefícios, diz que o Prever estava estagnado, patinando, e a tendência era de retração ou crise.

Em setembro de 2017 começaram as reuniões com os gestores para explicar os perigos que ameaçavam a empresa caso ela não se atualizasse. Em fevereiro de 2018, a reestruturação do grupo começou na prática.

O processo de reestruturação foi conduzido internamente, sem consultorias externas. Maurício Bernardes comenta que foram três fases. Na primeira, o foco foi a refundação das áreas administrativas da empresa, ou seja, reconstruir a parte de gestão. Foi feita uma análise de cada área, seguida do remapeamento de processos e estruturas internas.

89 Entrevista de Maurício Bernardes concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.



Na segunda fase, nós encostamos essa estrutura administrativa nas unidades de negócios e começamos a trabalhar nos processos de prestação de serviços administrativos. Por exemplo, qual o processo para uma unidade de negócios solicitar recrutamento e seleção ou qual processo ou ferramenta para pedir uma peça publicitária. Nessa fase trabalhamos muito com o conceito de balcão de serviços.⁹⁰

Naquele processo de reestruturação, alguns gestores poderiam se sentir ameaçados devido às funções que passaram a ser agregadas como atividades administrativas em comum às demais unidades de negócios, as quais foram centralizadas no Centro de Serviços Compartilhados (CSC). Mas, na prática, a mudança resultou em maior agilidade e maior segurança nas operações.

“O gestor passa a pensar em melhorias, na experiência do cliente, em expansão de receitas, enfim, passa a pensar como gestor de Unidade de Negócios”, destaca Maurício Bernardes. É aí que começa a fase três, quando aquele gestor experimenta uma nova realidade de gestão do dia a dia e replaneja a sua Unidade de Negócios e suas estratégias, buscando melhores índices de satisfação dos associados, entre outros objetivos.

Centro de Serviços Compartilhados (CSC), instalado na rua Saulo Porto Virmond, em Maringá



90 Entrevista de Maurício Bernardes concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.



Para Maurício, na reestruturação geral há centenas de transições, “porque elas são individuais e acontecem em etapas”. Ele acrescenta que é preciso reconhecer que indivíduos diferentes têm reações diferentes e que a travessia tem que ser realizada na empresa como um todo:

É importante perceber que, juntos, faremos parte de um time bem coordenado, em que a caixa de engrenagens fica ajustada e cada um faz seu papel. Juntos, construímos algo maior que as partes, dentro de um espírito colaborativo. E uma empresa bem-organizada tem propósitos claros, visão de futuro definida e o funcionário pode pensar e investir em sua carreira.⁹¹

Conforme Bruno Czezacki sistematizou, o processo de reestruturação teve seus percalços.

Aprendemos com os erros para que não se repitam. Estruturamos as gerências administrativas com pessoas novas, tinha um ou outro de casa. Os mais antigos ficaram nas unidades de negócios. Isso gerou divergências que precisaram ser sanadas, e somente os resultados positivos, conquistados com o tempo, é que mostraram que o caminho da reestruturação foi o melhor a ser tomado.⁹²

A partir das metodologias e trabalhos implantados, o Prever consegue analisar, experimentar e reagir muito rápido aos anseios dos associados. Os sócios passaram a ter condições de pensar novas estratégias de negócios. As ideias concebidas são testadas na prática e dão vazão a novas linhas de atuação.

Um exemplo da agilidade conquistada pela empresa é uma reviravolta realizada em 2018, quando as vendas dos planos haviam caído muito. Na época, como gerente comercial do Plano Prever, Marcelo Lima reuniu os supervisores para entender o que estava acontecendo.

91 Entrevista de Maurício Bernardes concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.

92 Entrevista de Bruno Czezacki concedida a Miguel Fernando em 2 de abril de 2024.



“Percebemos que muitas outras empresas já estavam lançando produtos similares aos nossos. Precisávamos inovar [...]”. Marcelo levou as ideias para a diretoria e, em abril daquele ano, foi lançado um novo portfólio, bem mais abrangente, com quatro produtos diferentes.

A estratégia deu certo. Antes, o Prever chegara a comercializar 2.500 planos por mês. Na crise de 2018, as vendas mensais caíram. Com o lançamento dos novos produtos, logo no primeiro mês a adesão apresentou uma retomada, que passou a ser gradativa e exponencial. Segundo Marcelo, “o crescimento foi graças aos benefícios que o portfólio proporcionou”.

Pode-se afirmar que a reestruturação é um processo perene, já que o mercado é cheio de incertezas e as mudanças são muito rápidas. Mas, na visão de Maurício Bernardes, se tivesse que cravar uma data, ele definiria como marco o mês de maio de 2022, quando os sócios entenderam que era hora de engatilhar um processo de sucessão familiar.

Outro jovem que está na mira da sucessão nas empresas é o diretor de Governança Corporativa, Gabriel Marques, filho de Wilson Marques. Ele é responsável pelo Planejamento Estratégico (PE), que era elaborado apenas pela alta direção, no início do ano, e durava cinco dias. Ele conseguiu conquistas significativas no processo de organização.

No último planejamento, já realizamos algumas mudanças. Ele foi feito em novembro e durou cerca de 35 dias. E não foi elaborado só pela alta direção, mas por 35 líderes dos três estados que vieram para Maringá para dois dias de imersão, para pensar só sobre estratégia, construir o mapa e desdobrá-lo em projetos e atividades.⁹³

Gabriel participa do time que está implantando indicadores e vai criar as OKRs (*Objectives and Key Results*), com a definição de metas para a companhia, equipes e colaboradores. “Temos inúmeros projetos e precisamos entender se, ao final, atingiram as expectativas, quais resultados financeiros, se houve redução de custos, entre outros aspectos”. O diretor segue sua análise sobre as melhorias, “hoje, não há como mensurar isso. Por isso, estamos implementando novas plataformas e vamos mudar a forma como os indicadores serão vistos no futuro”.

93 Entrevista de Gabriel Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



O jovem acumula a direção da Governança com a Superintendência Administrativa e atua como “um filtro” de Reginaldo Czezacki. Cabe a ele conversar semanalmente com os diretores para falar sobre pendências, orçamentos, atividades, problemas, o que precisa ser aprovado e o que deve ser levado ao presidente do grupo. “Tenho reuniões semanais com o Reginaldo para repassar como está a área administrativa. A vida dele é muito louca e se atender todos os diretores, com seus problemas, ele vai ter um ataque do coração”, brinca.

Outro desafio do jovem é trabalhar na capacitação das lideranças do grupo. Ele pretende implantar “um novo olhar” para a gestão. “Muita coisa funcionou da forma como era feito. Mas temos as inovações tecnológicas, a mudança de nome e um novo modelo de cultura, então temos que buscar nos líderes alguns comportamentos diferenciados e algumas lideranças ainda não estão maduras o suficiente.”

UNIDADES DE NEGÓCIO E CENTRO DE SERVIÇOS COMPARTILHADOS (CCS)

Como frisamos, uma inovação importante no Prever foi a divisão de atuação do grupo por unidades de negócios: Planos Prever e Angelus, Prever e Angelus Serviços Funerários, Prever e Angelus Flores, Angelus Cemitérios e Crematórios, Cliniprev, Angelus Seguros, Angelus Assistência e Angeplus. Assim, foram formados o Núcleo de Planos e Benefícios, Núcleo de Seguros e Assistências, Núcleo de Cuidados e Saúde e Núcleo de Serviços Póstumos.

Cada núcleo possui a sua importância para que o Grupo seja referência em assistência familiar e continue se destacando no mercado. Os diretores dos núcleos são Bruno Czezacki (Planos e Benefícios); Luiz Genova (Seguros e Assistência); Milene Zamponi (Cuidados e Saúde) e Rogério Sasazawa (Serviços Póstumos).



prever Reestruturação 2018



1 PORQUE: 8 Ameaças Específicas

- Seguradoras e o ramo pessoas
- Microseguros
- Cartão de descontos
- Blockchain
- Investidores institucionais
- Clínicas populares
- Grupos de proteção
- Assistência sem seguro

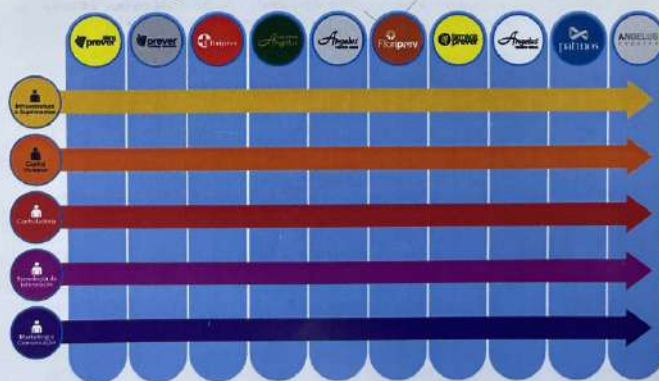


Materiais
utilizados durante
a reestruturação
do grupo em 2018

2 O QUE: Gestão antes de Produtos e Serviços Inovadores



3 COMO: Gestão Transversal



Reestruturação Prever 2018

Os ventos estão mudando. Faça parte da mudança.



Luiz Claudio de Genova diz que a relação entre as unidades de negócios é construtiva, de respeito, troca, integração e sinergia. “E isso faz o grupo prosperar, todos olhando para os mesmos objetivos, sem melindres.” Ele lembra que o núcleo de Seguros e Assistência utiliza o Centro de Serviços Compartilhados (CSC) em suas operações.

Cabe ao CSC do Prever oferecer suporte para todas as unidades de negócios do grupo. O setor atua como **holding** gestora e centraliza serviços administrativos comuns, o que reduz custos e aumenta a eficiência e a qualidade. De acordo com Maurício Bernardes, o CSC mudou completamente o sistema de gestão da empresa.

Os serviços de apoio estão distribuídos sob cinco grandes áreas: Finanças, Comunicação, Infraestrutura, Tecnologia e Pessoas, além de três áreas de assessoria: Qualidade e Integração, Governança Corporativa e Jurídico.

Chegar a esse nível de organização foi uma tarefa que mexeu com toda a empresa. Internamente, Reginaldo Czezacki já sabia que haveria algum incômodo porque toda quebra de paradigmas tira as pessoas de uma situação de conforto.

Implantamos novas rotinas e processos. Algumas funções foram extintas e outras foram criadas. Toda mudança mexe com os funcionários, alguns aceitam e outros são relutantes. Estudamos cada situação porque eu não queria ser injusto com pessoas que ajudaram a empresa a crescer. Por isso, fizemos de tudo para acomodá-las. A fé de que ia melhorar fez com que a fusão desse certo.⁹⁴

A reestruturação do grupo foi um processo de “mudanças”. Esta é uma palavra recorrente nas falas do consultor Maurício Bernardes quando se refere ao mundo corporativo.

Na história da humanidade, vivemos um ciclo de mudanças muito mais velozes. Gosto de uma frase que diz: “hoje o curto prazo está cada vez mais curto”. Mudanças que demoravam dez anos para acontecer agora acontecem em um ano.

94 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



Sobre o futuro do grupo, ele frisa que o desafio é pegar o negócio, que tem uma história extraordinária de sucesso construída pelos sócios, e traduzir para as novas gerações. Ou seja, mostrar quais “mudanças” precisam ser feitas para que esse sucesso seja preservado.

Para Maurício, a pergunta que a empresa faz, neste mundo pós-pandemia, em que as pessoas estão mais ligadas aos rumos de suas vidas e aos seus propósitos, é: “qual o sonho que ajudamos a realizar?”.

UNIVERSIDADE CORPORATIVA

A formação profissional dos funcionários do Prever é uma atribuição da UniGPS, Escola Técnica de Ciências Funerárias da Universidade Corporativa do Grupo Prever Sul (Angelus). A instituição atua na formação de novos contratados e na atualização dos colaboradores.



Estrutura da UniGPS, Escola Técnica de Ciências Funerárias da Universidade Corporativa do Grupo Prever Sul (Angelus)

Na UniGPS, existem cursos e trilhas criados para cada área. Os colaboradores podem navegar pela Escola de Inovação, pela Escola de Ciências Funerárias, pela Escola para Todos e pela Escola de Vendas. Assim, é possível trabalhar a formação profissional dos funcionários de maneira geral e das lideranças internas. Todos os 450 profissionais do Núcleo de Serviços Pós-tumos, entre agentes, zeladoras, recepcionistas, coordenadores e gerentes, passam por treinamentos.



Entre os pilares do grupo está a atração e formação de pessoas com propósitos. O diretor do Núcleo de Serviços Póstumos, Rogério Sasazawa, explica que um caminho para atrair pessoas com propósito é mostrar para a sociedade que o segmento é diferente. E isso parte da forma como os próprios agentes comunicam o trabalho que é desenvolvido.

É preciso falar do lado mais bonito, no acolhimento da família, em detalhes do preparo do corpo, como o corte das unhas e dos pelos do nariz, o ato de fazer a barba, de arrumar as sobrancelhas, de fazer a necromaquiagem. Se passarmos esta imagem, teremos nosso profissional com mais orgulho de trabalhar aqui e poderemos atrair talentos com mais propósito.⁹⁵

Esses novos talentos passam pela UniGPS. O grupo mantém um programa de trainee, em parceria com uma instituição de ensino superior, o Centro Universitário Unifacear. A capacitação profissional tem duração de oito semanas e é destinada a pessoas a partir de 18 anos, que morem em qualquer cidade do Paraná e tenham o Ensino Médio completo ou em andamento. A UniGPS e a Unifacear emitem certificação para os trainees.



Formação da UniGPS

95 Entrevista de Rogério Sasazawa concedida a Miguel Fernando em 22 de abril de 2024.



Os alunos do programa recebem bolsa-auxílio ao longo de toda a sua formação. Ao final, os aprovados podem ser contratados para atuar nas unidades de negócio do Grupo Prever como agentes funerários. O trabalho começou em 2021 com a capacitação de doze participantes selecionados.

Onze deles concluíram com êxito o curso de formação profissional em ciências funerárias. Após a formatura, dez foram contratados para as funerárias de Arapongas, Astorga, Marialva, Maringá e Sarandi.

O curso não se baseia apenas na execução do trabalho. Há uma forte preocupação em também desenvolver o lado humano, a empatia e o cuidado com o outro. Além de garantir a formação profissional, o programa é uma oportunidade para ampliação dos conhecimentos e mudança nos rumos da carreira. Sendo contratados, passam a fazer parte de uma das maiores empresas do Sul do país.

O Grupo Prever visa qualificar esses profissionais, mas, acima de tudo, busca proporcionar mais qualidade de vida por meio de uma profissão edificante, que tem como principais características o cuidado e a excelência em um momento tão delicado da vida das pessoas.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

O Grupo Prever desenvolve projetos ou apoia ações de amparo aos mais necessitados. A empresa não gosta de dar publicidade a essas iniciativas de responsabilidade social. “Existem empresas que realizam ações do gênero com o objetivo de marketing. Mas, o melhor auxílio é aquele que não é divulgado”, comenta Reginaldo Czezacki.

Levando esta filosofia ao pé da letra, o grupo costuma fazer doações e solicita que as entidades não divulguem o nome dos sócios ou da empresa. Porém, como este é um livro histórico sobre o grupo, algumas ações devem ser citadas. Entre elas está o apoio a um projeto realizado por uma instituição do Maranhão, “Uma Bíblia em cada casa”, que tem apoio financeiro do Prever.

Outra ação importante da empresa foi a iniciativa de realizar, durante dez anos, o sepultamento de crianças com menos de dez anos de idade sem cobrar as despesas dos pais. Havia cobrança somente quando a família queria caixão de luxo ou outros benefícios que não eram essenciais ao velório.



O “Saber Prever”, que auxilia instituições socioeducativas, é mais uma iniciativa do Prever. O Lar Escola da Criança, onde Reginaldo Czezacki foi diretor voluntário, já se beneficiou com o programa, tendo recebido kits escolares doados pelo grupo.

Prevenir

é a melhor
forma de ajudar





**SISTEMA
PREVER**



Associe-se ao Sistema Prever

Além de prevenir o melhor para sua família, você ainda colabora com o futuro de muitas crianças.



A construção de uma sociedade justa, com **educação e direitos iguais para todos**, passa necessariamente pelas crianças, principalmente as que tem poucos recursos.



É nesta dimensão que o **Lar Escola de Maringá** trabalha, proporcionando inclusão social de crianças e adolescentes que encontram-se em situação de vulnerabilidade pessoal e social.



Solidário a este desafio, o **Sistema Prever** vai destinar parte da renda de suas vendas do dia **14 de junho a 14 de julho de 2007** para a entidade. A cada contrato vendido neste período, R\$ 15,00 serão doados ao Lar Escola.

Seja **parceiro** deste projeto e ajude a acender uma chama de esperança no futuro de uma criança.

Informações:

0300 788 6688



**SISTEMA
PREVER**



Lar Escola
da Criança
de Maringá
44 3227-3030

Em 2007, a cada novo plano vendido, o Prever destinava R\$ 15,00 para o Lar Escola da Criança

Entre outras ações sociais, merecem destaque a parceria com a ótica VerBem, as campanhas Doe Leite e Esquadrão da Vida, além do fomento à Apae Paraná. Para Reginaldo, a ação VerBem é uma das mais importantes. “Em parceria com a ótica VerBem e a ONG Renovatio, realizamos atendimento médico oftalmológico em algumas cidades. Analisamos a necessidade de óculos da população e fazemos as doações do produto.”



Esta ação com a ONG e com a ótica faz parte do evento “Dia de Prever”, quando são ofertados diversos serviços gratuitos para a população, como corte de cabelo, manicure, pedicure, design de sobrancelha, teste de glicemia, aferição de pressão e bioimpedância, entre outros.



Ao lado de parceiros, detalhes de uma edição do “Dia de Prever”

Ao longo dos seus 25 anos, o grupo realizou muitas ações. O projeto “Prever em Ação”, da Cliniprev e do Sistema Prever, contribuiu para a saúde física e mental de centenas de associados com mais de 60 anos. A iniciativa estimulava a atividade física, mental e social dos participantes. Eram realizados passeios, viagens e festas temáticas, tudo para que cada um se sentisse especial e ativo.

Durante muito tempo, o Sistema Prever faz doações de bicicletas para instituições, principalmente beneficentes, que promoviam bazares e quermesses com sorteio de prêmios. Inúmeras entidades e órgãos públicos municipais das cidades onde o grupo mantinha escritórios ou serviços foram beneficiadas.



Em 2006, o Prever realizou um Concurso de Cartazes nas escolas municipais de Maringá com o tema “A vida está em suas mãos”. Foram premiados os três primeiros colocados de 1ª a 4ª e da 5ª a 8ª séries. Os primeiros lugares ganharam um computador. O segundo lugar recebeu um videogame e o terceiro colocado uma bicicleta. As professoras dos alunos que ficaram em primeiro lugar, bem como as escolas onde eles estudavam, ganharam uma câmera digital.

O Prever também contribuiu com eventos tradicionais — como Carneiro no Buraco e Prova Rústica, de Campo Mourão; Hallel, em Maringá; McDia Feliz, entre outras. O grupo realizava, em várias cidades, o “Natal Solidário”, com a promoção de festas para centenas de pessoas e doação de brinquedos para crianças.

Entre tantas outras, em Maringá foram beneficiadas a Secretaria de Esportes, colégios estaduais Tomaz Edison e João de Faria Pioli, Pastoral da Criança, Associação dos Moradores do Conjunto João Paulino, Espaço Nelson Verri, Rotary Club, Provopar, Mostra Cultural Afro-Brasileira, Projeto Asilo São Vicente, Lions Club e Proerd.

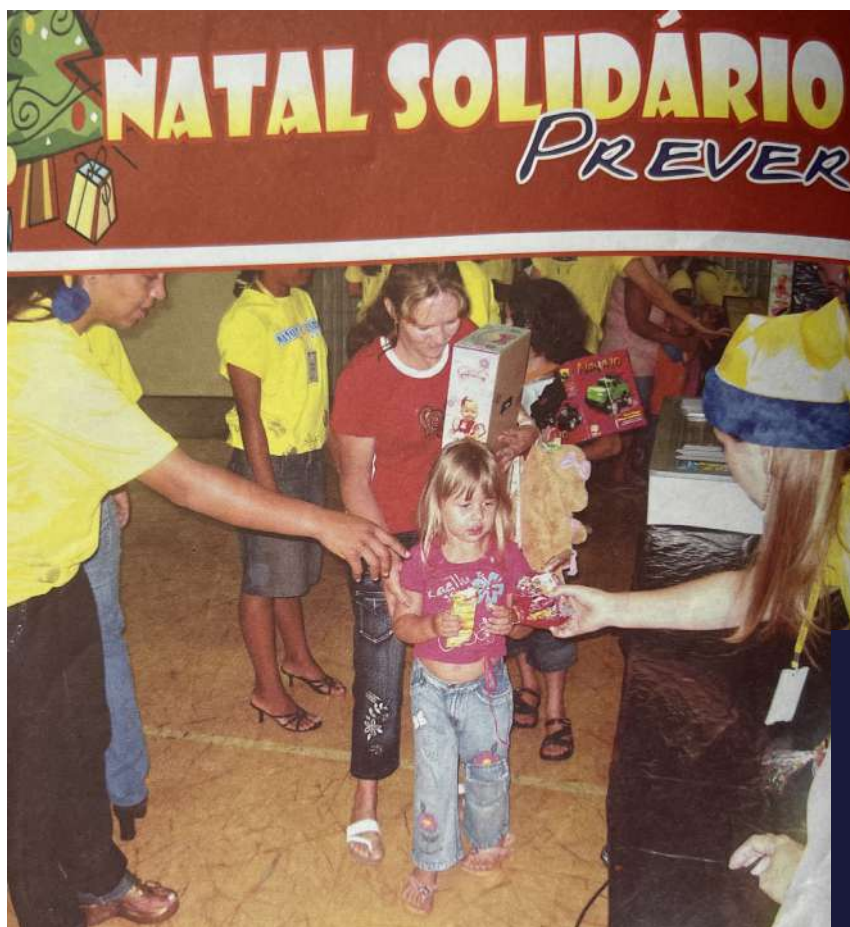
Em outros municípios: Secretaria de Esportes de Nova Esperança; Paróquia Imaculada Conceição, de Uniflor; Escola Municipal São José, de Cambira; Lar São Vicente de Paulo, de Umuarama; Escola Papa João Paulo XXIII, de Apucarana; Encontro dos Reliqueiros, de Nova Esperança; Escola Hermeto Botelho, de Paranavaí; Associação dos Moradores de Cambé; Paróquia Santa Rosa, de Iguatemi; Escola Ébano Pereira, de Apucarana; APMI de Mandaguari; Escola Heitor, de Paiçandu; Centro de Dança Eloisa, de Nova Esperança; Chá da 3ª Idade, de Loanda; Academia da Terceira Idade de Mandaguari, entre outros.

O Prever realiza diversas ações como contrapartida legal pelo direito de operar os serviços funerários nos municípios. Seguindo o regulamento da licitação, o grupo atende de forma gratuita pessoas em situação de vulnerabilidade social. “Todos são acolhidos, desde o preparo de corpos em seu laboratório até a oferta de urnas funerárias e traslado à sepultura”, explica Reginaldo Czezacki.

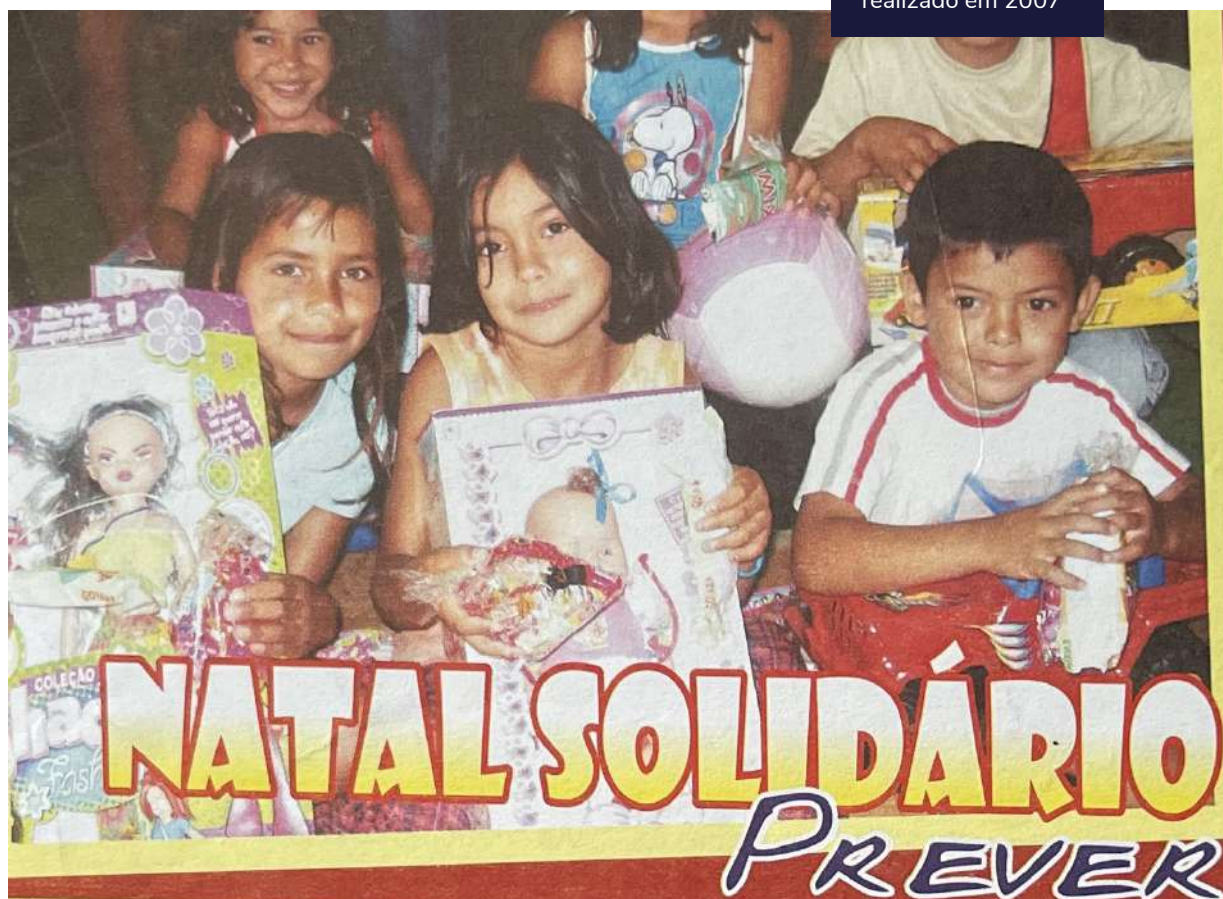


Os velórios costumam ocorrer nas capelas do município. A modernização e manutenção desses equipamentos públicos também costumam fazer parte das contrapartidas exigidas nas licitações. Assim, o Prever já realizou a modernização de capelas em diversas cidades onde atua.





Diversas foram as ações sociais promovidas pelo Prever ao longo dos anos. No detalhe das últimas duas imagens, o “Natal Solidário Prever” realizado em 2007





Esquadrão da vida

Doação de sangue



Com recorrência, há a sensibilização para que os colaboradores façam doação de sangue



Apoio ao Livro e Documentário

Sala dos Suplícios

O dossiê do caso Clodimar Pedrosa Lô

O Sistema Prever apoiou o livro Sala dos Suplícios que, para o autor Miguel Fernando, foi o caso mais importante da história policial de Maringá e o que causou maior comoção popular. Acusado injustamente de um furto no hotel em que trabalhava, Clodimar Pedrosa Lô foi torturado e morto pela polícia.

O lançamento do livro e do trailer do documentário, aconteceu na ACIM, com a presença de autoridades de Maringá. O diretor do Sistema Prever, Reginaldo Czezacki, esteve no evento e fez questão de cumprimentar o autor do que o presenteou com um livro autografado.



Além de ações sociais, o grupo também estimula o apoio à cultura. Entre essas iniciativas, Reginaldo Czezacki esteve ao lado do Maringá Histórica no livro "Sala dos suplícios: o dossiê do caso Clodimar Pedrosa Lô" e de um documentário sobre o mesmo tema. De autoria do pesquisador Miguel Fernando, o livro foi lançado na sede da Associação Comercial e Empresarial de Maringá, em novembro de 2010



APOIO AOS DESABRIGADOS DO RIO GRANDE DO SUL

Em maio de 2024, o Rio Grande do Sul passou por uma grande tragédia com o excesso de chuvas. As cheias dos rios e lagos provocaram enchentes, destruição e mortes na maior parte das cidades gaúchas. Milhares de pessoas perderam suas casas e pertences. Foi a maior catástrofe climática da história do estado. Restou a solidariedade e a esperança do retorno à vida normal.

O Grupo Prever Sul, que no Rio Grande do Sul é denominado Grupo Angelus, ajudou a população em geral e, especialmente, mais de 200 colaboradores que foram impactados de alguma forma pela intempérie. Entre eles, 18 famílias que tiveram suas casas totalmente destruídas pelas águas.

“Estamos unindo todos os esforços para fazer a nossa parte e minimizar os efeitos dessa catástrofe na vida das pessoas”, frisou na época o presidente do grupo, Reginaldo Czezacki. O Angelus enviou dois caminhões com água, produtos de higiene e cestas básicas aos desabrigados.

Enquanto as famílias dos colaboradores não puderam retornar para os seus lares, a empresa disponibilizou um local seguro para a sua permanência. Quando as águas baixaram, foram organizados mutirões de limpeza para ajudar os colaboradores no retorno às suas casas. O grupo também contribuiu para a reconstrução da vida das famílias que perderam suas casas.

Uma equipe do Núcleo de Serviços Póstumos no Paraná foi enviada para ajudar na operação do Rio Grande do Sul. A primeira parcela do 13º salário foi antecipada para todos os colaboradores daquele estado. E as duas parcelas foram antecipadas para aqueles que foram diretamente afetados pela enchente.

Todos os colaboradores que necessitaram de tratamento psicológico foram atendidos gratuitamente pelos profissionais da Cliniprev. O grupo ainda criou uma “vaquinha virtual” para que colaboradores, fornecedores e parceiros interessados pudessem ajudar. Todos os valores arrecadados foram direcionados para as famílias afetadas.

No Rio Grande do Sul, o diretor Ary Bortolotto e os líderes dos diversos setores acompanharam de perto toda a situação, levantando necessidades e contribuindo para a superação da crise. O grupo fez um agradecimento especial aos colaboradores, que, mesmo diante da situação calamitosa, puderam se dedicar a manter os serviços do grupo e a atender os associados e a população gaúcha.



Individualmente, diretores e colaboradores ajudaram a população gaúcha. Wilson Marques enviou itens como máquinas lavadoras de alta pressão, rodinhos, enxadas e colchões para o povo gaúcho. “É uma situação que mexe muito com a gente. Senti a obrigação de devolver em forma de solidariedade o carinho que a gente recebe do povo gaúcho”, destacou o empresário.



ANGEPLUS AMPLIA ATENDIMENTOS A ASSOCIADOS

Reginaldo Czezacki nunca se apegou ao passado, a não ser para valorizar as lições que recebeu na vida e reconhecer pessoas importantes em sua trajetória. Como presidente do grupo, ele ouve os demais sócios e os especialistas que estão ao seu lado. Assim, o processo de reestruturação das empresas não foi um bicho de sete cabeças, embora no início ele mesmo tivesse dúvidas quanto aos resultados.

Hoje, o grupo realiza uma reestruturação anual, de forma suave e de acordo com o mapeamento dos negócios. Entre os resultados desse trabalho estão a substituição de estruturas e atendimentos físicos pelo virtual, como no caso das farmácias e algumas unidades médicas, além de consultas. Boa parte dos atendimentos começou a ser feita por meio de aplicativos e da plataforma Angeplus, a versão digital dos produtos e serviços do grupo, lançada em 2022:

A Angeplus é um *ominichannel* que oferece uma experiência única aos associados. Um projeto que, até agora, soma mais de quinze milhões de reais investidos. Esse sistema integra múltiplos canais de comunicação e tem convergência com os aplicativos dos parceiros e dos potenciais futuros parceiros.⁹⁶

96 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



plano prever

Uma experiência completa na **palma da sua mão!**

Lá você pode...

Angeplus

Angeplus
plano prever Angelus
Novo e poderoso para todos os tipos de usuários

Cuide dos seus pets em momentos
Teleconsulta
Acesso a teleconsultas veterinárias gratuitas.

Serviços disponíveis
Cuidado e respeito para os pets, praticidade e tutores.

Produtos Angeplus
Visualize todos os benefícios de ser associado

Clube de Vantagens
Compartilhar é o grande negócio

Benefícios em destaque
R\$ 0,30 de desconto
40% de desconto

Consultas Cliniprev
Assim você pode agendar suas consultas de Cliniprev e rápida.

Conheça a Cliniprev
Atendimento médico e odontológico nas mais diversas especialidades, com condições especiais ao associado.

Baixe o aplicativo
Google Play App Store

Angeplus, o omni-channel do grupo

Na plataforma, o associado encontra opções para contratar e gerenciar seu plano, acessar o Guia Médico, fazer agendamentos **on-line**, realizar compras por meio do redirecionamento para os seus respectivos e-commerce, entre outras opções de serviços para cuidar de sua saúde e bem-estar.

O Angeplus também possibilita que o associado acesse o Clube de Vantagens para economizar e até anunciar caso seja empreendedor. Essa plataforma passa a oferecer, com regularidade, novas funcionalidades e benefícios aos associados. Preparado para essa finalidade e, prevendo as tendências, a telemedicina já é uma realidade em sua estrutura. Outras inovações tecnológicas poderão ser acopladas no decorrer dos anos.



prever

UM MUNDO DE BENEFÍCIOS NA PALMA DA SUA MÃO

BAIXE AGORA O APLICATIVO ANGEPLUS

DISPONÍVEL NO Google Play

Disponível na App Store

Divulgação da Angeplus

Um dos carros-chefes dos serviços são as teleconsultas, que passaram por um expressivo avanço a partir de 2020. É uma modalidade de atendimento com cobertura em todos os planos do portfólio atual, que varia de acordo com o plano escolhido pelo associado. Alguns contratos oferecem o serviço limitado e outros, ilimitado. Para os associados de planos anteriores ao portfólio atual que desejam ter a cobertura ampliada, o grupo possibilita o upgrade do contrato, ou, ainda, o associado pode adquirir a assistência por meio de uma taxa agregada ao contrato com valor fixo mensal.

O grupo está desenvolvendo um sistema com o qual os médicos poderão atender pessoas em qualquer parte do Brasil por aplicativo, de forma prática e rápida. “Não precisaremos mais montar clínicas médicas”, explica Reginaldo.



O investimento em tecnologia é responsável por uma mudança no perfil dos associados do Grupo Prever. Com a plataforma digital, a persona do cliente passou a se concentrar na faixa etária de 42 anos. “É ela quem sempre compra, quem decide a segurança da família, quem coloca o pai, a mãe e os filhos nos planos”, frisa Reginaldo Czezacki.

Com modernidade e o uso de plataformas digitais, aumentaram as vendas pelas redes sociais. Segundo o empresário, a migração para o meio digital deve se consumir em médio e longo prazos.

Já atendemos o jovem que não quer conversar com ninguém. Ele entra no aplicativo e faz tudo sozinho. Mas, ainda temos a pessoa que quer conversar por telefone ou receber um consultor nosso em sua casa. Além disso, continuaremos a investir na estrutura física porque é isto que dá credibilidade. Ela materializa o serviço ofertado.⁹⁷

O diretor executivo de Seguros e Assistência do Prever, Luiz Genova, faz coro sobre a importância estratégica da transformação digital nas empresas. Mas apresenta uma ressalva. “Ouço muito no mercado que o mundo vai virar digital, e está mesmo virando. Vejo empresas querendo ser 100% digitais, mas acho que não é o caminho. Nossa filosofia é: somos digitais sem perder a humanização.”

Nesse sentido, ressalta que o ponto é não perder o viés do atendimento personalizado dos associados.

É preciso ter esse equilíbrio de ser digital, seguindo a demanda do mundo todo, mas atender e conversar com as pessoas. Até porque o nosso negócio sempre acontece no momento difícil das famílias. Assim, temos que facilitar a vida para os associados e oferecer jornadas mais acessíveis a todos.⁹⁸

97 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.

98 Entrevista de Luiz Genova concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.



Bruno Czezacki diz que “digitalização” é a palavra que move suas ações na empresa. Ele complementa o pensamento de Luiz Genova. “O que nós queremos não é somente ser digital. É ser multicanais. Se a pessoa quiser, pode ir na loja e conversar. Ou [...] por telefone. O ramo funerário precisa deste toque pessoal.”

Bruno ressalta a importância de que a tecnologia permita o acesso à informação e também proporcione a integração com os bancos de dados de grandes empresas e viabilize parcerias com elas. Estes são fatores decisivos para que o grupo seja o maior e mais tecnológico do segmento funerário no Brasil.

Hoje levamos o plano aonde existem funerárias do grupo. Estamos mudando isso. O Uber não tem carro em todo lugar, mas está em todo lugar. Esse é nosso objetivo: encontrar bons parceiros para disponibilizar o plano e todos os serviços embutidos. Como fizemos com a Farmaprev. Não temos farmácias, mas, por meio de parcerias, levamos esse serviço aos associados.⁹⁹

Outra função fundamental da tecnologia é ser uma ferramenta de vendas. “O mercado é muito mutável. Antes, o que dava certo era o radialista que inspirava as pessoas, gerava credibilidade, e elas abriam as portas para os vendedores. Hoje é o *influencer*, as redes sociais, o que está no celular das pessoas”, acrescenta Bruno. Assim, o marketing não é só captação de *leads*, mas, sobretudo, criar um novo modelo de vendas digitais.

O REBRANDING E A ADOÇÃO DE UMA ÚNICA MARCA

Após a conclusão da reestruturação administrativa, o Grupo Prever Sul começou a pensar, em 2021, no processo de **rebranding**. Lembrando que o grupo começou como Sistema Prever em 1999, e, no final de 2018, passou a usar a marca Grupo Prever Sul. O planejamento é, em médio prazo, adotar uma marca única, Angelus, nos três estados do Sul, manter um portfólio integrado — respeitando a cultura de cada região — e padronizar a comunicação o máximo possível.

99 Entrevista de Bruno Czezacki concedida a Miguel Fernando em 2 de abril de 2024.



A padronização é fundamental. No Rio Grande do Sul é utilizada a marca Angelus e em Santa Catarina há uma comunicação híbrida. No Paraná, a marca Prever é muito forte, mas, nos últimos anos, o grupo implantou o nome Angelus em unidades como cemitérios, crematórios e na seguradora.

De acordo com Rogério Darici, diretor de Comunicação do grupo, a necessidade de unificação da marca é fundamental. O nome Prever é usado por outras empresas no país, o que deixa a marca vulnerável a riscos de imagem. “Ela é utilizada com muita responsabilidade, mas problemas podem acontecer. No digital, por exemplo, recebemos reclamações de operações que não são nossas”, destaca Roger.

Outra questão que leva à padronização é a limitação territorial. “O grupo não consegue se expandir com a marca Prever. A marca Angelus é nossa, exclusiva do grupo dentro do segmento. Por isso, podemos explorá-la fora dos três estados do Sul”, contextualiza o gestor.

Há mais razões para o *rebranding*. A empresa cresceu, se modernizou internamente e precisa se moldar aos novos tempos, buscar o público mais jovem que está presente nos canais digitais. “O mercado mudou, os hábitos dos consumidores mudaram e nosso visual tem que acompanhar esta evolução. Nosso logotipo era muito datado [...]”, frisa Roger.

É claro que a mudança está sendo administrada com todo cuidado. Em 2023, uma agência especializada foi contratada e fez uma imersão nas empresas, entrevistou os sócios, diretores e levantou as percepções de valor e o propósito do grupo.

“A agência captou e traduziu essas percepções em um novo logo, criou o manual das marcas e o manifesto do grupo”, explica Roger. O gestor comanda também a *in-house*, agência interna do Prever, e tem o desafio de realizar a transição, mas de forma individual, por estado e por núcleos de negócios.

“Para cada estado, estamos elaborando o Manual de Transição das Marcas. Nós pegamos o que foi elaborado pela agência e aplicamos a identidade visual. Definimos as estratégias para estruturas físicas, presença digital e campanhas, e levantamos uma previsão de investimentos para aprovação dos sócios”, esclarece Roger.



1999



2018



2025



Avanço de Sistema Prever a Grupo Angelus

O departamento apresenta o Roadmap de cada estado para que os sócios compreendam os caminhos a serem seguidos e os objetivos a serem alcançados. Rio Grande do Sul foi o primeiro estado a passar pela transição da marca no primeiro trimestre de 2025, seguido pelo estado de Santa Catarina.

“Penso que o mais importante neste rebranding seja fazer uma transição em que as pessoas entendam que o Prever, na sua essência, continua com a mesma dedicação e qualidade nos serviços prestados, continua sendo referência em cuidar de pessoas em todo o ciclo de vida, para que a população siga confiando no Grupo e na nossa marca”, finaliza Roger.

A marca Grupo Prever Sul é muito forte e conhecida e, por isso, o rebranding vem com um tom associativo de ambas as marcas quando em um dos seus slogans diz “Quando você ver a marca Grupo Angelus, somos nós, o Grupo Prever Sul, evoluindo”.



MUITO ALÉM DO SEGMENTO FUNERÁRIO

Reginaldo Czezacki, Wilson e Nilson Marques estão envolvidos em uma infinidade de negócios, além das empresas do setor funerário. São operações nas áreas da construção civil e loteamentos em várias cidades e estados, hotéis, um shopping center e propriedades rurais, entre outros. Juntos ou individualmente.

“Sempre pensei que não podia colocar os ovos em um único cesto. Por isso, é preciso diversificar. Procuo sarna para me coçar até hoje e a família fica brava. Mas o dinheiro volta e é preciso reinvestir sempre”, comenta Wilson Marques.

Mesmo com tantos negócios, os sócios têm um pensamento em comum. “Pelo menos por enquanto”, diz Wilson, todos os investimentos são realizados com recursos próprios. Sem dívidas em banco.

Os dois têm perfil muito parecido. E uma certeza, segundo Wilson:

Há pouco tempo estava conversando com o Reginaldo sobre essa correria toda. Perguntei a ele se vai chegar uma hora em que vamos diminuir nosso ritmo. Nossa conclusão é que talvez isso aconteça exatamente um dia antes de morrermos (risos).¹⁰⁰

O CONSELHO, A SUCESSÃO E O FUTURO

Nas conversas de Reginaldo Czezacki, Nilson e Wilson Marques e Ary Bortolotto, é facilmente perceptível o nível de respeito profissional e pessoal entre eles. Mostra, sobretudo, a grande amizade que permeia o relacionamento empresarial. Assim, é natural que, diante de um mundo globalizado, em que as grandes corporações tendem a dominar o mercado, eles unissem suas empresas no ramo funerário em um único grupo.

Morando em estados diferentes, Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo e Mato Grosso, eles se reúnem de tempos em tempos para discutir o futuro dos negócios. Em geral, durante um jantar preparado por Reginaldo Czezacki, um verdadeiro *chef gourmet* que gosta da alquimia no preparo dos alimentos e de ver seus pratos serem saboreados pelos amigos.

100 Entrevista de Wilson Marques concedida a Miguel Fernando em 14 de maio de 2024.



Ao profissionalizar o modelo de gestão do grupo e mirar a alta performance, o Grupo Angelus implantou o Conselho de Administração em seu organograma. Este fórum de debates visa à tomada de decisões estratégicas de forma eficiente e imparcial. O órgão tem regimento próprio. É presidido por Reginaldo Czezacki, com participação dos sócios Wilson e Nilson Marques e Ary Bortolotto.

Os executivos Maurício Bernardes e Domingos Gonçalves também participam do conselho. Completam o grupo alguns dos filhos dos sócios. Atuam mais como ouvintes para entender o funcionamento do órgão e se acostumar a debater e encontrar soluções que levem ao desenvolvimento dos negócios.

“É uma forma de ir preparando a sucessão porque no futuro nossos filhos é que estarão à frente das empresas”, enfatiza Reginaldo. Os membros do conselho participam de treinamentos para se qualificarem e serem mais assertivos em seus encaminhamentos, ações e resultados.

Em cursos e palestras sobre sucessão, os consultores costumam dizer que “ou ela alavanca uma empresa ou a destrói”. Conscientes da responsabilidade, os filhos dos sócios do Grupo Angelus estão procurando aprender tudo sobre a empresa e aproveitar ao máximo a experiência dos pais. Gabriel Marques diz que este é um processo que “está acontecendo em passos de formiguinha, como deve ser”.

Ele brinca que a sucessão é uma continuidade da reestruturação. “Esta começou em 2018 do presidente para baixo. A partir de 2022, começamos a pensar a empresa também do Conselho para cima. Primeiro, precisamos definir isso para depois falar em sucessão.”

Sobre o assunto, Bruno Czezacki também entende que este é um processo longo. Ele compara a sucessão a uma maratona, onde um corredor sai na frente e, num certo ponto, o outro entra, adquire ritmo e pega o bastão. No caso, Reginaldo saiu na frente e o filho sabe que terá que correr muito até receber o bastão do pai.

E, até chegar esse dia, muita água ainda vai passar pela ponte. Reginaldo Czezacki, por exemplo, explica que há a expectativa de uma grande concentração dentro do mercado funerário brasileiro. “A nossa intenção é que haja uma maior consolidação por meio dos maiores grupos hoje existentes”, frisa o empresário.



Essa fusão é essencial para o crescimento e a manutenção dos negócios dos sócios. O empresário prevê que, em médio e longo prazos, poucos grupos vão dominar o segmento funerário no Brasil. “Permanecerão no mercado aqueles que tiverem mais competência. Nós queremos ser um deles”. Com empresas sólidas e atuando estritamente dentro da legislação, a competição no mercado será ainda mais saudável.

Para Reginaldo, quando o nível está acima da régua, a concorrência contribui para o crescimento das empresas. “Há uma disputa de igual para igual, ética e com as mesmas dores”. Ele conclui que, ao longo das décadas, os empresários do segmento se uniram, passaram a trocar informações e a trabalhar pelos mesmos objetivos, sempre tendo como foco os associados. E essa união provocou uma revolução no segmento:

Construímos um cenário humanizado, muito diferente daquele que pegamos nos anos 1970 e 1980. Os agentes funerários e empresários do segmento são bem-vistos, têm dignidade. Com nosso trabalho, suavizamos a dor da passagem dos entes queridos. E cuidamos das famílias em vida por meio de serviços que geram saúde e bem-estar.¹⁰¹



Reginaldo Czezacki,
presidente do grupo

101 Entrevista de Reginaldo Czezacki concedida a Miguel Fernando em 7 de fevereiro de 2024.



ESTRUTURA DO GRUPO ANGELUS

No fechamento deste livro, em janeiro de 2025, o Grupo Angelus contava com 1.100 colaboradores diretos, mais 400 terceirizados, além daqueles conveniados na área da saúde. Comercialmente, a sua atuação está presente na região Sul, ao passo que a cobertura funeral e outras assistências atendem a todo o Brasil. De maneira efetiva, mantém uma expressiva quantidade de vidas cobertas e assistidas 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Desse modo, o grupo entende que estruturas físicas de qualidade fazem parte de todo um contexto para o atendimento de excelência e conforto dos associados e da população em geral, por isso, a empresa chega a administrar em média quinze obras simultâneas de novas construções e reformas, as quais envolvem principalmente os núcleos de Serviços Póstumos, Saúde, Planos e Centro de Serviços Compartilhados, o qual cresce à medida que as operações avançam com a entrada de novos associados. Somado a essa infraestrutura, há uma grande frota de veículos adaptados ou personalizados de acordo com a necessidade do serviço a ser prestado.

PREVER CHEGA A CURITIBA
O Sistema Prever chega à capital do Paraná oferecendo serviços funerários de qualidade

Rua Trajano Reis, 463 - São Francisco - Curitiba - PR - Fone: 41 3044-4776

Depois de anos de espera, trabalho árduo e aprimoramento, o Sistema Prever chega à Curitiba através da conquista de concessão para prestar serviços funerários na capital do Paraná.

Fruto de um sonho dos Idealizadores do Sistema Prever, a funerária iniciou suas atividades no dia de 21 de junho, oferecendo infraestrutura pensada em cada detalhe para proporcionar às famílias enlutadas todo conforto, respeito e dignidade já conhecidos em todas as cidades onde o Prever está presente. E esta é apenas a primeira etapa de um importante trabalho que será feito na cidade.

Localizada próximo ao Cemitério Municipal São Francisco de Paula, a Funerária Prever é de fácil acesso e oferece atendimento 24 horas. Uma equipe treinada e especializada já está disponível para atender a quem necessitar de apoio nos momentos mais difíceis.

SISTEMA PREVER
Respeito e dignidade ao alcance de todos

Detalhes sobre o início das operações em Curitiba, em 2011



Unidade de Londrina



Unidade de Umuarama



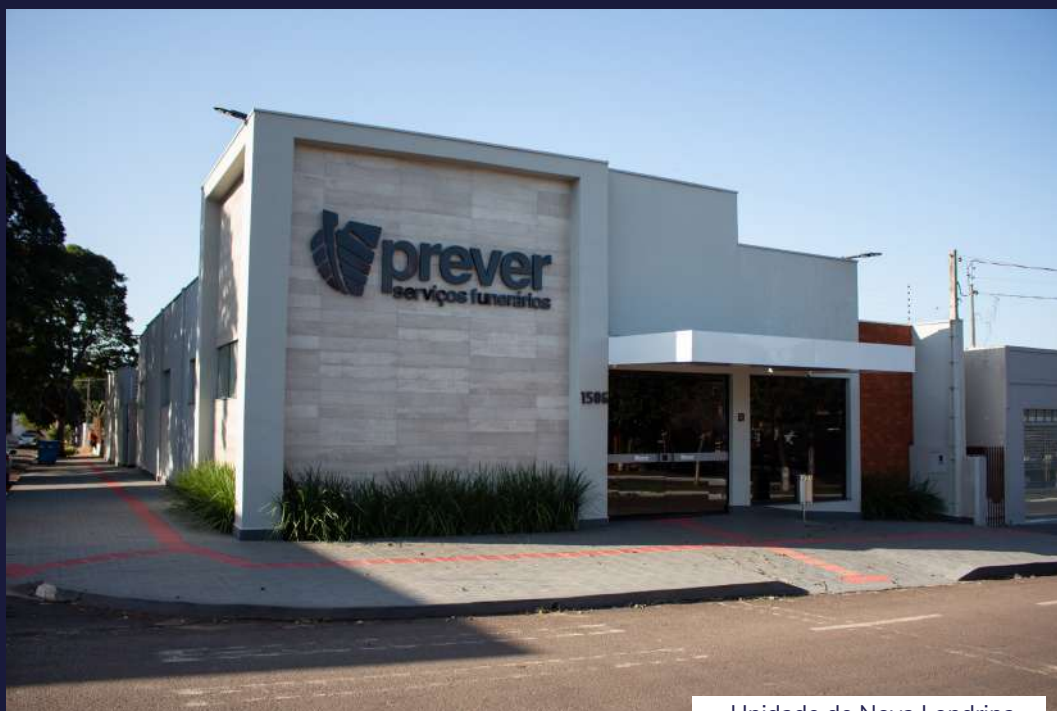
Unidade de Cambé



Unidade de Jandaia do Sul



Unidade de Marialva



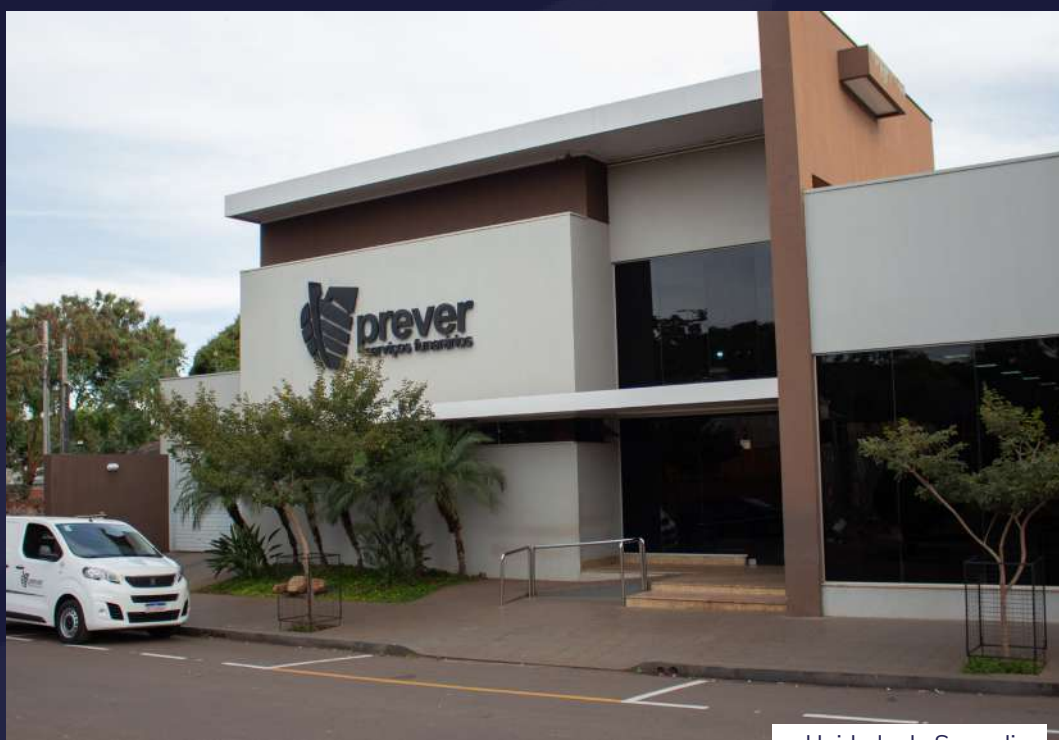
Unidade de Nova Londrina



Unidade de Paiçandu



Unidade de Paranavaí



Unidade de Sarandi



Unidade de Joinville



Unidade de Porto Alegre



GRUPO ANGELUS, VALORIZAÇÃO DO SER HUMANO ACIMA DE TUDO









Equipe de colaboradores em diversos momentos e locais

Anúncio veiculado no final de 2012, em O Diário do Norte do Paraná



Boas festas e Feliz Ano Novo!

Comemorando este ano que se foi, esperando o novo ano que vem aí
 Novas amizades que vão fazer você sorrir.
 Acreditando nos seus sonhos para um novo tempo,
 Fé e bondade para um novo momento.
 Que toda luz do mundo brilhe especialmente pra você!

*São os votos da
 Família Prever Pra você!*



**SISTEMA
 PREVER®**



GESTORES QUE FAZEM HISTÓRIA NO GRUPO ANGELUS

A seguir, o leitor conhecerá o perfil dos colaboradores mais antigos do Grupo Angelus ouvidos para a confecção deste livro. É a história sendo contada por aqueles que fizeram e fazem história. Pessoas que venceram barreiras, mostraram seu valor e doaram seu tempo, conhecimento e dedicação para alicerçar as bases da empresa e consolidar suas carreiras.

Tem um pouco de tudo entre as histórias. Desde jovens que tiveram no Grupo Prever o seu primeiro emprego até gente que entrou na empresa após se aposentar. Tem aqueles que sonhavam em atuar como agentes funerários e outros que precisaram de muito esforço para vencer seus receios em relação à profissão.

São histórias contadas sem filtro, que mostram alegrias e tristezas, coragem, medo e determinação, elementos fundamentais à vida. Acima de tudo, são relatos inspiradores, lições que mostram o lado mais humano da empresa. E comprovam, sobretudo, que o propósito do grupo é cuidar de pessoas.

Adriano Gomes de Quadros

Adriano Gomes de Quadros entrou no Prever em outubro de 2000 como agente funerário. Era de Belo Horizonte e chegara a Maringá para trabalhar com vendas. Sua equipe foi desativada e, como ele se casara e gostava da cidade, decidiu ficar no Paraná.

Indicado para trabalhar no grupo como agente funerário, foi entrevistado ao mesmo tempo por Reginaldo Czezacki e seu irmão, José Luiz, e pelo sócio Wilson. Questionado se queria mesmo trabalhar em funerária, respondeu que precisava do emprego e estava disposto a tentar. Foi contratado. Como o primeiro plantão foi tranquilo, achou que sempre seria da mesma forma.

Para sua surpresa, no segundo plantão passou mal ao ver um corpo sendo preparado. Ficou preocupado, mas era um desafio que precisava vencer. “No terceiro plantão, fui preparar um corpo e passei mal de novo, mas resisti. Eu levantava a cabeça, respirava fundo e continuava. Cheguei ao final, me aprimorei e comecei a pegar gosto pela função”, destacou.

O “pegar gosto” tem duas explicações. A primeira é relacionada à necromaquagem. Os agentes aprendem que seu trabalho dignifica o ser humano no seu último momento. “Nós resgatamos a dignidade. E aí vem a gratidão. O selo de qualidade é quando a família diz: ‘nossa, parece que está dormindo’ e nos agradece.”

Adriano fez carreira no grupo. Em menos de dois anos assumiu a chefia dos plantões. Primeiro do noturno e depois do diurno. Saiu da empresa e depois voltou para abrir e gerenciar uma unidade em Curitiba, onde ficou por cerca de dez anos. Na capital, ele teve que exercitar a humildade.

“Em Maringá éramos líderes de mercado, e em Curitiba tínhamos como concorrentes 25 funerárias e mais uns 30 planos. Foi preciso começar do zero e construir resultados”, lembra. Na capital, o gestor também investiu em qualificação e fez o curso de administração de empresas.





Quando houve a reformulação administrativa do Prever, ele assumiu as funções de gestor regional e gerente de uma funerária em Joinville, quando sucedeu o antigo responsável da praça, Roberto Fante, que falecera de covid-19.

Em Santa Catarina, a empresa vem conquistando participação crescente no mercado e Adriano se dedica exclusivamente à gestão regional. Com tanto tempo de empresa, o executivo passou por muitas situações, algumas engraçadas, como o susto que levou quando voltava de um trabalho realizado em Santa Fé (PR). Ele levava um corpo até a cidade e deixara tudo preparado para o velório. No retorno a Maringá, tarde da noite e sozinho, abriu os vidros do carro para tomar ar.

De repente, vi de relance um vulto que veio de trás rapidamente e senti que havia se sentado do meu lado no banco do passageiro. Fiquei arrepiado. Assustado, eu não tinha coragem de olhar de lado. Segurei o volante, respirei fundo e criei coragem para olhar. Era um papelão que eu usara para forrar o fundo do carro e com o vento voara para frente. Foi um alívio [risos].¹⁰²

Algumas das pessoas mais importantes para ele dentro da empresa são aquelas que o ensinaram a trabalhar. Entre elas, José Luiz Czezacki:

Devo muito a ele. O Zé Luiz era totalmente paternal. Dava bronca como pai, mas abraçava como pai. Era muito exigente e isso fez com que a gente se aprimorasse. Ele dizia aos novos colaboradores para se espelhar em mim. Esse reconhecimento, apesar de não ser dito diretamente, me deixava muito feliz.¹⁰³

Adriano considera o Prever como uma grande família. “Aqui, me sinto em casa. Fiz minha carreira, aprendi muito, tenho amigos de longa data e contribuí na formação de lideranças. É gratificante olhar para trás e ver que faço parte do avanço [...]”.

102 Entrevista de Adriano Gomes de Quadros concedida a Miguel Fernando em 28 de março de 2024.

103 Ibidem.

Carlos Alexandre de Araújo

Carlos Alexandre de Araújo é um exemplo de funcionário comprometido com a empresa e com o atendimento de qualidade. Ele ingressou na empresa em 12 de julho de 2001 como agente funerário. Graças ao profissionalismo e dedicação, hoje é gerente regional do grupo, ou seja, todas as unidades do setor funerário no Paraná estão sob sua responsabilidade.



O convite para que Carlos Alexandre entrasse no Prever partiu do amigo e atual gestor de Novos Negócios e Expansões, Edilson Lanzoni. Os dois se conheceram quando Edilson era proprietário da Funerária Flor do Campo e Carlos administrava um pequeno comércio varejista de alimentos. Os dois negócios funcionavam lado a lado em Sarandi.

Edilson vendeu a funerária para o Prever e foi contratado pela empresa. Carlos fechou seu pequeno mercado e passou a atuar como garçom no restaurante Querência.

Um dia, o Edilson foi almoçar no restaurante e perguntou se eu tinha coragem de trabalhar com funerária. Respondi que, se pagasse melhor que restaurante, eu teria coragem sim. Uma semana depois, eu entrava na empresa para não sair mais.¹⁰⁴

O segmento funerário passava por um momento de reestruturação. “O Reginaldo estava mudando o conceito de velório, oferecendo um espaço moderno, com capela, um local mais adequado para velar. Era a cultura da humanização que começava a ser implantada”, revela.

104 Entrevista de Carlos Alexandre de Araújo concedida a Miguel Fernando em 8 de dezembro de 2024.



No início, o novo funcionário começou ajudando na preparação dos corpos. “Quando me pediram para tirar a roupa de um corpo, achei que era brincadeira, que iriam me passar um trote no primeiro dia. Mas, logo percebi que fazia parte do processo e que tudo era feito com bastante seriedade.”

Quando recebeu o pedido para massagear o rosto do falecido, Carlos também ficou desconfiado. “Com o tempo, entendi que esse procedimento é importante porque ajuda na qualidade do serviço, tira aquela imagem cadavérica e faz voltar a cor natural do rosto”, comenta.

O gerente agradece a Deus pela oportunidade de ter entrado no Prever. “Mudou minha cabeça, me fez um ser humano melhor”, enfatiza. Ele complementa que a empresa deu a ele oportunidade de se desenvolver tanto profissional como pessoalmente. “Me sinto gratificado por saber que o trabalho que a gente faz se reflete na vida das pessoas.”

Entre tantos cursos e treinamentos que fez ao longo dos anos, Carlos aprendeu muito sobre tanatopraxia. Com brilho nos olhos, ele conta que o profissional se sente bem depois de preparar um corpo. “A gente faz uma analogia entre o antes e o depois e fica admirado.” E o trabalho não para aí, como ele narra:

Temos o cuidado de vestir a pessoa de forma correta, de colocar o corpo adequadamente dentro da urna, de fazer o acabamento, colocar as flores. Se não fosse a técnica, o conhecimento, como seria a despedida das famílias? Ouvi muitas vezes as pessoas comentando que o falecido estava com uma “aparência de 10, 15 anos atrás”, antes de determinada doença ou antes de um acidente. Isso não tem dinheiro que pague.¹⁰⁵

Carlos Alexandre foi designado para organizar a Funerária Angelus, em Porto Alegre. Após cumprir sua missão em terras gaúchas, ele voltou ao Paraná. O gestor se apaixonou tanto pelo segmento funerário que não se vê fazendo outra coisa. “A vida me trouxe para trabalhar nesta empresa e estou muito feliz aqui”, finaliza.

105 Entrevista de Carlos Alexandre de Araújo concedida a Miguel Fernando em 8 de dezembro de 2024.

Célio de Moraes

Em seu perfil da internet, o consultor e palestrante Célio de Moraes informa que tem mais de 25 anos de experiência na comercialização de planos funerários. Ele atua em todo o país, e o início dos seus trabalhos no segmento foi justamente com o Prever, em Cuiabá e Maringá. “Eu já tinha larga experiência na venda de livros e trouxe para a área de planos”, revela.

Célio de Moraes foi contratado para formar a equipe de vendas dos planos funerários em 1999. O consultor surpreendeu com estratégias inusitadas. Começando pelo anúncio para contratar vendedores. “Não temos a cultura de falar ou lidar com a morte. Na época era pior que hoje. Por isso, eu não anunciava o ramo da empresa”. Segundo Célio, aquele foi um momento emblemático em Maringá:

Divulgamos as vagas por meio de uma rede de comunicação, com rádio, televisão, carro de som e, inclusive, pelo programa Pinga Fogo, que tinha penetração grande no nosso público-alvo. Tivemos uma enchente de gente e o Cine Teatro Plaza lotou várias vezes com tantos candidatos. A notícia saiu até no noticiário nacional da Rede Globo.¹⁰⁶

Com seu terno branco e voz potente, o consultor anunciava as vantagens do emprego e, ao final, falava sobre o produto que seria vendido. “Eu fazia uma proposta de trabalho, mas, claro, jogava mel e açúcar para tirar a atenção do segmento funerário.” Quem permanecia no processo de seleção participava de um treinamento que desafiava a determinação dos candidatos.

Chegar de madrugada no treinamento e sair tarde era quase uma norma. As vendas começaram em um feriado à noite. Para quem pensava que seria impossível, o consultor deu a dica: “os hospitais ficam abertos 24 horas por dia. Tem os postos de combustíveis, carrinhos de cachorro-quente e até velórios”. Além de preparar os vendedores, foi feito um treinamento com lideranças.



106 Entrevista de Célio de Moraes concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.



Célio de Moraes pedia que os líderes chegassem às quatro horas da madrugada ao treinamento. “Eles tinham que trazer café da manhã, mas não podiam comprar. Precisavam convencer a padaria a doar os lanches”, frisa o consultor. Entre líderes e vendedores porta a porta, foram selecionadas mais de 150 pessoas.

Quando “os amarelinhos do Prever invadiram a cidade”, panfletando e vendendo, houve resistências no início. “Um dia, o Reginaldo me levou até um prédio que ele tinha [...]. Disse que estava vendendo o imóvel por um terço do valor porque precisava investir na empresa. E frisou que confiava em mim. Imagine o quanto aumentou minha responsabilidade”, destaca o consultor.

A resistência do público foi vencida com trabalho e criatividade. Célio retornou outras vezes para selecionar e treinar vendedores do Prever, sempre com ações inusitadas. Conta, entre risos, que:

Em Nova Esperança, decidi fazer um treinamento à meia-noite no cemitério. O gerente barrou. Aí, de surpresa levei o grupo lá à noite e falei para o guarda que iríamos orar. Ele deixou entrar. No dia seguinte, o gerente ligou para o Reginaldo reclamando.¹⁰⁷

Célio de Moraes tem orgulho de ver o quanto o Prever cresceu. “Entre as empresas de todo o Brasil em que trabalhei, foi a que mais investiu e inovou. Minha participação é como uma pedrinha nesse crescimento todo e tenho a sensação do dever cumprido”, frisa.

Cleuton Bauer

Cleuton Bauer entrou no Prever em Maringá no dia 22 de fevereiro de 2005 como agente funerário e ficou até 2007 na função. Passou para o setor de atendimento da recepção no período noturno e, em 2010, convidado por Roberto Fante, se mudou para Joinville. Em Santa Catarina, foi novamente agente funerário, até 2017. Com a abertura do crematório daquela cidade, assumiu a responsabilidade de coordenar as atividades do novo empreendimento.



107 Entrevista de Célio de Moraes concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.

Antes de trabalhar no Prever, Cleuton atuou na Santa Casa, onde a maioria dos funcionários são mulheres. Por isso, ele sempre ajudava no encaminhamento dos corpos até o setor do hospital onde são preparados para serem identificados pelos familiares.

Às vezes, ele colaborava também na liberação do corpo para as funerárias. Por meio desse trabalho, passou a ter o desejo de conhecer mais os procedimentos pós-falecimento das pessoas. “Eu queria saber mais sobre os preparativos dos corpos e dos velórios”, conta Cleuton.

Ele saiu da Santa Casa e, tempos depois, conseguiu a oportunidade no Prever. “No hospital, a gente trabalhava para que as pessoas melhorassem e continuassem a viver. Na funerária, preparamos o ente querido para que ele seja apresentado de forma digna para a família. As duas atividades são muito bonitas.”

Cleuton enfatiza que, desde a primeira semana no Prever, sua carreira tem sido de muitas descobertas e aprendizados:

Quando tive acesso à preparação do corpo, desde o banho, à tanatopraxia, à colocação dentro da urna, à ornamentação com flores, todo esse processo me cativou. Descobri que gostava de fazer aqueles procedimentos. Me destaquei preparando as coroas, fazendo ornamentos, criando algo diferente, inovando. É um trabalho que se reflete nas famílias, por isso tem que ser bem-feito.¹⁰⁸

Cleuton tem um pensamento interessante. Para ele, a vida tem três momentos especiais. O nascimento, quando família prepara o quarto, as roupinhas; o casamento, com a cerimônia na igreja e a festa; e o falecimento, para o qual boa parte das pessoas não está preparada. “Querendo ou não, a preparação do velório é muito importante, pois é um momento que reúne família e amigos”, avalia.

E é na preparação do velório que reside a maior responsabilidade do segmento funerário. “É um momento em que não temos meses para a organização, e sim algumas horas. Nós fazemos o trabalho e poupamos a família dessas preocupações no momento de dor”, explica.

Ao se mudar para Santa Catarina, Cleuton se deparou com as diferenças culturais da população em relação aos maringuaenses. Para ele, a descendência europeia de boa parte das famílias influencia nas tradições e comportamentos:

108 Entrevista de Cleuton Bauer concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



No início de uma negociação, há dificuldade de entendimento porque as pessoas têm uma opinião forte. Mas, quando explicamos o processo, elas compreendem e aceitam nossos procedimentos. Aqui, os velórios têm que ser mais curtos, no geral, e a cremação é bem mais aceita.¹⁰⁹

O crematório tem uma aceitação crescente. Em março de 2024, por exemplo, foram 78 cremações, um número bem expressivo. Para Cleuton, o crescimento se deve ao trabalho do Prever, que oferece serviços de qualidade e um ambiente digno para as despedidas. “Mudamos a cultura de velar em residências, igreja ou em capelas públicas.”

O preparo psicológico tem que ser forte para quem atua no ramo funerário. Cleuton recorda muitos fatos que marcaram sua vida para sempre. Ele cita uma passagem que envolveu dois avós que criavam um neto. A avó faleceu e, no velório, Cleuton percebeu todo o amor do neto. No dia do sepultamento dela, o avô também faleceu. “No segundo velório, ele [neto] questionava por que tinha que entregar a Deus as pessoas que mais amava”, recorda.

Outro fato também envolve um neto e a avó. Fazendo manobras em seu carro, o rapaz atropelou a avó e ela não resistiu. “No dia do velório, ele estava desconsolado. Foi necessário buscar algo na casa dela, que morava na região de Maringá. Ele foi, se acidentou e também faleceu. Foi muito triste”, relata Cleuton.

Atuando neste ambiente e em uma empresa organizada — “é minha família” —, o coordenador frisa que aprendeu a respeitar o outro, os sentimentos e os pais que dão vida aos filhos:

No serviço funerário não tem pobre ou rico, todos são tratados da mesma forma. E temos que valorizar o hoje porque não sabemos o que virá amanhã. Muitas pessoas são apegadas ao material. Aqui, percebi como o material é passageiro. O que a gente leva é o que a gente fez de bem, o exemplo que deixamos. O que fica é a índole, o caráter, os ensinamentos que passamos para as outras pessoas.¹¹⁰

109 Entrevista de Cleuton Bauer concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.

110 Ibidem.

Cleuza Esteves da Silva

Cleuza Esteves da Silva é remanescente da primeira seleção de funcionários feita pelo Prever em 13 de abril de 1999. Ela diz que, ao ver o anúncio, não sabia que se tratava de uma empresa funerária. Mas não desistiu. Passou pelos treinamentos, foi selecionada e, no feriado de 21 de abril, saiu a campo para as vendas.

Ela conta que o início foi bem difícil. Não vendeu nada na primeira semana. Uma parte do público até sabia da existência de planos funerários, pois já havia um na cidade. O problema era convencer as pessoas. Muitos confundiam com planos de saúde. A primeira venda ela não esquece:

Foi no Jardim Universo para um casal de idosos. Expliquei que complementaríamos o plano de saúde deles com nosso plano funerário e que teriam desconto em consultas médicas. A gente apresentava uma lista em papel sulfite com os nomes dos médicos conveniados, como os doutores Ivan Murad e Paulo Soni, entre outros.¹¹¹

Segundo Cleuza, o que ajudou nas vendas foram os depoimentos do comunicador Pinga Fogo. E também a persistência das equipes. “Depois do expediente tinha o ‘último fôlego’. A gente saía de noite para vender na porta de hotel, em carrinhos de cachorro-quente e em velórios realizados em residências, quando até café nós fazíamos”, lembra, sorrindo.

Em 2000, Cleuza foi trabalhar na recepção da clínica da rua Santos Dumont. Dali, foi convidada para atuar no plantão de recepcionista na funerária. Em princípio, não aceitou. “Eu tinha medo de defunto e não quis ir. Minhas colegas me incentivaram e aceitei. Os plantões eram de 24 horas e, às vezes, eu nem ia ao banheiro porque tinha medo de passar em frente às capelas”, revela.



111 Entrevista de Cleuza Esteves da Silva concedida a Miguel Fernando em 5 de abril de 2024.



Ela venceu seus receios de uma forma inusitada. Aprendeu uma crença popular que ensina: “Quem beijar o pé de um defunto perde o medo da morte”. Quando uma tia faleceu em Ourizona (PR), ela não pensou duas vezes. Foi ao velório e beijou o pé da tia. “O meu medo passou e depois disso até dormi ao lado de defunto. Foi num dia de madrugada em que estava cansada e não havia ninguém na sala de velórios”, conta.

Em 2004, Cleuza foi para a Floriprev e permaneceu até 2007. De lá, foi promovida a encarregada de setor na capela do Jardim Alvorada, onde ficou por 14 anos. “Fomos bem-recebidos pela população do bairro. A capela se tornou a preferência das pessoas porque é mais perto e possibilita que os amigos próximos e vizinhos também participem dos velórios”, avalia.

Cleuza se aposentou em 2020 e passou a trabalhar na capela do Cemitério Parque, onde está até hoje. Em relação ao Prever, ela fala que só tem a agradecer. “Foi aqui que consegui ter minha casa própria e meu carro, além de ter condições de cuidar da minha mãe de 83 anos. Tudo isso graças ao meu trabalho”, resume.

Domingos Manoel Gonçalves Neto

Domingos Gonçalves Neto começou a trabalhar no Prever em 2002, quando já era amigo pessoal de Reginaldo Czezacki. As duas famílias mantinham relacionamento estreito e partilhavam um grupo de reflexão na Catedral Basílica Menor Nossa Senhora da Glória, em Maringá. Após sair do seu emprego em uma multinacional, Domingos recebeu do amigo o convite para trabalhar em suas empresas.

Domingos passou a fazer a gestão dos negócios do Prever. Como curiosidade, ele conta que no seu primeiro dia, Reginaldo o levou para conhecer todos os setores da empresa. “Passamos pelo laboratório de tanatopraxia e um corpo estava em preparação. Acredito que era um teste de ingresso que ele repetia com novos funcionários. Quem corria dali, não era contratado”, conta, aos risos.



Durante mais de quinze anos, Domingos contribuiu com a gestão dos negócios em Maringá e é um dos responsáveis pela organização e crescimento das empresas do grupo. Há cerca de cinco anos, assumiu a Gerência Geral das unidades de Santa Catarina. Se mudou com a esposa para Joinville, mais perto da praia e próximo de sua filha e dos netos, que já moravam na cidade.

Apesar da distância física, o paulistano se considera maringaense, cidade que aprendeu a amar desde que chegou ao Paraná há 35 anos. Ele se recorda que sua mudança aconteceu logo depois que o Prever passou a deter 100% das operações em Santa Catarina.

Domingos não vê diferenças na gestão dos negócios entre o Paraná e Santa Catarina. “Nós somos um espelho do Paraná. Todas as rotinas e processos que implantamos lá têm que ser espelhados aqui. A estratégia e os produtos são os mesmos e o mercado precisa de tudo o que oferecemos”, explica.

Há mais de vinte anos no grupo Prever, Domingos aprendeu que cabe aos executivos buscar os objetivos que são colocados pela diretoria. “Nestas duas décadas, o grupo criou muitas metas. Até algumas que nós não pensávamos que fossem alcançáveis nós alcançamos”. Para ele, Reginaldo Czezacki é o maior responsável pelo crescimento dos negócios.

Quem o vê hoje, não imagina os problemas que ele viveu. Mas, mesmo com dificuldades enormes, os funcionários sempre foram prioridade, seja ajudando ou pagando os salários de forma correta. Isso gera uma grande confiança da equipe. Além disso, ele tem um espírito de agradecimento muito grande por quem está ao seu lado.¹¹²

Sobre ações sociais, Domingos conta que o Prever apoia muitos projetos de forma anônima e que Reginaldo Czezacki se envolve pessoalmente em alguns deles. “Ele diz que dar dinheiro é fácil, mas que o maior benefício é quando a pessoa trabalha diretamente na solução dos problemas sociais”, explica.

Voltando ao lado empresarial do amigo, o executivo ressalta que é preciso ser dinâmico para seguir o líder. “O Reginaldo dorme com uma ideia e acorda com outra e nós temos que ter o dinamismo para acompanhar as ideias e implantar o que ele imagina. E esta é a principal razão do crescimento do grupo”.

112 Entrevista de Domingos Manoel Gonçalves Neto concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.



Dorival Elinio Baldo

O analista de Sistemas e programador sênior do Grupo Angelus, Dorival Elinio Baldo, entrou no grupo em 2003. Mas, cinco anos antes, ele já atendia Reginaldo Czezacki por meio de uma empresa de prestação de serviços de São José do Rio Preto (SP).

“Quando fui convidado para me mudar para Maringá, eu já passava duas semanas por mês aqui na cidade devido à necessidade de implantação de softwares”, explica Dorival. Ele participou de toda implantação inicial do sistema do grupo em uma época bem diferente da atual:



Naqueles tempos, a internet era discada, ou seja, o tráfego de dados era feito por meio de linha telefônica. O Prever era somente em Maringá. Quando o Reginaldo abriu a primeira filial na região, a informação ia e vinha através de disquetes. Era tudo muito diferente. O sistema operacional utilizado era totalmente em MS-DOS. Com o tempo, houve a migração para Windows.¹¹³

As inovações foram sempre pensadas no crescimento da empresa e de acordo com as ideias de Reginaldo Czezacki. “Ele chegava pela manhã dizendo que não havia dormido e que tinha decidido abrir uma nova filial. Pedia para prepararmos o sistema porque em duas semanas tudo tinha que estar funcionando”, destaca.

Dorival fazia, sozinho, toda a parte de desenvolvimento e suporte ao usuário. Ele juntava as ideias do patrão com as necessidades dos colaboradores na ponta para fazer as adequações necessárias no sistema. A empresa cresceu e, com a reestruturação iniciada em 2018, perdeu o contato direto com Reginaldo.

Por um lado, a reestruturação implicou em perda de autonomia e liberdade. Por outro, houve maior organização e nova divisão de cargos. A estrutura foi montada pensando no futuro, em uma empresa bem maior.¹¹⁴

113 Entrevista de Dorival Elinio Baldo concedida a Miguel Fernando em 10 de abril de 2024.

114 Ibidem.

Dorival Baldo trabalha no Prever Angelus de Joinville. Foi lá que ele passou pela pandemia de covid-19. Apesar do momento difícil, do ponto de vista do trabalho, diz que aquela fase não exigiu demandas diferenciadas, já que o sistema da empresa estava bem maduro e projetado, inclusive para o trabalho remoto.

Sobre o futuro, ele afirma que, com a diversidade de sistemas, integrações bancárias, Pix, QR Code e bancos tentando agilizar serviços, o planejamento é que o Prever trabalhe com APIs (interface de programação de aplicações). “Vamos mesclar nosso sistema com as funcionalidades dos bancos, com CRM (*Customer Relationship Management*), com serviços digitais para vendas de internet, etc. A ideia é automatizar cada vez mais os serviços”, esclarece.

Para ele, toda a evolução da empresa se deve à perseverança de Reginaldo Czezacki. “É uma pessoa que não tem descanso. Está sempre correndo para melhorar e atender os associados”. Assim como o empresário, Dorival garante que, vinte anos depois, continua com a determinação do início. “Acordo com a mesma vontade de prestar serviços. O grupo representa tudo para mim. Gosto muito da empresa, que é humana e onde fiz grandes amizades no decorrer da minha caminhada.”

Edilson Carlos Lanzoni

O gestor de Novos Negócios e Expansão e analista de Novos Mercados Edilson Carlos Lanzoni é o mais antigo funcionário do grupo. Órfão de pai e mãe, desde os 15 anos ele trabalhava nas funerárias dos Monteschio, compradas por Reginaldo Czezacki em 1991. E morava nos fundos de uma das empresas:

Com o falecimento dos meus pais, o Álvaro Monteschio me aceitou para trabalhar lavando os carros. Em janeiro de 1990, comecei a ajudar na busca dos corpos e na funerária em geral, cortando flores e limpando caixões. Fui pegando gosto, tanto que eu queria passar o dia no emprego e o Dr. Álvaro me mandava dar prioridade aos estudos. Depois, passei a ajudante geral e a trabalhar dia e noite. No final de 1990, fui morar nos fundos da funerária da rua Santos Dumont.¹¹⁵



115 Entrevista de Edilson Carlos Lanzoni concedida a Miguel Fernando em 10 de abril de 2024.



Reginaldo Czezacki comprou as funerárias Magnus e Maringá, e manteve Edilson. “Brinco que ele me escolheu porque eu era a opção mais barata”, fala com irreverência. O escritório da nova empresa passou a ser uma residência alugada na avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, próximo ao antigo Frigorífico Central. “Ficamos até mais ou menos 1996 naquele endereço”, frisa Edilson.

O então jovem lembra que Reginaldo sempre foi muito visionário, mas, dadas as circunstâncias, considerava o patrão “meio louco”. As funerárias tinham muitas dívidas para pagar. “Ele trabalhou uns cinco ou seis anos pagando conta e com muitas dificuldades. E mesmo assim, sempre dizia que queria construir capelas e estruturar um plano funerário.”

Segundo Edilson, Reginaldo não se conformava com a baixa qualidade dos serviços funerários e queria fazer diferente. Por volta de 1996, o empresário comprou o primeiro terreno em frente ao cemitério e depois iniciou a construção do moderno Centro Funerário. “Ele citava que sem crédito a gente não chega a lugar nenhum e que precisaria buscar parceria para crescer.”

Todos os corpos iam para a capela municipal, onde havia quatro salas bastante simples para velório. Até que, finalmente, Reginaldo, ao lado dos sócios, concretizou o sonho de finalizar o Centro Funerário. “Nosso diferencial eram as capelas, inovadoras para a época, inauguradas em 1998.” O local, climatizado, mais amplo para se velar, conquistou os maringaenses.

Além da construção das capelas, Edilson comenta que outra novidade apresentada pelo Prever foi a tanatopraxia. “O Reginaldo foi da primeira turma que se formou em Campinas (SP). A técnica era uma grande inovação, tanto que ele fazia serviços para terceiros [...]. Tínhamos o primeiro laboratório do interior do Paraná”, lembra.

Na época, Edilson Lanzoni já atuava como agente funerário e aprendeu a tanatopraxia com o patrão. “Eu sempre gostei muito de estar com a mão na massa e, com a técnica, começamos a deixar os corpos com aparência melhor. Podia velar uma semana se fosse o caso”. Com o tempo, o próprio Edilson ensinou e ajudou na preparação de outros agentes:

Sempre digo que eles estão lidando com pessoas em um dos piores momentos da vida delas: a separação definitiva de um ente querido. Tudo que eles fizerem estará na memória. Por isso, é preciso colocar-se na posição da pessoa e fazer com carinho. Se errar não tem como consertar.¹¹⁶

Em 2000, quando o Grupo Prever começou o processo de expansão para outras cidades, Edilson Lanzoni passou a ser chefe de Plantão e começou a se qualificar para atuar em funções administrativas. Em 2003, foi para Arapongas e, em 2007, para Joinville, onde estruturou as unidades locais. Entre 2010 e 2021, em Maringá, trabalhou na Gerência Geral das funerárias e supervisionava 18 gerências com 220 colaboradores.

116 Entrevista de Edilson Carlos Lanzoni concedida a Miguel Fernando em 10 de abril de 2024.

Meu trabalho nas outras cidades era implantar o que tinha dado certo em Maringá. Mudamos a forma de preparar corpo, os velórios, os veículos. O agente funerário chegava de terno, gravata, carro novo e apropriado. Era uma reformulação total. As pessoas viam as diferenças e queriam o Prever. E também implantávamos a venda de planos.¹¹⁷

Em 2021, em plena pandemia, Edilson recebeu o desafio de comandar o setor de Novos Negócios e Expansão, onde faz estudos de mercado e prospecta regiões para abrir unidades. “A partir daí, não deu mais para conciliar outras atividades com a parte funerária, que é o que mais gosto de fazer”.

Certamente, Edilson não imaginava que a empresa chegaria no estágio atual. Afinal, lá no início dos anos 1990, quando via Reginaldo pagando contas, sem dinheiro e ainda sonhando, pensava “esse cara é louco”. Um visionário que ele sempre considerou como um pai. “São mais de trinta anos de caminhada. Ele me ajudou bastante. Passamos dificuldades e crescemos juntos”, sintetiza.

Georgina Aparecida Oliveira

Dia 13 de abril de 1999. Georgina Oliveira estava realizando um treinamento para entrar em um novo emprego. Passou no centro de Maringá e viu uma fila enorme. Eram os candidatos a uma vaga no Prever. Por curiosidade, entrou na fila para ver do que se tratava. Ela gostou da oportunidade, passou no processo de seleção e, em 2024, completou 25 anos de empresa.

“Hoje sei que minha entrada no Prever era um propósito de Deus. Eu nem sabia que tinha potencial para ser vendedora”, enfatiza Georgina. Um dos seus aprendizados é que, em todos os momentos, todas as pessoas comercializam alguma coisa. “Todo mundo, até um zelador, é vendedor. É uma função que gosto muito.”



117 Entrevista de Edilson Carlos Lanzoni concedida a Miguel Fernando em 10 de abril de 2024.



Contratada para vender “de porta em porta”, ela começou a trabalhar na avenida Cerro Azul. Com a camiseta amarela e um folder azul na mão, passava nas casas oferecendo o plano funeral e descontos na área médica. “Fechei o primeiro contrato no terceiro dia. Depois disso, as vendas decolaram”, revela.

E como decolaram. Georgina se tornou uma excelente vendedora e batia metas constantemente. Movida por desafios, ela chegou a criar um objetivo próprio: fechar 150 contratos em um mês. “Nos primeiros 30 dias fechei 120. No segundo mês, atingi minha meta pessoal”, conta.

Depois de mais de dez anos trabalhando na rua, Georgina passou a atuar como plantonista no escritório do Prever. Houve uma pequena janela de nove meses em que ficou dentro da funerária, também na área de vendas e auxiliando no apoio às famílias. Depois voltou para o escritório, onde está até hoje.

Além da satisfação pelas vendas em si, Georgina diz que o momento mais gratificante é quando um associado agradece pela existência dos planos e pela qualidade dos serviços:

Recentemente, uma associada veio me agradecer por eu tê-la convencido a fazer o plano. Por duas razões. Primeiro, porque quatro meses depois de assinar o contrato, ela perdeu o marido. Disse que se não fosse o Prever, não teria condições de dar um velório digno para ele. E também porque ficou “maravilhada” com o atendimento porque foi um momento difícil e ela tinha pessoas para ampará-la. Falou que iria orar por mim e me indicar para amigos e familiares.¹¹⁸

O “boca a boca” e as indicações dos associados são os canais para que Georgina consiga fazer contato com o público para vender os planos. “Converso com as pessoas que vão ao escritório para pagar mensalidades e pergunto se têm amigos ou parentes para indicar”. De acordo com ela, as vendas a distância aumentaram durante a pandemia de covid-19.

“Houve grandes dificuldades porque as pessoas tinham medo dos contatos pessoais. O que nos salvou foram as vendas a distância”, garante. Ela ressalta: “os jovens preferem conversar *on-line* e os mais velhos gostam que eu vá até a residência para explicar e fechar o contrato”.

Sobre estar há praticamente 25 anos na empresa, Georgina brinca que foi namoro, noivado e casamento. “A empresa é uma família. Aqui a gente se sente aconchegado, é onde construí uma história, com muitas amizades.”

118 Entrevista de Georgina Aparecida Oliveira concedida a Miguel Fernando em 5 de abril de 2024.

Horácio Antônio da Silva Neto

Horácio da Silva Neto chegou a Maringá, procedente de Guaporé (RS), em 1998. Trabalhou com vistoria de veículos segurados, mas logo surgiu a oportunidade de se candidatar a uma vaga de agente funerário no Prever. Depois da entrevista, no mesmo dia, recebeu um telefonema. Ele deveria começar no plantão daquela noite, entre 19hs e 7hs da manhã.

Seu primeiro dia foi em 10 de novembro daquele ano, um mês após a inauguração do Centro Funerário. Do início, ele recorda que estava acompanhando a preparação de um corpo ao lado de Reginaldo Czezacki, que ficou preocupado com sua reação. “Ele me perguntou se eu estava passando mal. Garanti que estava bem”, lembra.

Horácio se adaptou bem à função. Depois de cinco anos no cargo, recebeu proposta para se mudar para Umuarama. “Os velórios lá eram nas residências, tanto que na capela municipal só havia duas salas para velar os corpos”. Em 2008, outra mudança, desta vez para gerenciar a unidade de Nova Esperança.

Entre as muitas histórias que colecionou em sua trajetória profissional, Horácio lembra o dia em que foi montar um velório em uma residência. “A sala onde iam velar ficava no segundo andar e a escada para subir era estreita. O pior é que era um corpo bastante pesado. Tivemos uma dificuldade enorme para subir e depois descer a urna.”

Ele passou também pela pandemia. “Foi triste, faleciam pessoas novas, saudáveis. As famílias queriam velar os corpos, mas a legislação não permitia. Internamente, também houve muita preocupação por parte dos funcionários. Tomamos todos os cuidados e conseguimos passar aquela fase.”

Horácio recorda que, no início do Prever, o próprio Reginaldo Czezacki realizava o preparo dos corpos. “Acompanhei o crescimento dele e dos negócios. Ele teve muito sucesso em suas ideias”. Acrescenta que sua própria trajetória está entrelaçada com a da empresa. “Eu tinha apenas 21 anos quando entrei no grupo. Formei família e fico feliz de fazer parte desta história de sucesso.”

Sobre o futuro, para ele o Grupo Angelus possui uma equipe estratégica de alto nível, preparada para ampliar e manter o crescimento cada vez mais contínuo dos negócios. “E espero fazer parte desta nova caminhada”, conclui.





Janaina Zefa Ferreira

Quando Janaina Zefa Ferreira viu o anúncio de vagas abertas no Prever, em 2003, ela quis se candidatar e questionou a mãe: “será que eu consigo?”. Seu medo era não passar no teste. Mas, o “não” a jovem já tinha. Levou seu currículo na unidade da avenida Paraná. Para sua surpresa, foi convidada para uma conversa. Passou e desde então atua na área de vendas do grupo.

Os medos de Janaina eram típicos de uma jovem que acabara de sair do Ensino Médio e buscava o primeiro emprego. Sabia o básico de informática e só. E também era tímida, o que dificultava sua comunicação. “Hoje, sou muito grata à empresa por ter me dado a oportunidade, mesmo sem que eu tivesse experiência”, comenta, com simplicidade e brilho nos olhos.

Seu primeiro dia como promotora de vendas foi em 17 de janeiro de 2003. Após um rápido treinamento interno, acompanhou uma consultora no “bate-palma” na cidade de Alto Paraná (PR). Foi observando e aprendendo como abordar o público e como eram os processos de convencimento. Até que chegou a hora de sair sozinha.

Eu estava em Marialva. Na rua, pensei: “meu Deus, tô sozinha. Será que vou me sair bem?”. Fiquei com as pernas bambas. Tinha medo de falar errado, de não saber responder as perguntas do potencial associado, de não ser educada o suficiente. Confesso que gaguejei. Era um casal de idosos. Eles perceberam meu nervosismo e me ajudaram, me deixando mais confortável. Me sai bem e consegui fechar o contrato.¹¹⁹

Janaina conta que os três primeiros meses foram complicados. Mas depois conseguiu se firmar e, em 2024, completou 21 anos de casa, um ano e meio dos quais batendo de porta em porta. Depois, agarrou a oportunidade para atuar no Plantão de Vendas da Cliniprev, onde permaneceu por mais dois anos. Foi para o escritório da avenida Cidade de Leiria e, desde 2008, está no Jardim Alvorada.



119 Entrevista de Janaina Zefa Ferreira concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.

Quando o diretor Domingos Manoel propôs que Janaina fosse transferida para o bairro, ela teve receio, pois se acostumara com as vendas e, para mudar, teria que aprender a trabalhar no atendimento aos associados. Mas ela gosta de enfrentar os desafios. Aceitou, passou por um treinamento e venceu.

Janaina foi bem-recebida pelos associados do Jardim Alvorada. “Eles nos acolhem e nós os acolhemos, fazemos amizade. Muitos vêm aqui para pagar a mensalidade ou só por passar mesmo”, diz. A menina recatada de antes sabe que o diálogo é fundamental para o estabelecimento de uma comunicação eficaz.

Quando recebeu o bóton comemorativo ao completar dez anos de empresa, ela fez questão de conversar com Reginaldo Czezacki:

Precisava agradecer pela confiança dele e da empresa no nosso trabalho. Quando bati na porta do Prever, eu precisava sair da caixinha e conseguir meu primeiro emprego. Era muito tímida, não tinha contato com pessoas. Aqui foi uma escola, aprendi a me comportar de maneira melhor, a conversar e a atender o público.¹²⁰

João Carlos Riato

João Carlos Riato trabalhava com vendas de livros da Enciclopédia Barsa, viajava muito e queria ter uma vida mais tranquila e mais perto da família. Ele morava no mesmo condomínio residencial que dois funcionários do Prever e um deles avisou que a empresa estava precisando de vendedores.

Como viajava muito, João Carlos não conhecia o Prever. Ele fez a entrevista e passou. “Quando me disseram qual era o negócio da empresa, fiquei assustado. Vender velórios e urnas era diferente de vender livros. Mas eu tinha três filhos pequenos e queria ficar mais perto deles. Isso me motivou a aceitar o desafio”, aponta.



120 Entrevista de Janaina Zefa Ferreira concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



O ano era 2002. João Carlos disse que vender ele já sabia. E provou isso logo na primeira semana, quando alcançou excelentes resultados nas suas visitas porta a porta. A primeira venda ele nunca esquece:

Nas primeiras visitas, tinha gente que comentava que se fizesse o plano iria morrer logo. Uma senhora me disse isso. Eu respondi a ela com uma pergunta: “o plano existe há três anos. Quer dizer que antes ninguém morria?”. Ela acabou se tornando uma associada. Me ajudou muito a vencer esta primeira dificuldade.¹²¹

João Carlos ficou três meses vendendo na rua. Reginaldo Czezacki criara a figura do líder, um funcionário que ajudava o supervisor e, apesar de ser novo na empresa, João foi escolhido para a função. Se deu tão bem que, em mais três meses, foi promovido a supervisor em Arapongas.

Na “cidade dos pássaros”, as coisas não eram fáceis, devido a um concorrente tradicional. Mas, por meio de parcerias e muito trabalho, as vendas do Prever decolaram. E ele ficou lá por cerca de sete anos. Depois, vieram temporadas em Apucarana, Mandaguari, Jandaia do Sul, Rolândia, Cambé e Pato Branco, todas no Paraná.

João Carlos tinha contato constante com Reginaldo. O empresário fazia reunião uma vez por mês com supervisores e coordenadores e também realizava visitas periódicas às filiais. “Ele traçava e nos apresentava as metas e falava dos objetivos da empresa. A gente acompanhava”, destaca.

João Carlos voltou a Maringá como supervisor de vendas. Em vinte anos de empresa, garante que não houve grandes dificuldades para o seu setor. Menos, claro, durante a pandemia de covid-19. Mas até mesmo dessa fase terrível da história da humanidade é possível tirar lições. “Nós estávamos acomodados no porta a porta. A pandemia foi uma lição e mostrou que *on-line* a gente também consegue mostrar os produtos e serviços e fazer as vendas.”

Sobre o futuro, o supervisor tem uma visão otimista: “as vendas dos planos nunca vão acabar, pois eles são serviços essenciais que a empresa disponibiliza”. Quanto ao Prever, ele novamente cita os ensinamentos que recebeu. “Aqui, aprendi a segurar as pontas e a falar na hora certa. Com meu trabalho, sustentei a família e formei meus três filhos no Ensino Superior”.

121 Entrevista de João Carlos Riato concedida a Miguel Fernando em 5 de abril de 2024.

João José Oliveira, o “Boris”

João José Oliveira, conhecido como “Boris”, é um exemplo de como as pessoas podem se reinventar e devem estar preparadas para aproveitar as oportunidades. Quanto ao apelido, ele explica que o ganhou pela semelhança física com o jornalista Boris Casoy. O executivo entrou no Prever aos 50 anos como vendedor. Passou por várias funções e, hoje, aos 70 anos de idade, é assessor de Legalizações.



Companhia Atlantic de Petróleo. Esta foi a casa de João José até que ele desse uma guinada em sua vida. Sua história recomeça em 2005, depois que saiu da empresa e cursou ciências contábeis na Universidade Estadual de Maringá. Boris passou por uma seleção para contratação de trinta vendedores para Joinville, em Santa Catarina. Porém, seus planos não incluíam o Prever por muito tempo:

Na verdade, ao me candidatar à vaga, eu quis dar o pulo do gato. Eu estava com dificuldade de arrumar emprego em Maringá, já tinha morado em Itajaí por dois anos e conhecia Joinville, que era uma cidade com muitas oportunidades. Minha ideia era trabalhar no Prever e distribuir currículos nas indústrias até conseguir uma vaga em algum departamento de contabilidade.¹²²

Até então, Boris nunca havia vendido nada na vida. Ele até pensou que não fosse passar na seleção do Prever. Afinal, eram mais de trezentos candidatos. “Nos treinamentos, tinha gente que vendia a mãe, a sogra, o papagaio. E eu, nada”, conta rindo. A maior surpresa veio quando descobriu seu grande poder de persuasão ao superar a meta de dez contratos vendidos por mês para permanecer no emprego.

Fui campeão de vendas entre os novatos no primeiro mês e, no segundo, fui campeão entre todos os funcionários. Aí gerou um reboliço na empresa porque os supervisores começaram a cobrar os mais antigos. Afinal, um novato conseguia vender mais que eles. Em resumo, durante vários anos ganhei todos os prêmios de venda possíveis entre os três estados do Sul.¹²³

122 Entrevista de João José Oliveira concedida a Miguel Fernando em 29 de março de 2024.

123 Ibidem.



Junto ao plano funerário, o Prever disponibilizava assistência familiar. “Nós deixávamos claro que era um plano funeral que dava direito a consulta, exame de laboratório, ambulância não emergencial, farmácia com preços mais em conta e, se precisasse de material ortopédico, a empresa disponibilizaria gratuitamente”, contextualiza.

Boris relata que, depois de alguns anos como vendedor, o Prever descobriu outros de seus dons e, ao ampliar os negócios em Santa Catarina, o promoveu a agente social. Quando falecia um associado, ele ligava para a família e explicava todos os direitos adquiridos com o plano.

A estratégia era necessária, já que havia um rodízio entre as funerárias e, se o plantão não era do Prever, o serviço era direcionado para um concorrente. Mas, se esse concorrente não fizesse um bom trabalho, o associado poderia ficar contrariado com o plano. Muitas vezes, Boris convencia a família a optar pelo Prever.

Ele ficou três anos como agente social. Até o dia em que Reginaldo Czezacki o chamou para gerenciar as obras e o futuro crematório de Joinville. Em Santa Catarina, ele presenciou toda a luta da empresa para erguer o empreendimento. Boris diz que admira a visão do empresário. “Há treze anos, olhando para uma área do grupo, ele me disse que o grupo construiria as capelas mortuárias e o cemitério vertical. As capelas já estão prontas e o cemitério sairá em breve”, comenta.

Por volta de 2014, Reginaldo Czezacki convidou Boris a voltar para Maringá. Foram cinco convites. No quinto, o executivo teve que esquecer que morava ao lado da praia e aceitar. Provisoriamente, assumiu como gerente das filiais. Depois de seis meses, passou a gerente de obras e manutenção.

Aí o bicho pegou. Eu não tinha experiência, mas o Reginaldo tem faro e consegue vislumbrar o talento das pessoas. Passei a comandar uma equipe de vinte funcionários que atendia todas as demandas do norte e noroeste do Paraná. Participei da construção da capela de Paranaíba, do complexo de Arapongas, da capela de Cambé, da reforma da capela municipal e do início da capela central de Maringá.¹²⁴

Era muito trabalho. Boris recebia pedidos de todos os lados e não tinha tempo para colocar em prática suas ideias. A solução chegou com a reestruturação da empresa. “Vieram os gestores com nova mentalidade. Me ouviram e decidiram dividir o departamento em dois, um de obras e outro de manutenção. Depois da organização, tudo entrou nos eixos.”

E foi aí que veio a atual função que Boris exerce, assessor de Legalizações. Ele não conhecia muito da área então, fez cursos e treinamentos. “Hoje controlo todos os imóveis da empresa. A diretoria vai negociar uma área nova, define o preço e me passa para que eu faça todo o processo”, explica.

124 Entrevista de João José Oliveira concedida a Miguel Fernando em 29 de março de 2024.

Para o executivo, o Prever realizou uma ação de “inclusão social” ao contratá-lo aos 50 anos. Depois de duas décadas, Boris diz que “enquanto for útil”, vai continuar vestindo a camisa da empresa e acrescenta que aprendeu muito com Reginaldo Czezacki, principalmente porque o empresário sabe projetar o futuro e valorizar o caráter profissional de seus colaboradores.

José Carlos Valêncio

Quando o Prever decidiu construir a estrutura da Cliniprev na rua Primo Monteschio, chamou o engenheiro Heurico Tomita para desenhar o projeto estrutural. Tomita indicou o colega José Carlos Valêncio, conhecido também por Cuca, para elaborar o projeto arquitetônico. Contratado desde então, Cuca tornou-se responsável por praticamente todas as obras do grupo.

José Carlos Valêncio se especializou em obras na área de saúde em 1990. Desde clínicas médicas até laboratórios e hospitais. Após passar a atender o Prever, seu escritório de engenharia também se especializou em obras do segmento funerário — cemitérios parque, cemitérios verticais, crematórios e salas velatórias.

Sobre seu primeiro atendimento do Prever, Valêncio se lembra que a área era “uma chácara cheia de mato”. No local, foram construídas as clínicas médicas, odontológicas, de fisioterapia e sala de radiografia. Nascia ali uma grande afinidade técnica e amizade entre o engenheiro e Reginaldo Czezacki.

Muitas vezes, os dois viajam juntos para analisar as construções. Segundo Valêncio, Reginaldo gosta muito de ver o projeto antes e de acompanhar a estrutura sendo erguida e finalizada. “Se pudesse ficar só na obra, ele ficava”, reforça. Depois da Cliniprev, o engenheiro projetou a ampliação das capelas em Maringá.

O primeiro projeto de capela que Valêncio idealizou desde o início foi o do Prever de Campo Mourão. Depois, veio o projeto das obras do cemitério vertical de Maringá. Ele admite que não tinha conhecimento técnico desse tipo de construção.





Na época, visitei uma obra similar em Presidente Prudente para conhecer e depois me especializei. Fui aprendendo sobre o segmento conforme o cliente precisava. Nosso escritório é muito eclético, são quatro arquitetos e dois engenheiros.¹²⁵

No Prever, projetos do mesmo serviço têm suas peculiaridades determinadas pelo tipo de área disponível, como no caso das salas de cerimonial dos crematórios. “Em Maringá havia um desnível no terreno, então a urna desce. Em Porto Alegre, são oito andares, e a urna sobe. Em Joinville, uma porta se abre, a urna é puxada e as portas se fecham”, explica Valêncio.

O engenheiro realiza obras para o todo o grupo, no Paraná, em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. E enfrentou adversidades, como em Joinville. O Prever comprou uma área onde havia algumas árvores. A equipe tirou a licença ambiental para limpar o terreno, mas a população não deixou. “Até hoje a área está parada. Não pudemos fazer nada”, destacou o engenheiro.

Segundo Valêncio, Reginaldo não é de ficar se lamentando. “Fechamos o terreno e, virando uma esquina, havia uma placa de vende-se.” O grupo comprou a área e montou o escritório central do Prever de Joinville e o laboratório de tanatopraxia. Depois, adquiriu um terreno no Parque Industrial, perto do aeroporto, para fazer o crematório. Valêncio relata mais problemas:

Moradores da região não queriam a obra porque achavam que ia sair fumaça e poluir suas casas. Mas existe uma legislação rígida, os estudos são rigorosos e a tecnologia é fantástica. Qualquer sinal de que pode sair alguma fagulha pela chaminé, o equipamento para automaticamente.¹²⁶

O engenheiro recorda que, em Arapongas, uma vizinha das capelas foi contra a obra. “Hoje ela é nossa amiga”. De acordo com Cuca, em todos os locais, após a construção dos equipamentos do Prever, há a valorização do entorno. “Arquitetonicamente, os prédios são modernos e arrojados. Inauguramos Jandaia do Sul recentemente e posso garantir que é a obra mais bonita da cidade”, exemplifica.

Valêncio reitera que o grupo preza pela qualidade, utilizando materiais de primeira, como granito e equipamentos modernos com portas automáticas. “A obra valoriza quem está do lado. Depois de algum tempo, o Prever tem dificuldade de ampliar a construção porque o metro quadrado da região fica mais caro.”

Diante do dinamismo das equipes de expansão do Prever, há casos em que o engenheiro tem que ser criativo e lutar contra o tempo.

125 Entrevista de José Carlos Valêncio concedida a Miguel Fernando em 20 de abril de 2024.

126 Ibidem.

Durante a pandemia, o grupo venceu uma licitação em Jaraguá do Sul. O contrato previa sessenta dias para ter uma estrutura funerária própria, com capela. A solução foi pegar o prédio de dois pavimentos de uma antiga clínica médica, desmontar inteirinha e adaptar o espaço para salas de velório. Entregamos no prazo.¹²⁷

Outro desafio aconteceu em Umuarama, onde o grupo tem o plano, mas não tinha capelas. “Um dia, o município decidiu reformar a capela municipal e passamos a não ter local para realizar os velórios. Tivemos que alugar uma residência e adequar rapidamente para atender os associados”, ressalta.

Conforme José Carlos Valêncio, esse atendimento aos associados, com respeito, qualidade e conforto, é uma premissa que Reginaldo Czezacki leva muito a sério. “É um empreendedor que tem a cabeça a mil, que pensa muito lá na frente”, reflete.

José Nilson Gomes Silva

José Gomes Silva era encarregado de corte e dobra e avaliador de 5S em uma grande indústria da região de Maringá. Em 2004, após uma crise na empresa, recebeu convite para entrar no Prever. Começou em setembro daquele ano como agente funerário. “Não imaginei que um dia iria trabalhar neste segmento. Mas, depois de 20 anos, posso garantir que a gente pega amor pelo que faz”, aponta.

E o início não foi fácil. José Nilson pegou a fase em que o então gerente, José Luiz Czezacki, pedia que todos os novos funcionários passassem uma semana de plantão no Prever. De acordo com o agente, a iniciativa se justificava. “Tinha gente que entrava às 7 horas da noite e antes das 11 horas dizia que precisava tomar água, saía e não voltava nunca mais.”

O próprio José Nilson quase foi embora. “No começo, achei que não era para mim. Mas fui ficando, me acostumando. E vi que era uma empresa privilegiada. Por isso, estou até hoje.” Naquela semana, as provas foram muitas. “A gente preparava um corpo e ia dormir. De madrugada chegava outro corpo. Não tinha sossego.”



127 Entrevista de José Carlos Valêncio concedida a Miguel Fernando em 20 de abril de 2024.



Sobre o gerente José Luiz Czezacki, ele só tem elogios. “Se o Zé Luiz treinasse um funcionário novo, este não reprovava. E ele era muito bom com a turma. Sexta-feira sempre tinha churrasco. No sábado de manhã era pastel na feira. Se alguém precisasse, ele ajudava”, explica.

Após passar no teste da “semana de plantão”, José Nilson trabalhou três anos em Maringá. Como se destacou no emprego, em 2006, foi enviado para Campinas e fez o curso de tanatopraxia. No ano seguinte foi promovido a gerente da unidade de Sarandi, cidade onde se tornou o “Didi do Prever”.

Sarandi foi a segunda filial que o Grupo Prever montou. A concorrência era forte e pegava 80% dos serviços na cidade. Eu e minha família trabalhamos duro. Se a gente estava em um churrasco no domingo e surgisse trabalho, nós íamos atender. Mostramos nossa qualidade e, com dois anos, passamos a liderar o mercado.¹²⁸

Além do trabalho, a estrutura montada pelo Prever também contribuiu para o sucesso da empresa em Sarandi. “Apresentamos nossa capela moderna e confortável, mostramos que tínhamos laboratório de tanatopraxia, os melhores carros e um respeito muito grande pelas famílias”, relata.

Após cinco anos em Sarandi, José Nilson voltou para Maringá, dessa vez como gerente Líder de Laboratório. Com duas décadas no segmento, ele passou por muitas situações diferentes. “Um dia me ligaram avisando que um corpo que preparamos estava vazando. Corri até lá e era alarme falso. É que, por superstição, a família colocara uma bacia com água embaixo da urna.”

A maior satisfação de José Nilson é quando os associados dão um retorno elogiando seu trabalho. “Dar dignidade a um corpo e agradar aos familiares é muito gratificante”, enfatiza. Existem casos de uma mesma família em que ele participou de três e até quatro velórios nesses vinte anos.

Um fato curioso é que José Nilson não pode ver sangue de pessoas vivas. Ele desmaia. “Se não estiver gritando ‘ai, ai, ai, socorro’, pra mim está filé”, brinca. O agente ainda mora em Sarandi e garante que muitos associados antigos não vão na funerária quando precisam dos serviços do Prever. “Eles vão na minha casa”, diz com orgulho.

As maiores dificuldades ficaram para trás na vida de José Nilson. A maior delas foi quando teve que se ausentar por seis meses da empresa por problemas de saúde da esposa. “Seu Reginaldo me deu todo apoio”, recorda. Apoio que ele agradece de coração: “Devo tudo ao Prever, desde a compra da minha casa até o sustento da família.”

128 Entrevista de José Nilson Gomes Silva concedida a Miguel Fernando em 18 de abril de 2024.

Juliano Ávila de Souza

Juliano Ávila de Souza ingressou no setor de Digitalização de Contratos da área administrativa do Prever em julho de 2001 (hoje, setor de Cadastro). Chegou à empresa por meio do Sine (Sistema Nacional de Emprego). Depois de ser contratado, foi questionado por familiares se aquele era o emprego que queria; afinal, talvez tivesse que “lavar defuntos”.

A resposta de Juliano está no seu propósito de vida. Ele começou a trabalhar aos 14 anos em Rondônia. Foi cargo de confiança em uma Prefeitura. Passou em um concurso público. Mas percebeu que no emprego e na região onde morava não havia perspectivas de crescimento. O mercado de trabalho era restrito e ele foi tentar a sorte em locais onde tinha parentes.

Sua primeira parada foi no Vale do Paraíba, no interior paulista. Foram seis meses buscando uma oportunidade sem sucesso. Então, mirou Maringá, onde também tinha familiares. Não conhecia a cidade e se agarrou à primeira oportunidade que surgiu. “Se tiver que lavar defuntos, não tem problema. Preciso trabalhar”, respondia a quem perguntasse sobre o emprego.

Diante do desejo de crescer profissionalmente, Juliano se formou em ciências contábeis e, com os novos conhecimentos, foi transferido para o departamento de Contas a Pagar. Mudou novamente para o recém-implantado setor de Contabilidade, onde ficou cerca de seis meses aprendendo a nova função.

Em 2009, Juliano foi promovido a gerente administrativo e transferido para a Funerária Angelus, em Porto Alegre. Ele atua no Centro de Serviços Compartilhados (CSC), estrutura que realiza atividades administrativas e de **backoffice** do Grupo Prever Sul. As áreas são: Finanças, RH, Comunicação (SAC, Cadastro e Fidelização) e Tecnologia.

Com a reestruturação de 2018, o executivo permaneceu na função, mas passou a ser a ponte entre os diretores e as equipes de Porto Alegre e a Governança Corporativa da empresa. Juliano diz que “tomou gosto” pelo segmento depois que entrou no Prever:





É um tipo de trabalho que me faz bem porque, de certa forma, a gente cumpre um papel social, auxiliando a comunidade com os planos e com os serviços funerários. Isso nos motiva a trabalhar e a executar as atividades. Sabemos que há um propósito maior por trás dos negócios, que é atender a comunidade, com qualidade, de acordo com os produtos que a empresa oferece.¹²⁹

Juliano Peruzzo Ramos

“Quando o cavalo passar, tem que montar”. Esse é um ensinamento que Reginaldo Czezacki pratica e gosta de passar para os funcionários da empresa. Juliano Peruzzo Ramos comenta que, desde que entrou no grupo, em 19 de junho de 2004, já montou “três ou quatro vezes” nesse cavalo.

Ele começou na Farmaprev de Umuarama. Cobriu férias de colegas em várias unidades do Paraná e de Santa Catarina. Foi gerente em Joinville e gerente geral das farmácias do Paraná. Hoje é gestor do Inside Sales, setor de tele vendas do Plano Prever.



Juliano Ramos sente saudades dos tempos em que atuou no balcão da Farmácia Prever e do contato direto com o público. “É uma função em que a gente se envolve muito com os associados. Me recordo de uma senhorinha que me chamava de ‘meu querido’ e eu retribuía: ‘minha querida’. Ela sumiu, e ficamos sabendo que havia morrido”, lembra.

Graças à simpatia dos atendentes, em Umuarama a equipe ganhava frutas e legumes de produtores rurais. “Tivemos excelentes farmacêuticas que criavam vínculo com os associados. Por isso, eles queriam ser atendidos por elas e levavam mimos para agradá-las.”

Por ser a primeira do grupo, a farmácia de Umuarama era uma escola para funcionários novos de outras unidades. Como sempre foi curioso, e por gostar de aprender de tudo, Juliano Ramos era o instrutor. Graças ao seu envolvimento, em várias ocasiões cobriu férias de colegas em diversas cidades. Até que, em 2005, foi convidado para gerenciar a unidade de Joinville.

129 Entrevista de Juliano Ávila de Souza concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.

Minha namorada, Kelem Lourenço, tinha se formado em Farmácia e a proposta foi que ela fosse a farmacêutica lá em Joinville. Por isso, eu digo que a empresa nos casou. Foram mudanças nas nossas vidas pessoal e profissional. Em Santa Catarina, a cultura é diferente. [...] Em contrapartida, são muito fiéis.¹³⁰

Depois de um tempo, Juliano Ramos passou a gerenciar também a rotina operacional da Cliniprev de Joinville, que era ao lado da farmácia. Em 2008, ele e a esposa voltaram para o Paraná. Kelem Lourenço trabalhou como farmacêutica de uma unidade do grupo em Maringá e, depois, foi para a Cliniprev, onde ficou até 2023.

Juliano gerenciou as unidades de Maringá, Umuarama, Paranavaí, Nova Esperança, Cianorte, Campo Mourão, Marialva, Mandaguari, Jandaia do Sul, Arapongas e Apucarana, além de Joinville. Durante a pandemia, ficou em *home office* por oito meses. Mesmo assim, contraiu o vírus.

Entre as maiores dificuldades daquele período, estão os inúmeros decretos municipais que alteravam as regras de funcionamento das empresas, as normas e regulamentos da Vigilância Sanitária e os riscos para os trabalhadores. “Foi uma loucura. Nosso serviço era essencial e eu lembrava os colaboradores que era hora de mostrar para a comunidade que tínhamos que fazer a diferença”, ressalta.

Durante a pandemia, estava sendo realizada a transição das farmácias próprias para conveniadas. No período, Juliano atuou como gestor de Benefícios e Medicamentos. “Buscamos parceiros estratégicos e a grande preocupação do Reginaldo era manter o bom atendimento aos associados.”

Hoje, como gestor do Inside Sales do Prever, ele está em outra área, mas em atividades que domina.

Gosto de tratar com pessoas, de vendas e de sistemas. E temos ferramentas de CRM que proporcionam muitas opções para trabalhar com softwares. Além disso, a empresa investe sempre em treinamento e capacitação. Na reestruturação do grupo, aprendemos a empreender com gerenciamento de projetos, visão de negócio e busca pela inovação. Isso tudo soma em nossa vida e sou grato por fazer parte de um grupo que nos traz grandes aprendizados.¹³¹

130 Entrevista de Juliano Peruzzo Ramos concedida a Miguel Fernando em 3 de abril de 2024.

131 Ibidem.



Laudemir David Severiano

Laudemir Severiano (Liba) está no Prever desde novembro de 2002. Mas já tem trinta anos no segmento. Ele começou na Funerária Santa Lúcia, de Orides Bernardinelli, em Marialva, no ano de 1994. “Apesar de jovem e solteiro, eu estava apertado financeiramente e entrei na empresa apenas para dormir à noite. Não ia mexer com nada. Fui ajudando aqui e ali, gostei e acabei registrado.”

Depois de alguns anos, um colega de Liba foi contratado pelo Prever e o indicou. Mas o jovem não aceitou, pois estava bem na Santa Lúcia e gostava do patrão. Com o passar do tempo, ele foi observando o crescimento do Prever. Via notícias e propaganda na televisão. Até que decidiu mudar de ares.

Liba entrou no Prever como agente funerário. Logo notou uma grande diferença entre as duas empresas. Tanto nas instalações quanto na prática da tanatopraxia, que teve que aprender. “Em Marialva, nós só dávamos banho, fazíamos tamponamento e, às vezes, aplicávamos formol”, explica.

Liba passou a trabalhar com José Luiz Czezacki, e foi este quem o escalou como tanatopraxista nos plantões. O ex-chefe tinha um temperamento forte. “Brigava, xingava, mas era bom. Quando alguém batia de frente, ele pedia para a pessoa ir para casa, esfriar a cabeça e voltar no dia seguinte. Tinha um grande coração e ajudava quem precisasse dele.” Em 2003, José Luiz deixou Liba preocupado por algumas horas:

Um dia ele pediu que eu juntasse minhas coisas. Fiquei pensando: “O que é que eu fiz?”. Perguntei e ele não respondeu. Depois, pediu que eu entrasse no carro. Pegou a estrada e chegamos em Marialva, na funerária em que eu trabalhava. Aí, ele falou: “A partir de hoje estamos assumindo a empresa e você vai ser o nosso gerente”.¹³²



132 Entrevista de Laudemir David Severiano concedida a Miguel Fernando em 11 de abril de 2024.

Liba ficou feliz com a promoção. A funerária era pequena, mas o Grupo Prever tinha planos para a cidade e pediu que ele identificasse uma área onde pudesse construir capelas modernas. “Indiquei um terreno; a empresa comprou e iniciou a construção do prédio. Só não vi a inauguração porque fui enviado para gerenciar a unidade de Cianorte”, frisa.

Em Cianorte, Laudemir David atendia a mais dezessete municípios da região. Fazia de tudo. Ficou até 2013, quando o antigo patrão, Orides Bernardinelli, fez uma proposta para que ele assumisse a Preferencial Indústria de Móveis e Urnas Funerais, que mantinha em Marialva. “Falei com o José Luiz e a empresa liberou meu acerto. Aí, fui tentar a sorte como empresário”, destaca.

Liba chegou a encontrar Reginaldo Czezacki em uma feira do setor funerário. “Ele me deu um conselho: ‘olha tudo o que tem na feira. O que a gente não tiver na nossa empresa, a gente faz igual’”. Mas os negócios de Liba não deram certo. Depois de um tempo, recebeu proposta para voltar como agente funerário na unidade do Prever de Sarandi.

“Depois de um mês, fui promovido à gerência, onde estou até hoje”, comenta, satisfeito. Segundo ele, a unidade de Sarandi é uma das quatro que mais se destacam no grupo no Paraná. As outras são Campo Mourão, Arapongas e Paranavaí. “Possui uma estrutura boa, com capelas”, garante.

Sobre a profissão, Liba não pensa duas vezes para responder: “A melhor coisa é trabalhar no que a gente gosta”, e complementa: “O Prever me proporcionou condições de manter minha família. Com o acerto que fiz há alguns anos, comprei minha casa. Hoje, tudo o que tenho na vida veio daqui”.

Luiz Cláudio de Genova

O diretor-executivo de Seguros e Assistência do Prever, Luiz Cláudio de Genova, atuou como consultor do grupo em 2018. Foi convidado por Maurício Bernardes, que capitaneava o processo de reestruturação. “Atuei no primeiro ciclo de planejamento das empresas no formato que é hoje, utilizando uma metodologia com ferramentas BSC (*Balanced Scorecard*) e Mapa Estratégico”.

Luiz Cláudio também fez parte da diretoria colegiada formada pelo presidente Reginaldo Czezacki, Bruno Czezacki e Maurício Bernardes. Ele participou do





processo de reestruturação utilizando sua experiência no mercado, em reengenharia e em gestão de empresas. Em 2020, o consultor foi contratado definitivamente. Era o início das restrições estabelecidas pela covid-19.

“Evidentemente, a pandemia foi um choque para todos. Mas nossa unidade deu apoio interessante para os associados no período porque oferecemos um conforto maior com o seguro de vida”. Internamente, a unidade de Seguros era espelho, já que, por força da legislação, é obrigada a ter um nível de governança muito elevado. Por isso, seus controles, processos e melhores práticas foram reproduzidos pelo grupo.

Hoje, a unidade de seguros é lucrativa, gera negócios e proporciona aumento patrimonial para os sócios. Mas Luiz Cláudio gosta de ressaltar o papel social do seu setor. “Nós fazemos a inclusão de seguros e assistência no ciclo de vida dos associados e para a população que não tem plano.”

Na gestão da sua unidade, Luiz Cláudio diz que conquistou muita liberdade para trabalhar e, com isso, consegue gerar os resultados que o grupo espera e entregar serviços aos associados:

Os sócios têm visão de geração de negócios, de investir em obras maravilhosas, como capelas e cemitérios. Investem na qualidade de entrega e atendimentos diferenciados para os associados, que são tratados com carinho e respeito. Por outro lado, eles têm visão conservadora no cuidado com as despesas e com os riscos que assumem. Assim, usamos nossa liberdade para atuar com o cuidado de assumir poucos riscos, almejando um desenvolvimento sustentável.¹³³

Luiz Cláudio diz que os sócios do grupo são visionários e que realmente entregam aquilo que prometem. “Eles tratam colaboradores, associados, diretores e fornecedores sempre com muito respeito. São ótimos exemplos de cidadãos e isso faz com que a credibilidade do próprio grupo seja muito alta.”

Com 35 anos de carreira, o diretor relata que passou por grandes empresas, algumas multinacionais, onde as relações são frias. “Se você entrega resultado, você é bom. O que entregou ontem não serve para hoje”, comenta. Ele garante que, no Prever, conheceu outra relação.

Aqui há a preocupação com a construção de algo maior, há muito mais propósito. Gerar resultado faz parte do negócio, mas mudou para mim essa questão de não olhar para o negócio só com números, mas com propósito; e por isso gosto muito de trabalhar nesta empresa. É o que tenho como objetivo de vida.¹³⁴

133 Entrevista de Luiz Cláudio de Genova concedida a Miguel Fernando em 8 de abril de 2024.

134 Ibidem.

Marcelo Henrique Lima

Marcelo Henrique Lima ingressou no Prever em 13 de abril de 1999, durante a primeira seleção para contratação de equipes comerciais. Natural de Maringá, ele acabara de retornar de São José dos Pinhais após o falecimento da mãe em maio do ano anterior. Técnico em contabilidade, buscava emprego quando se deparou com um anúncio de página inteira no jornal *O Diário do Norte do Paraná*. Dizia que uma grande empresa estava contratando.



Os interessados deveriam comparecer ao Cine Teatro Plaza. Quando cheguei lá, quase fui embora. A fila era enorme, dobrava o quarteirão. Mas era rápida. Lá dentro, um homem de terno branco anunciou que as vagas eram para agente funerário. Muita gente achou que era uma fria e deixou o local. Resolvi ficar. Um novo encontro foi marcado para o salão da Igreja Santa Maria Goretti.¹³⁵

No salão da igreja, havia centenas de pessoas. Era um treinamento de vendas com o consultor Célio de Moraes, que Marcelo achou bem interessante. Depois de vários dias, foi feita uma seleção e cerca de duzentas pessoas foram divididas em grupos para sair às ruas e vender o plano funerário. Marcelo foi selecionado como supervisor.

Quando os amigos souberam do emprego de Marcelo, alguns o chamaram de “louco”, outros o apelidaram de “vendedor de caixão”. Ele não se abalou. Um fato que contribuiu para que se adaptasse foi a passagem da própria mãe. “Sendo o filho mais velho, tive que correr atrás da burocracia e dos detalhes do velório. E não houve tempo adequado para me despedir dela”, lamenta.

E era exatamente esse tempo de qualidade para se despedir dos familiares que a equipe “vendia” no momento de explicar sobre o plano para potenciais associados. Novos argumentos de vendas surgiram quando o Prever lançou os serviços de saúde. “Oferecer assistência médica, com qualidade, hora marcada e preço justo foi um grande diferencial”, aponta Marcelo.

135 Entrevista de Marcelo Henrique Lima concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.



Depois de alguns anos, ele saiu da empresa. Mas foi convidado a retornar para comandar a equipe de vendas. “Atingimos as metas propostas”. Quando o grupo expandiu, Marcelo foi designado para abrir novos mercados em Arapongas e Cascavel. Por fim, ganhou a oportunidade de ser gerente geral de Vendas em Joinville, Santa Catarina.

Depois de treinar, capacitar e supervisionar, tive a oportunidade de trabalhar diretamente com os líderes, ajudá-los, treiná-los e motivá-los. Depois de uns quatro anos, o Reginaldo me chamou para cuidar dos escritórios dos planos no Paraná. Ele queria aproximar o administrativo dos escritórios com a área de vendas porque existiam atritos. Assumi este desafio e fiquei uns dois anos na função.¹³⁶

Após concluir sua missão na aproximação dos escritórios, Marcelo Lima ganhou a oportunidade de ser gerente do cemitério parque de Campo Mourão, onde ficou por quase três anos. No final de 2017, com a reestruturação do grupo, voltou para Maringá para atuar como gerente comercial do Plano Prever, cargo que ele nem chegou a “esquentar”:

Quando assumi, as vendas tinham caído muito. Me reuni com os supervisores para entender o que estava acontecendo e relatei para a empresa. O resultado foi que, em abril de 2018 lançamos um novo portfólio, bem mais abrangente, com quatro produtos diferentes. E foi naquele mesmo mês que recebi o convite para ser o gestor do plano no Paraná.¹³⁷

O novo portfólio gerou excelentes resultados, mas Marcelo Lima não teve tempo de comemorar. Ele conta que, para assumir “o Paraná todo”, foi preciso se reinventar para contribuir com o crescimento do grupo. Ao gerir os negócios no estado, o executivo percebeu as peculiaridades de cada região. E a empresa também se adaptou a cada mercado.

Entre as diferenças regionais, Marcelo cita dois casos. Em Pato Branco, o Plano construiu uma capela moderna e, para chamar a atenção, disponibilizou transporte não emergencial de pacientes para tratamento de saúde de forma gratuita, já que lá esse serviço é muito utilizado. Ele acrescenta que, em Maringá, a remoção não é tão atrativa, por isso, outros benefícios são disponibilizados como diferencial.

Para identificar os maiores atrativos de cada região, o grupo realiza pesquisas. “Quando vamos abrir uma unidade, temos uma equipe de inteligência de mercado que faz o levantamento do local, quais as realidades, pontos fortes e fracos, quais os concorrentes e o que eles oferecem. E aí definimos como trabalhar naquela região.”

136 Entrevista de Marcelo Henrique Lima concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.

137 Ibidem.

Marcelo Lima enaltece também os investimentos do grupo no fortalecimento do digital, “que não tem limites”. O gestor gosta de inovação e novos aprendizados e frisa que teve uma trajetória desafiadora na empresa e que esta propiciou seu crescimento pessoal e profissional. “Existe o Marcelo antes do Prever e o de agora. O grupo fez e faz parte da minha história”.

Marco Antônio de Assis

Marco Antônio de Assis era sócio de Célio de Moraes em uma consultoria que atuava na implementação de sistemas de planos funerários em empresas de todo o país. Durante uma feira do segmento em Fortaleza, Reginaldo Czeza-cki conheceu o trabalho dos consultores. Eles estavam implantando o sistema em uma funerária da capital do Ceará.

Assim que encerraram o contrato em Fortaleza, os dois consultores aceitaram uma proposta do Prever para fazer a implantação do plano funerário em Maringá. Marco Antônio chegou à cidade no início de 1999. O trabalho tinha duração média de seis meses, durante os quais a dupla selecionava e treinava as equipes de vendas.

Segundo o consultor, os planos foram responsáveis por acabar com preconceitos e estigmas que prejudicavam a imagem do segmento. “Havia muitas brigas das empresas pelo direito de velar os mortos. Isso em um momento doloroso das famílias”, frisa. Em Maringá, o trabalho inicial de implantação do plano foi de quatro meses.

Finalizado esse período, Reginaldo pediu que permanecêssemos na cidade à frente das equipes de vendas. O Célio tinha outros planos. Fiquei por acreditar no projeto e percebi a credibilidade dos sócios. Presenciei várias situações que evidenciaram o empreendedorismo deles, como abrir mão de bens materiais para investir no negócio.¹³⁸

Marco Antônio diz que, na implantação do plano, o Prever foi além do que outras empresas faziam. “Foi uma inovação não só no conceito como no formato. No início, algumas pessoas reagiam: ‘meu Deus do céu, plano funerário, era só que faltava’. Mas, com muito trabalho, vencemos os preconceitos.”



138 Entrevista de Marco Antônio de Assis concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.



Além de treinar e capacitar, o consultor ia para as ruas para ajudar os vendedores e até para vender. Foi assim durante muitos anos, até que o plano estivesse maduro.

A empresa foi crescendo, surgiram outras oportunidades e cresci junto. Fiquei na gestão do plano até 2018, quando assumi a Corretora de Seguros Patmos, onde estou até hoje. Costumo dizer que a corretora não trabalha para a seguradora, mas para o segurado. Tanto é que existem várias empresas que nós cotamos ao fazer um seguro para o cliente.¹³⁹

Em 2018, quando houve a reestruturação do grupo, a empresa passou a corretora para Marco Antônio de Assis como retribuição pelo trabalho dele desde a implantação do plano funerário. “Estou dentro da estrutura do grupo, mas a corretora é 100% minha. Dificilmente a gente vê uma atitude e reconhecimento como este no mundo empresarial.”

Martinho Szczerepa

Aposentado como impressor gráfico, Martinho Szczerepa tem uma história antiga com a família Czezacki. Ele morava em Ponta Grossa. Utilizava o ônibus conduzido por Aleixo Czezacki e fazia compras no mercado Zum Zum. E entrou para a família ao se casar com a irmã de Helena Czezacki.

Em 2005, Martinho se mudou para Maringá e, no ano seguinte, deu início ao Departamento Gráfico criado no grupo. Além dele, havia um impressor e uma encadernadora. A demanda por materiais do Prever era muito grande e crescia a cada dia. Com apoio de uma máquina gráfica GTO 42, eles confeccionavam quase todos os materiais internos, como um informativo com oito páginas coloridas, blocos de notas, ofícios, cartões de visita, entre outros.



139 Entrevista de Marco Antônio de Assis concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.

“Era um grande desafio. Trabalhávamos muitas vezes de madrugada para entregar o serviço”, frisa Martinho. Com a evolução do setor gráfico, o departamento foi desativado em 2013. “Para continuar, a empresa teria que investir muito em novos equipamentos e o Reginaldo entendeu que esse não é o foco do negócio. Assim, terceirizamos essa produção.”

Martinho assumiu outro desafio, administrar a Central de Distribuição (CD) de Maringá, onde é supervisor de Expedição. O setor atua com mais de 30 mil itens, como materiais gráficos (blocos e panfletos), suprimentos para TI, gêneros alimentícios, produtos de tanatopraxia e de limpeza em geral, edredons, pisos e revestimentos, entre tantos outros.

Quando criou o setor em 2013, o Reginaldo já tinha tudo em mente. Até então, todas as compras eram feitas pelas próprias funerárias do grupo e ele queria baixar custos comprando diretamente dos fornecedores. Com o centro, a empresa passou a ter um poder de compra maior. Passados uns três meses, a redução de gastos foi de 40%.¹⁴⁰

Martinho Szczerepa também passou pela reestruturação realizada no grupo. De acordo com ele, no começo houve resistência, principalmente entre os funcionários mais antigos.

Eles pensavam: “se a empresa chegou aonde chegou, para quê mudar?”. Eu mesmo fui resistente no início. Mas, quando compreendi os objetivos das mudanças, passei a apoiar porque a reestruturação iria facilitar nosso trabalho por meio dos novos processos. Hoje temos uma organização muito melhor e diminuição de perdas. Me ajudou a crescer muito mais.¹⁴¹

O crescimento pessoal e profissional é um fator decisivo para que Martinho sinta gratidão pelo grupo. “A empresa me mudou muito. Conheci todas as filiais, passei a compreender as pessoas, entendi que cada um tem uma personalidade diferente que precisa ser respeitada.”

Gratidão e respeito que ele estende a Reginaldo Czezacki. “Quando eu mais precisei, ele não foi um patrão, foi um amigo que esteve ao meu lado”, revela emocionado.

140 Entrevista de Martinho Szczerepa concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.

141 Ibidem.



Maurício Bernardes

Atual consultor sênior do Prever, Maurício Bernardes entrou no grupo em 2014 para contribuir na abertura e administração da Angelus Seguros. Entre 2009 e 2012, o executivo havia sido diretor administrativo da Paz Universal Serviços Póstumos, de Goiânia, a mesma empresa que Reginaldo Czezacki visitara em 1998 e onde conhecera Wilson Marques.

Maurício não era do ramo de seguros, mas aceitou o desafio de pesquisar, aprender e trabalhar na abertura da Angelus Seguros, onde se tornara gestor. As empresas do segmento são regulamentadas pelo Banco Central e estão sujeitas a regras bastante abrangentes e complexas. Por isso, têm que ser extremamente profissionalizadas.



Assim que colocou os primeiros serviços no mercado, o consultor sentiu que “a operação entrou no piloto automático”. Ou seja, ele tinha tempo ocioso e, por isso, começou a trabalhar na análise de viabilidade e no planejamento de diferentes oportunidades de negócios que os sócios do Prever, por terem muitos recursos, recebiam como pessoa física.

No estudo das oportunidades, Maurício utilizava a mesma metodologia de planejamento e controle usada na criação da seguradora. “Para cada análise, eu precisava avaliar os respectivos mercados. Percebi que, apesar do linguajar específico de cada setor, todos falavam sobre os mesmos fenômenos, as mesmas ameaças e oportunidades.”

O executivo mapeou as ameaças que poderiam impactar o mercado do Prever e apresentou aos sócios. Além de se preocupar com o alerta de Maurício, Wilson e Reginaldo já estavam desconfortáveis com muitas situações em que tinham que “apagar incêndios” nas empresas, o que levava a uma operação diária estressante. Quanto mais o grupo crescia, mais se multiplicavam os problemas.

A saída era a reestruturação das empresas e, mesmo sem ser o que queria realizar naquele momento, Maurício Bernardes entrou de cabeça no projeto. A filosofia foi preservar o modelo de negócio como estava e criar um modelo de gestão que pudesse suportar a operação nos três estados. Ele conta que, para cumprir o desafio, houve dois ingredientes importantes.

O primeiro foi chegar sabendo que tinha que ser uma obra coletiva. Montamos rapidamente uma equipe de líderes e multiplicadores com competências e, principalmente, com a cultura que pudesse favorecer a mudança. Demos atenção ao fator humano para conquistar mentes e corações e fazer a travessia para o novo. O segundo fator é que não trouxemos nada enlatado ou acadêmico. Todas as apresentações foram feitas de forma lúdica, mostrando que não era possível que os colaboradores carregassem a estrutura, muito pesada, nas costas.¹⁴²

Com a reestruturação concluída, em 2023, Maurício Bernardes passou a cuidar de projetos mais estratégicos, especialmente no núcleo de Cuidados e Saúde, e também tem trabalhado na estruturação de um Conselho de Administração. “Virei uma espécie de conselheiro. Gosto muito da camada estratégica, de entender o mercado e antecipar mudanças de rumo”, revela.

Maurício Moraes Pereira

Um sonho é apenas um sonho quando não realizado. Maurício Moraes Pereira ousou sonhar e realizar. “Eu via os meninos de terno preto e queria trabalhar como eles”, lembra. Esses “meninos” a que ele se refere eram os agentes funerários do Prever. O inusitado sonho de Maurício era seguir essa profissão.

Ele bateu na porta do Prever para pedir emprego. Foi recebido pelo diretor José Luiz Czezacki. Não havia vagas para agente funerário. Mas, para realizar um sonho, é preciso paciência. Maurício aceitou a oferta do “seu Zé Luiz” e entrou no departamento de vendas. Ficou por um ano.

Nesse período, volta e meia ele conversava com José Luiz. Queria ser agente funerário. A resposta era sempre negativa. “Ele não queria me mudar de cargo. Acho que seguia aquela doutrina do exército que valoriza a altura da pessoa. E eu era baixo”, conclui, com simplicidade.



142 Entrevista de Maurício Bernardes concedida a Miguel Fernando em 4 de abril de 2024.



Sem conseguir realizar seu sonho por aquele caminho, Mauricio deixou o emprego e começou a fazer bicos na Funerária Comunitária, de Dalziza Lopes, vizinha do Prever. “Eu não era fixo. Só tirava plantões para ela.” A esperança era ser efetivado e trabalhar com o que gostava. Mas a Funerária Comunitária estava em decadência.

Trabalhando ao lado, ele olhava os “meninos de terno preto” do Prever. E via que o movimento do concorrente era muito maior. “As pessoas queriam qualidade e dona Dalziza não tinha isso para oferecer”, lembra. O jovem observava o Prever tomando conta do mercado.

Além do sonho, ele precisava de trabalho fixo, pois conhecera uma moça e os dois pretendiam se casar. Assim, Mauricio mudou sua estratégia. Criou coragem e, em dezembro de 2002, ousou ir conversar diretamente com Reginaldo Czezacki.

“Fiquei esperando na frente da funerária durante umas duas horas. E ele me atendeu. É uma pessoa muito simples.” Reginaldo perguntou se o jovem tinha mesmo vontade de ser agente funerário. “Eu disse que sim e expliquei que ia casar. Ele falou que ia conversar com o Zé Luiz para me contratar e que eu podia começar dia 3 de janeiro de 2003.”

Na data e hora marcada, lá estava Mauricio, orgulhoso em seu terno preto, realizando seu sonho. Ele confessa que, ao entrar no setor funerário, teve receio. Nunca havia preparado um corpo. Mas, com bons professores, aprendeu bem o ofício:

É um privilégio pegar um corpo desfigurado e recompor aquela imagem que a família tinha em vida. Um dia, preparei um homem que perdera o braço. Coloquei o membro no lugar e uma colega ficou impressionada e me perguntou como eu tinha feito aquilo. A gente aprende todos os dias um pouco. Os familiares falam que nós parecemos mágicos. Nos olham com respeito.¹⁴³

Há mais de vinte anos no Departamento Funerário, Maurício treina os iniciantes, ensina a fazer reconstituição, necromaquiagem, tanatopraxia. Ele comenta que a família também entende e respeita o seu trabalho. Um dia, chegou a levar a esposa para cobrir o plantão de um colega. “Ela ficou meio assustada”, confessa.

De José Luiz Czezacki, o agente guarda boas lembranças. “Era uma pessoa brava, mas com um coração que não cabia no peito. Se pudesse fazer algo pela gente, ele fazia. Não gostava de nada errado. Ele brigava, mas na mesma hora voltava a ser amigo, sempre ensinando a gente da maneira certa.”

Maurício se diz fã de Reginaldo Czezacki, a quem compara, pelas qualidades, com Ayrton Senna. “Ele começou num patamar bem baixo em Maringá e lutou muito para chegar aonde chegou.” Sobre o emprego, garante que nunca se arrependeu de ter realizado seu sonho. “Nasci para fazer o que faço. É um privilégio fazer este trabalho no Prever.”

143 Entrevista de Maurício Moraes Pereira concedida a Miguel Fernando em 11 de abril de 2024.

Ney Vicente de Oliveira

Ney Vicente de Oliveira tinha o sonho de ajudar as pessoas e também sempre teve vontade de trabalhar no setor funerário. Foi bancário, servidor público municipal e trabalhou na indústria de uniformes da esposa. Por volta de 2007, ele decidiu que precisava agir para realizar seu sonho e enviou um currículo para o Prever.

Depois de um tempo sem resposta, enviou um novo currículo. Ainda sem retorno, ligou para o Prever para dizer que o documento com seu perfil estava lá. E voltou a ligar tantas vezes que o atendente passou a conhecer a sua voz. “Chegou um ponto que quando eu falava ‘alô’, ele já sabia que era eu”, recorda, com um largo sorriso.

Era sagrado. Ney ligava todos os meses para saber se poderia realizar seus sonhos. “Depois de uns três anos, resolvi atualizar meu currículo, fui lá pessoalmente e entreguei. Orei a Deus e, depois de uns quatro meses, o Prever me chamou. Fiz a entrevista e estou aqui até hoje”, relata, com orgulho.

Ney não se esquece do primeiro dia de trabalho no Prever Serviços Póstumos, 11 de março de 2010, e da conversa com o profissional que o contratou: “Ele pediu que eu levasse calça preta e sapato preto e que eu deveria informar minha família que eu ia ficar seis dias sem voltar para casa.”

Em princípio, Ney achou tudo muito estranho. Mas, como estava realizando seu desejo, conversou com a esposa, que o apoiou a atender a empresa. “Foi muito cansativo. No quarto dia, minha vontade era desistir, não pelo trabalho, mas porque sou muito família e estava longe dos três filhos e da esposa. A gente tomava café junto, almoçava junto. De repente, tudo mudou. Mas segui meu objetivo.”

Depois de se adaptar na empresa, Ney descobriu por que havia a necessidade daqueles dias de dedicação integral:

É um período em que a gente vê um pouco de tudo. Tem acidentados, natimorto, criança, idoso, enfim, pessoas de 0 a 100 anos de idade. A gente faz atendimento, remoção, preparação, ornamentação. Ou seja, quem passa por aquele período tem condições de ser agente funerário.¹⁴⁴



144 Entrevista de Ney Vicente de Oliveira concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



Após dezoito meses no cargo, Ney Vicente de Oliveira foi promovido a gerente do Crematório Angelus. Mas, para ele, “uma vez agente funerário, sempre agente funerário”. E acrescenta que o próprio Reginaldo Czezacki, embora seja o dono de um grande grupo empresarial, não deixou de ser um agente funerário.

O convite para que assumisse as novas funções foi em 30 de outubro de 2011. Ele teve três dias para estudar sobre os serviços e participar da inauguração do crematório, em 2 de novembro. “Nesse dia, às 7h30 já estava lá para recepcionar as famílias interessadas em conhecer sobre cremação”, lembra.

Sobre sua trajetória profissional, Ney Vicente de Oliveira frisa que tem muita gratidão porque o grupo deu suporte para que ele realizasse seu sonho de ajudar as pessoas. “Quando a família entrega para nós seu bem maior, ela tem a certeza de que vamos fazer o melhor”, destaca. Ao final da entrevista, bem-humorado, convida o entrevistador para fazer uma visita a ele. E arremata, sorrindo: “É melhor você conhecer o crematório do que o crematório te conhecer.”

Nilton Sérgio Alves

Nilton Alves completou 22 anos como funcionário do Prever em 2024. Mas sua história com o grupo começou antes, em 1998, quando trabalhava no escritório Contimar. Era ele quem fazia toda a parte contábil das funerárias e do plano. A qualidade do seu trabalho chamou a atenção dos sócios Reginaldo Czezacki e Wilson Marques.

O primeiro convite para trabalhar no segmento funerário surgiu em 2000, mas a transferência não deu certo. No final de 2001, houve novas negociações. A ideia é que ele continuasse contratado pela Contimar, mas fisicamente trabalhasse no Prever, preparando a documentação que seria enviada ao escritório.

Quando as duas partes bateram o martelo, Nilton foi contratado em definitivo e começou uma nova história em sua vida. “Se não desse certo, eu teria possibilidade de voltar ao escritório, mas até hoje estou aqui”, enfatiza, com orgulho.



No início, a mudança causou certa estranheza. É que, para chegar no seu departamento, Nilton precisava passar pelas capelas funerárias e pelo laboratório. “Eu não gostava muito, mas com o tempo fui me acostumando”, comenta. Ele foi contratado para atuar no setor contábil e, à medida que surgiam demandas, angariou mais funções. “Como eu tinha um conhecimento amplo, sempre que havia algo novo para ser desenvolvido, me chamavam para apagar incêndio”, brinca.

Comecei a cuidar de licitação, contratos, frota de veículos, financiamentos e passei a ter mais contato com o pessoal dos bancos. A questão contábil foi ficando para trás e, de alguns anos para cá, estou como gerente da área financeira.¹⁴⁵

Com tantas atribuições, sempre que necessário, a empresa disponibiliza cursos para que Nilton aprimore seus conhecimentos. E ele valoriza as transformações na área de tecnologia. “A modernização foi gigantesca. Houve uma grande evolução entre o que éramos e o que somos hoje”, reflete. E essa modernização ganhou um salto durante a pandemia. Um período de muito medo e novos aprendizados.

Nilton recorda que os funcionários tiveram que aprender a trabalhar remotamente. “Na área financeira, adotamos um sistema híbrido, meio presencial e meio remoto, com uma divisão das equipes para propiciar o distanciamento. Foi uma época em que aprendemos a nos comunicar mais e melhor.”

A empresa realizou investimentos, como na aquisição do Office 365. Os colaboradores se acostumaram a fazer reuniões *on-line* e a se cuidar. Para Nilton, tudo o que passou foram lições. Histórias que fazem com que sua vida pessoal se misture com a profissional.

“Meus amigos me chamam de “Niltão do Prever”. É o ‘sobrenome’ que ganhei.” Por conta de sua responsabilidade, o gerente faz tudo com muito zelo, com amor. Assim, o que era uma troca “incerta” há mais de duas décadas passou a ser uma carreira sólida em um “grupo que voa alto”.

145 Entrevista de Nilton Sérgio Alves concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.



Roberta Danieli Garcia dos Santos (e Adierson dos Santos – *in memoriam*)

Roberta Danieli Garcia morou no pequeno distrito de Ivaílândia, em Campo Mourão, até o ano 2000. Entre as lembranças de infância estão as badaladas do sino da igreja, “sinal de que alguém havia falecido”. Ela corria para chamar a avó, que a levava para assistir ao velório. Os anos se passaram, a menina cresceu e passou a sonhar em ser agente funerário.

Ao completar 18 anos, Roberta decidiu procurar trabalho em Maringá com uma amiga. Foram direto para a agência de empregos. Lá, ficaram sabendo que o Prever estava com vagas em aberto. Quando ela viu que a empresa era uma funerária, as memórias da infância afloraram e ela não teve dúvidas: decidiu fazer a entrevista.

A seleção foi feita no prédio da Cliniprev, na avenida Parigot de Souza. “A fila era gigantesca e as pessoas diziam que as vagas eram para vender caixão. Cheguei a pensar em ir embora porque não me imaginava vendedora. Só fiquei porque era no ramo funerário”, frisa Roberta.

As vagas eram para vender o plano funerário. A jovem foi aprovada e no dia seguinte teria que ir até a sede da empresa, na rua Primo Monteschio. Vinda de um pequeno distrito, ela não sabia nem pegar ônibus. “Quando cheguei e vi aquela capela, eu me deslumbrei. Falei ‘é aqui que vou ficar’.”

A entrada no Prever aconteceu em 7 de fevereiro de 2000. Roberta passou por cinco dias de treinamento. “Eu sempre chegava mais cedo para ver a funerária”, conta. No terceiro dia, deixou claro que iria se dedicar muito às vendas, mas que seu desejo era trabalhar como agente funerário. Era raro alguém querer atuar na função. Mais atípico ainda sendo mulher.

Para ela, a sociedade tinha preconceito com relação a mulheres atuando no ramo. “Era uma área totalmente masculina. Mulher, só se fosse dona.” O coordenador do treinamento chegou a apresentá-la a Reginaldo Czezacki, quando Roberta confirmou seu sonho. Como as vagas existentes eram para a área de vendas, ela enfrentou o desafio.

Não foi fácil. A Kombi do Prever levava as equipes para as cidades da região para o trabalho de vendas porta a porta. “A empresa estava começando. Às vezes a gente ficava sem almoço e comia pãozinho com paçoca”, recorda, enfatizando que aquelas equipes do início foram desbravadoras.

Entre as situações curiosas que viveu, está a de um casal idoso de Mandaguaçu que condicionou a compra do plano à companhia de Roberta e seu colega Fabinho durante o jantar. O prato a ser servido era bobó de camarão, iguaria que ela não conhecia. Se ficassem, teriam que retornar a Maringá de circular, tarde da noite. Ficaram e se fartaram com o jantar. Saíram da casa dos novos associados com o contrato assinado, pão caseiro e até uma vassoura confeccionada por eles.

A jovem ficou um ano na parte de vendas. Tempo suficiente para conhecer, se apaixonar e se casar com o agente funerário Adierison dos Santos. Sua segunda função na empresa foi trabalhar no atendimento do Centro Funerário do Prever. Nessa época, teve como chefe o irmão de Reginaldo, José Luiz Czezacki:

Ele me ensinou muito. Tinha personalidade forte e era bravo. Tenho muita gratidão por ele, tanto que o convidamos para ser nosso padrinho de casamento. Como sabia do meu desejo de ser agente funerário, o Zé Luiz sempre me dizia que não queria me ver no laboratório de tanato. Quando ele menos esperava, eu estava lá. Tanto que um dia ele pegou um galho usado na confecção dos arranjos de flores e falou brincando que ia me dar uma surra.¹⁴⁶

Roberta e Adierison tiveram um filho. Perderam o bebê com poucos meses de vida. Foi um momento de imensa tristeza na vida do casal. Quando retornou da licença maternidade, ela foi convidada por Helena Czezacki para trabalhar na nova clínica da Cliniprev, na rua Primo Monteschio.

146 Entrevista de Roberta Danieli Garcia dos Santos concedida a Miguel Fernando em 5 de abril de 2024.



Depois de alguns meses, recebeu convite para assumir com o marido uma funerária que o grupo havia comprado em Campo Mourão. Seria uma passagem para que ela realizasse o sonho de trabalhar com a preparação de corpos:

Em 31 de dezembro de 2002 nos mudamos. A funerária era uma garagem com depósito de urna e escritório, tudo junto. Fomos morar em uma casa vizinha porque precisávamos ter contato 24 horas com a empresa. Vim registrada como agente funerário. Era exigência da prefeitura que a empresa tivesse mulheres na equipe.¹⁴⁷

Em Campo Mourão, Roberta e o marido se revezavam nas atividades do escritório e no atendimento às famílias. E ela, finalmente, pode aprender a preparar os corpos. “No início era um preparo simples. A tanatopraxia só foi implantada quando inauguramos o prédio próprio do Prever, com as capelas e laboratório. Em 2005, fiz o curso e me tornei tanatopraxista. Foi minha realização”, destaca, orgulhosa.

Depois de dez anos, em 2015, já com dois filhos, Roberta passou por problemas de saúde e saiu do Prever. Durante a pandemia, mesmo com todos os cuidados, o marido contraiu a covid-19 e veio a falecer em 17 de novembro de 2020. Uma grande perda para a família e para a empresa:

O Adierison trabalhava no cemitério de Maringá quando conheceu seu Reginaldo Czezacki. Graças a essa amizade, ele foi convidado para entrar na funerária em abril de 1999. Nem era Prever ainda. Na pandemia, o Adierison se cuidava muito, pois, além do medo de contrair a doença, não queria trazer o vírus para casa. Mas, infelizmente, ele foi uma das vítimas.¹⁴⁸

Após a morte do marido, Roberta quis voltar ao mercado de trabalho. “Eu precisava ver gente, voltar para uma empresa que faz parte da minha vida, de todas as oportunidades que eu tive”, justifica. Retornou ao grupo em 2021 como consultora na área administrativa do plano no Prever de Campo Mourão.

Para ela, o grupo representa uma grande família. “Claro que nem tudo são flores. Mas aqui tem muitas pessoas especiais. Tenho gratidão porque sempre recebi apoio, me senti acolhida.”

147 Entrevista de Roberta Danieli Garcia dos Santos concedida a Miguel Fernando em 5 de abril de 2024.

148 Ibidem.

Rogério Shindi Sasazawa

Rogério Sasazawa é diretor da região Sul do Núcleo de Serviços Póstumos do Prever desde 2021. Em 2018, ao lado de uma pequena equipe, tendo à frente Reginaldo Czezacki e Maurício Bernardes, participou da missão mais importante e espinhosa na história da empresa, o processo de reestruturação do grupo.

Os sócios Reginaldo, os irmãos Nilson e Wilson Marques e Ary Bortolotto são os grandes responsáveis pela fundação e por conduzir o grupo a um crescimento vertiginoso ao longo de décadas. Um trabalho realizado intuitivamente, com alto grau de empreendedorismo e liderança de cada um. A cada degrau que os negócios alcançavam, eles identificavam pessoas de confiança que galgavam postos na empresa.

O crescimento, porém, chegou a um ponto que passou a ser um obstáculo, pois as decisões estavam centralizadas e, quanto mais a empresa se encorpava, mais era necessário administrar problemas. E as decisões, em geral, eram tomadas por um sócio e um gerente ou coordenador em cada cidade ou segmento de atuação das empresas. Ou seja, os gestores não conseguiam mais pensar em planejar o futuro.

A solução foi a reestruturação e Rogério se juntou ao time para prestar consultoria na área de Gerenciamento de Projetos, sua especialidade. O foco inicial era na área de PMO (*Project Management Office*), que passara para a responsabilidade de Bruno Czezacki. A ideia era que Bruno tivesse novos conhecimentos de ferramentas de mercado para realizar uma gestão mais eficiente na empresa.

Com apenas uma semana de trabalho, Rogério aceitou mais uma missão e se tornou gestor de Infraestrutura e Suprimentos, uma área com setores independentes e sem conexão, como obras, manutenção e frotas, entre outros. “Tivemos a missão de agrupar as atividades. Houve resistência do pessoal mais antigo, medo da mudança. Foi complexo, mas conseguimos unificar e profissionalizar o setor, que hoje é mais robusto”, detalha.





Voltando à reestruturação, o primeiro passo para o sucesso foi o entendimento claro da alta cúpula de que a iniciativa era necessária para o crescimento do grupo. “O Reginaldo estava muito certo de que queria mudar, isso era claro, independentemente da dor de cabeça que ia ter. Ele passou por um período de adaptação de três anos para ter essas mudanças de maneira consistente”, ressalta Rogerio.

E as “mudanças espinhosas” começaram pelo próprio sócio e por seus líderes em cada empresa ou Unidade de Negócios. Antes, Reginaldo Czezacki era responsável por todas as ações e fazia isso de forma presencial, local, averiguando se estava tudo sendo feito da maneira adequada. Com isso, existia um vínculo pessoal do sócio com os executivos.

Outra questão é que cada unidade fazia sua operação de maneira diferente porque tudo dependia do líder local. Havia unidades muito boas e outras que não traziam resultados. Quando acontecia um problema, este não era de processo, e sim de pessoa.

Foi realizado o desmembramento das atividades, a distribuição de autonomia e de responsabilidades. Mesmo não sendo o foco da reestruturação, também houve troca de lideranças. Reginaldo tinha gerentes confiáveis, de mais tempo de empresa, de mais contato, que entravam em sua casa. Com a mudança, estas pessoas não tiveram mais tanta evidência nos negócios.

Mexer em pessoas de convivência de tantos anos trazia preocupação para Reginaldo. Além disso, ele passou a ter que confiar em executivos que ainda não conhecia direito, o que gerava dúvidas em relação à eficácia do novo modelo. Dúvidas vencidas de forma estratégica, como explica Rogerio:

Trabalhamos com transparência as questões de informação e comunicação. Houve a troca da gestão presencial, que foi importante durante boa parte da existência da empresa, pela gestão mais estratégica, de indicadores, resultados, processos e projetos. Ou seja, são ferramentas de mercado que geram informações essenciais para o acompanhamento estratégico do grupo.¹⁴⁹

Para chegar a esse nível de gestão profissional, a primeira mudança foi na cultura dos sócios. Eles precisaram aceitar que não poderiam mais focar em pequenos problemas locais e pontuais. “Alguns resultados são como formiguinhas passando e que não influem no resultado global, ou seja, não merecem perda de energia. Era preciso acumular essa energia para questões mais globais da empresa. Isso é cultural”, arremata.

149 Entrevista de Rogerio Shindi Sasazawa concedida a Miguel Fernando em 22 de abril de 2024.

Claro que, entre as pessoas que eram da confiança de Reginaldo Czezacki, também houve grande desconforto. Muitos não conseguiram entender que as mudanças não foram feitas com base em política, mas em resultados. “Entra na questão mais emocional de cada um. A curva da mudança gera isso. Existem pessoas que trabalham de forma rápida; em outras, isso não é natural, e tem aquelas que não acompanham”, reflete o consultor.

Ele pondera que o objetivo nunca foi substituir equipes e colocar gente nova. O primeiro passo foi realizar um diagnóstico, analisar as pessoas, criar uma estratégia e seguir para a ação. “No setor funerário existe um propósito muito grande que a gente chama de cuidar de pessoas. Isso está incutido no profissional.” A estratégia focou na formação profissional, paciência e persistência para recuperar o máximo de pessoas possível.

Identificamos que os líderes não estavam adequados ao novo modelo de gestão e passamos a trabalhar a formação de cada um. É claro que, para isso funcionar, implantamos um sistema melhor de gestão, indicadores e treinamentos. Os líderes precisam ter uma formação profissional sobre como liderar pessoas internamente. Além disso, temos que achar profissionais que queiram trabalhar com propósito, que aprendam o que é o luto, como ajudar as famílias no momento de uma perda, e saber as estratégias de como lidar com várias personas.¹⁵⁰

O consultor entende que são poucas as empresas no segmento funerário que trabalham com foco no propósito e no nível de estruturação do Prever. “Hoje podemos até ter crescimento mais lento, mas temos uma solidez muito grande. Estamos na terceira versão de melhorias dos processos. Estão todos mapeados.”

Sobre o futuro, ele espera que o grupo se solidifique como uma corporação que apresente profissionalismo, qualidade, empatia e acolhimento no atendimento.

Deixo pro final um dos mais bonitos projetos, que é o programa de humanização. Ele depende de pessoas e por isso não é fácil de ser implementado. Se conseguirmos trazer profissionais com propósitos, vamos conseguir a humanização que estamos buscando.¹⁵¹

150 Entrevista de Rogerio Shindi Sasazawa concedida a Miguel Fernando em 22 de abril de 2024.

151 Ibidem.



Ronaldo Cordeiro

Ronaldo Cordeiro é diretor de Finanças do Prever e também tem sob sua tutela a área contábil, que é terceirizada. Ele entrou em agosto de 2005 no setor de Contas a Pagar. O dinamismo financeiro do grupo já era grande, com muitos registros financeiros e de pagamentos, e havia a mentalidade da melhoria contínua.

De acordo com Ronaldo, a empresa passava pelo desenvolvimento do processo de gestão, mas tinha uma clareza dos seus objetivos. Um escritório atendia o grupo e, apesar de realizar um bom trabalho, era impossível dar conta dos desafios que surgiam. “A demanda era, sozinha, a de um escritório inteiro”, frisa o executivo.

Com a criação de uma equipe interna, o grupo começou a se organizar e criar condições para a análise dos indicadores para a melhor tomada de decisão. Com a empresa mais robusta e inovadora, Ronaldo se aproximou mais das áreas financeira e contábil e buscou formação em direito tributário, controladoria e gerência financeira.

A empresa tinha softwares desatualizados e difíceis de lidar. “Eu desenhei um negócio diferente, próprio, e ajudei a desenvolver um sistema financeiro que hoje é o carro-chefe das customizações e da visão financeira do grupo”, explica. Ronaldo passou a atuar também em planejamento e em processo de monitoria e legalização.

Com uma equipe robusta, não demorou muito para que o setor assumisse toda a representação contábil do grupo, além de prestar todo apoio na área financeira. Com esse trabalho, Ronaldo Cordeiro aperfeiçoou os controles, que eram simplórios e deixavam a tomada de decisão muito menos matemática e mais sensível.



Na medida em que fortalecíamos os indicadores, melhorava a clareza dos números e aumentava a confiança no nosso trabalho. A gente estava sempre incomodando: “olha, tem uma matemática que não tá legal aqui, mas que vai dar certo ali. Vamos olhar para esse lado”. E criamos a informação, ou seja, havia agora a lógica e o raciocínio matemático para tomada de decisão.¹⁵²

O tratamento da informação de forma matemática e objetiva possibilita a tomada de decisões estratégicas mais assertivas. O Prever se consolidou. Em relação à reestruturação do grupo, Ronaldo diz que foi um momento tenso vivido internamente. No início, houve dúvidas: “onde os gestores serão realocados? Que tipo de filosofia nova é esta? Será que estou correndo risco?”. A tensão foi embora quando as equipes compreenderam os objetivos das mudanças:

Todo mundo entendeu que o caminho era para melhor e que todo bom profissional teria o seu lugar garantido, além de um ambiente de expansão propício para melhoria profissional. Foi um grande desafio, que aconteceu justamente durante a pandemia e se tornou nossa muralha para enfrentar aquele momento. A reestruturação trouxe não só um alto nível de governança corporativa e inteligência, mas também revelações de gente de alto padrão que tínhamos no time.¹⁵³

Olhando para trás, Ronaldo observa que o grupo tem uma história de lutas e desafios vencidos, construída por empresários de grande visão estratégica. Ele afirma que tem uma forte sensação de pertencimento por ter contribuído com “uma pequena parte” na construção desta trajetória:

Fico feliz e agradecido pela confiança depositada em mim pelos empreendedores do negócio. Pude propor melhorias que foram implementadas e que vamos implementar, já que há ainda grandes projetos pela frente que vão seguir melhorando a gestão, possibilitando segurança jurídica e maior força financeira.¹⁵⁴

152 Entrevista de Ronaldo Cordeiro concedida a Miguel Fernando em 28 de março de 2024.

153 Ibidem.

154 Ibidem.



Simone Aparecida Martinez Vieira

Simone Vieira é especializada em cuidados de saúde, finanças, gerenciamento e negócios. Em outubro de 2006, passou a atuar como consultora na Cliniprev, em Maringá, e se tornou gestora da unidade no ano de 2009. Em 2024, assumiu o Núcleo de Cuidados e Saúde, na parte de convênios.

Quando Simone entrou na Cliniprev, havia unidades também em Joinville, Umuarama, Campo Mourão, Cianorte, Apucarana, Arapongas e Sarandi. O movimento em Maringá era grande, não só de associados da cidade, mas de toda região. O sucesso, segundo ela, devia-se principalmente à modernidade da estrutura física, dos profissionais, do atendimento de qualidade e do valor acessível.

Os benefícios eram consultas médicas, fisioterapia, remoção para área de saúde, equipamentos ortopédicos para locação e atendimentos de odontologia. “A Cliniprev sempre foi importante para os associados que adquirem o Plano de Assistência, pois supre a carência da saúde pública de forma acessível. É como um bônus”, comenta.

Sobre o futuro, Simone ressalta que as metas e objetivos da Cliniprev são melhorar ainda mais o padrão de serviços e atendimentos onde já está presente, e ampliar a rede, estendendo os benefícios aos associados das localidades onde não há unidades.

Olhando pelo retrovisor, a gestora se lembra que Helena Czezacki tem um papel fundamental na história da Cliniprev:

Foi um bebê que ela gerou e colocou para funcionar com um forte espírito de liderança. Ela sabia conduzir as situações mais delicadas com os profissionais contratados. Aprendi muito com a Helena. É uma pessoa de muita força.¹⁵⁵

A gestora diz que Reginaldo Czezacki é “um empreendedor à flor da pele, que vê o futuro antes de ele acontecer”. Uma característica pessoal que ela cita é o carinho que o empresário tem com as pessoas, principalmente aquelas que acreditaram nele desde o início da sua trajetória empresarial, quando passou por muitas dificuldades.



155 Entrevista de Simone Aparecida Martinez Vieira concedida a Miguel Fernando em 1º de abril de 2024.

Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa

Solange Szczerepa entrou no Prever em 13 de fevereiro de 2007. Começou na seção de Cadastro. Depois de alguns anos foi trabalhar na loja da avenida Duque de Caxias, passou para o Departamento Financeiro e hoje está no Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC).

A gestora morava em Ponta Grossa quando o marido, Martinho Szczerepa, foi convidado a trabalhar no Prever. A família se mudou para Maringá em 2005. Solange é irmã de Helena Czezacki e cuidava de um filho ainda bebê. Quando o menino pôde frequentar a escola, dois anos depois, ela seguiu os passos do marido.



No Cadastro, Solange fazia recepção e arquivo de contratos, digitava os planos e sobrava tempo para fazer o pós-venda. “Era tudo muito manual. Trabalhávamos em três pessoas. Os contratos eram dez, doze por mês no máximo. De lá para cá, mudou muito. Os documentos são digitalizados. Boa parte das vendas é feita *on-line*”, explica.

Em Maringá, Solange se surpreendeu com a modernidade do Centro Funerário. “Em Ponta Grossa, as capelas eram em garagens, pequenas salas. Tudo muito simples. Ficamos encantados com as capelas de Maringá”, frisa. Ela diz que, quanto mais conhecia a empresa, mais gostava do emprego.

Quando foi trabalhar como supervisora na loja, Solange aprendeu a conhecer os usuários dos planos. A equipe recepcionava os associados, fazia vendas, recebia mensalidades, tirava dúvidas, entre outras atividades. O perfil era de pessoas entre 35 e 60 anos.

Hoje, na supervisão do SAC, ela convive com uma empresa moderna, onde “os serviços e a rotina mudaram muito”, e comanda uma equipe que realiza o atendimento dos associados. A maior parte das demandas envolve o agendamento de consultas, além de dúvidas sobre seguro, assistência, quais os profissionais conveniados, entre outras.



A gestora conta que, em geral, os associados demonstram estar “encantados” com os atendimentos dos médicos e pela qualidade dos serviços funerários. “Claro, existem problemas, mas são mínimos”, garante. Ela fala também sobre a mudança no perfil do associado e que a empresa se renovou para atender também as demandas dos jovens.

Em geral, os idosos querem o plano funeral. Já os mais jovens procuram médico, o Angeplus e outros benefícios em vida. E, além de associados, o Prever também tem clientes, pois muitas pessoas vêm fazer consulta particular conosco.¹⁵⁶

Os resultados dos serviços ofertados pelo Prever são as principais razões para que Solange não só trabalhe satisfeita, mas sinta-se feliz por estar no grupo. “Não é só um emprego. É uma vida de trabalho. A gente começou lá atrás, quando tudo ainda era pequeno. A empresa foi se organizando e hoje é poderosa, se inova constantemente. Foi e é um grande aprendizado.”

Solange Camilotti de Mattos

Solange Camilotti entrou no Prever em 6 de março de 2006 como agente funerária. Estava retornando de uma experiência de dez anos com um empreendimento de engorda de frangos em granja que não dera certo. Em busca de oportunidade, ficou sabendo que uma “empresa sólida, com atividades em diferentes áreas”, estava contratando.

Foi até a empresa. Parou em frente às capelas do Prever e ficou admirada com a beleza e modernidade do prédio. Quando entrou e falou da sua necessidade de emprego, respondeu a algumas poucas perguntas. Entre elas, se tinha carteira de motorista. Foi agendada uma entrevista para a semana seguinte com José Luiz Czezacki.

A reunião com José Luiz foi longa. Após ouvir Solange, ele explicou como a empresa trabalhava e qual era a função do agente funerário.



156 Entrevista de Solange Aparecida Rodrigues Szczerepa concedida a Miguel Fernando em 27 de março de 2024.

Me identifiquei com o cargo. Eu não queria trabalhar na parte administrativa porque já havia atuado em banco, prefeitura e tinha dado aulas. Não queria algo que me prendesse a uma sala fechada, com papéis e burocracias. Queria algo que me desse mais liberdade, de dirigir, me relacionar com equipes. E visualizei isso no Prever. Acabei ficando seis anos como agente funerária.¹⁵⁷

No primeiro dia de trabalho, Solange foi fazer a remoção do corpo de uma pessoa no Hospital do Câncer, em Maringá. Depois, observou os colegas fazendo os preparativos para o velório de uma senhora idosa. Sua reação ao preparar o primeiro corpo sozinha foi positiva. “Tirei de letra. Parecia que já trabalhava há muitos anos na área.”

Mesmo tendo se identificado com a função rapidamente, trabalhar com a preparação de corpos reservou surpresas e momentos de tensão para Solange. Ela conta que um dia ficou impactada quando foi preparar um corpo decapitado. “A cabeça estava em outra mesa.”

Outra situação foi quando ela mesma teve que preparar um corpo sem os membros inferiores. Sua pressão caiu várias vezes. Foi preciso um grau muito grande de concentração para finalizar o trabalho. Existem muitos casos em que a preparação é difícil. Um exemplo foi de um homem atropelado por três carros em um mesmo acidente. “Os ossos ficaram muito quebrados, o que dificulta a recomposição do corpo”, ressalta.

Apesar do gosto pelo trabalho de agente funerário, Solange foi convidada e aceitou desenvolver o gerenciamento de uma unidade, em Nova Esperança, como aprendiz. Ficou dez meses e depois passou mais seis meses em Curitiba. Da capital, ela partiu para cobrir férias de um gerente em Cambé. No final do período, foi convidada a permanecer na cidade e no cargo, onde está até hoje.

Durante a pandemia, a gerente teve que segurar o ímpeto de algumas pessoas que queriam abrir o caixão para se despedir de familiares que haviam falecido de covid-19. “Os velórios foram proibidos e as pessoas sofriam com isso”, recorda.

Hoje, prestes a se aposentar, Solange admite que não consegue sair da empresa. Tem dificuldade de deixar um lugar de que gosta muito. “O grupo me fez crescer espiritual e emocionalmente. Foi onde aprendi a lidar com as pessoas e que me proporcionou uma vida digna.”

157 Entrevista de Solange Camilotti concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



Valdemar Marques de Oliveira Filho

Valdemar Marques de Oliveira Filho entrou no Prever no dia 13 de abril de 1999, aos 41 anos. Tem 25 anos de casa e não pretende parar tão cedo. Com orgulho, relata que está na empresa desde o primeiro dia da seleção para a equipe de vendas no Cine Teatro Plaza. Estava desempregado e ficou animado com a chance de recolocação no mercado de trabalho.

Assim como outras pessoas, ele viu a notícia da seleção no jornal *O Diário do Norte do Paraná*. Enfrentou a fila com cerca de duas mil pessoas e entrou no teatro na terceira turma. Uma amiga de infância já falara das vagas para funções como vendedor, supervisor, gerente e motorista. “Tinha gente na fila que comentava que era fria, mas eu precisava trabalhar.”

O consultor Célio de Moraes conduzia os trabalhos, falava rapidamente sobre a empresa e anunciava que o treinamento começaria à tarde. “Ele dizia que quem quisesse participar e trabalhar na empresa, tudo bem. Quem não quisesse o emprego ganhava um treinamento gratuito de vendas e poderia ir embora.”

Valdemar ficou no período da tarde e também compareceu aos encontros dos dias seguintes no salão da igreja Santa Maria Goretti. “Foi um treinamento que mudou minha vida”, garante. Sua primeira função no Prever foi como inspetor de vendas. Após a comercialização do plano, ele ia na casa do associado verificar se a venda tinha sido bem conduzida e finalizava o contrato.

Depois de dois meses, a função foi extinta. Valdemar participou então de um curso de gerente na própria empresa. Destacou-se e foi convidado por Reginaldo Czezacki para gerenciar o escritório administrativo, que ficava na antiga Funerária Sesf, na rua Santos Dumont esquina com a avenida Cidade de Leiria, em Maringá. “Eu cuidava da parte bancária, atendia cancelamentos, recepcionava o pessoal no balcão, entre outros serviços.”

Depois de um ano, com a abertura das primeiras unidades do Prever em outras cidades e o aumento de trabalho, Valdemar passou a cuidar só da parte financeira — caixas e pagamentos. Nessa época, ele investiu em sua qualificação e cursou administração de empresas. Ficou sete anos cuidando especificamente das unidades.



Durante a pandemia de covid-19, como ele era do grupo de risco, queriam que ficasse em casa. Recusou-se, pois tinha muito trabalho a fazer no dia a dia. Eles eram em quatro no setor e dividiram o expediente. Dois de manhã e dois à tarde. “Era muito caixa para conferir, muitos números”, recorda.

Valdemar atuou em outros setores do grupo, como na área de obras, com reformas e manutenção. “Hoje estou em Joinville trabalhando na parte de estrutura de obras. É o que gosto. Antes de fazer alguma coisa, penso sempre em como seu Reginaldo gostaria que fosse feito para que saia com qualidade.”

Aposentado há onze anos, Valdemar não consegue viver sem preocupações que tirem seu sono e o façam pensar muito para resolver situações adversas. “O trabalho é muito importante para ocupar a cabeça. Vir para Joinville foi ideal para perder sono. Só que agradeço a Deus todos os dias por isso”, enfatiza.

Sobre o patrão, Valdemar se emociona ao dizer que Reginaldo é “muito humano”. E complementa: “Se eu estou há 25 anos com uma pessoa, tenho que gostar muito dela, né?”.

Valdineia da Silva Ferreira

Valdineia da Silva Ferreira entrou em 17 de janeiro de 2007 no Prever como atendente de escritório. Começou a trabalhar na primeira loja do grupo na avenida Cidade de Leiria, próximo à praça Manoel Ribas. O espaço era simples, pequeno, e os associados formavam fila na calçada enquanto esperavam para serem atendidos.

Eram três funcionárias. Uma no caixa e outra na apresentação e venda dos planos. Valdineia completava o time, tirava dúvidas e dava sequência no atendimento dos associados que adquiriam os planos. “Fui contratada e, sem treinamento, já comecei a trabalhar e a aprender na prática”, conta.



Na época, a tanatopraxia e a necromaquiagem eram serviços separados dos planos. Assim, ela tinha que oferecer aos associados a venda de ambos. “No início, eu pensei: ‘meu Deus, o que estou fazendo aqui?’. É que eu tinha que explicar o que era a tanato e a necromaquiagem. Fiquei com bastante receio, pois tinha que falar sobre morte.”

Em março de 2007, o Prever inaugurou uma nova e moderna loja de vendas e atendimento na avenida Duque de Caxias, próximo ao Terminal Urbano. Valdineia foi ajudar na inauguração e recebeu o convite para ficar em definitivo. O fluxo de atendimento era muito maior e a loja recebia pessoas não só de Maringá, mas de toda a região.



Depois, Valdineia foi convidada pelo diretor Domingos Manoel Gonçalves Neto para trabalhar na frente de loja do setor de carnês do grupo, no Centro Administrativo (hoje, Central de Serviços Compartilhados). Em 2009, passou para o setor de Cobrança e Emissão de Carnês.

Em 2011, ela cobriu a licença maternidade de uma funcionária do, até então, setor de Digitação. Depois de cinco meses, assumiu uma função completamente diferente na área financeira da Florifest, a floricultura de eventos do grupo, que era administrada por Helena Czezacki.

A floricultura foi uma escola. Como não havia muitos serviços financeiros, eu aprendi a fazer arranjos e também a vender. Eu pegava a lista de associados, via a data de aniversário das esposas e ligava para os maridos sugerindo que enviassem arranjos para elas. Nossa, vendi muitas flores!¹⁵⁸

Valdineia também era responsável por criar um clima especial para as noivas que iam até a floricultura. “Eu colocava uma música muito bonita que dona Helena gostava, servia bombons e finalizava os contratos dos eventos”, relembra. Quando o Prever decidiu fechar a Florifest, ela foi promovida a coordenadora da loja da avenida Duque de Caxias, onde já trabalhara.

Em 2013, a gestora foi chamada novamente por Domingos, que precisava de um “pulso firme” para colocar em ordem o setor de Digitação. Voltou como supervisora e não saiu mais. Hoje, o setor se chama Cadastro e ela coordena as ações nos três estados do Sul.

Uma das características de Valdineia é a empatia com os funcionários. Ela sempre gostou de treinar os colegas e é reconhecida pelo talento no treinamento dos jovens aprendizes que passam pelas suas mãos. Muitos foram efetivados, inclusive a atual secretária executiva de Reginaldo Czezacki, Tamiris de Fátima dos Santos.

Sobre o empresário, a supervisora tem uma história especial. Em 2009, na noite do Natal ela sentiu fortes dores. Foi ao médico. Tinha pedra na vesícula. E pior, descobriu que estava com o órgão necrosado. Sem plano de saúde, voltou para casa à espera de uma agenda no serviço público para realizar uma cirurgia.

Dias depois, um carro da empresa foi me buscar para fazer a cirurgia no Hospital Maringá. Eu disse que não tinha como pagar. A resposta é que o Prever ia arcar com todas as despesas. Foi um alívio porque eu precisava fazer a cirurgia com urgência e estava desesperada. Foi uma atitude muito especial e ainda choro ao recordar este fato.¹⁵⁹

158 Entrevista de Valdineia da Silva Ferreira concedida a Miguel Fernando em 29 de março de 2024.

159 Ibidem.

Wagner Martin Baldo

Wagner Martin Baldo se considera um “matuto da roça”. E foi com seu jeito simples e extremamente profissional que conquistou um lugar de respeito no segmento funerário, onde atua há quase trinta anos. Tudo começou em Paranavaí, no final de 1996. Ele tinha 17 anos quando escutou um anúncio no rádio. O plano Santa Maria precisava de vendedores.

Mesmo sem experiência, o jovem se candidatou e conquistou a vaga. “Trabalhei na área de vendas, fui entregador e recebedor de carnês. Até que passei a agente funerário e fui para Nova Esperança, na filial da empresa. Não saí mais do ramo”, conta. Em 2000, o Prever comprou a funerária de Nova Esperança e manteve Wagner no time de colaboradores.

“Passado um tempo, o José Luiz Czezacki me chamou para trabalhar em Maringá e, depois, para retornar a Nova Esperança, onde fiquei por quatro anos”. Sobre o irmão de Reginaldo, Wagner Baldo só tem elogios:

Ele sempre foi um paizão de todos. Tinha aquele jeitão meio sargento, durão. Mas, era muito bom para nós, como funcionários e na vida pessoal. Lembro que minha filha teve problemas de saúde e precisou ser internada. Conversei com ele, pois estava sem dinheiro. O Zé me tranquilizou. Disse que eu podia dar um cheque no hospital que, se precisasse, ele me socorreria.¹⁶⁰

Foi o próprio José Luiz quem convidou Wagner para se mudar para Cianorte, onde a empresa adquirira mais uma funerária. “Era bem simples. Tinha escritório, sala de urna e banheiro. Morei nos fundos. Depois de um tempo, o Prever alugou outro espaço e eu cuidei da reforma”, conta.



160 Entrevista de Wagner Martin Baldo concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.



José Luiz gostou da dedicação de Wagner durante a reformulação do espaço de Cianorte e pediu que ele acompanhasse, uma vez por semana, outra reforma, em Paranaíba. “Eu atendi o pedido dele e, quando terminamos o prédio, ele perguntou se eu não queria voltar ‘para casa’. Foi onde retornei e fiquei 17 anos gerenciando a unidade de Paranaíba.”

A unidade era nova. No retorno a sua cidade, Wagner começou do zero, ganhou mercado e viu a empresa crescer prestando um excelente atendimento. Tanto que ficou conhecido como “Wagner do Prever”. Após quase duas décadas, em 2022, ele recebeu uma nova missão: cuidar da unidade de Campo Mourão, onde é o gerente local.

Olhando pelo retrovisor, o “caipira” de Paranaíba vê o quanto cresceu profissionalmente. “Sou grato por tudo. Vi a evolução do segmento funerário nestes quase trinta anos. Muitas empresas continuam fazendo igual. Nós inovamos, inclusive no lado humano que ameniza o sofrimento das famílias.”

Uma das coisas de que se lembra é que, quando começou na profissão, não existia a tanatopraxia. “O Prever foi um dos pioneiros e onde aprendi a função”, comenta. Segundo ele, desde que começou a trabalhar no segmento, todos os seus familiares mais velhos que faleceram passaram por suas mãos.”

“Tem coisas que a gente acha que acontece só com o vizinho, mas não podemos nos esquecer que somos o vizinho do vizinho”, filosofa. Ele frisa que, durante seu trabalho com a tanatopraxia, procura blindar o lado emocional. “Trato todos da mesma forma, com o mesmo carinho e o mesmo respeito.”

Para Wagner, o Prever é a extensão de sua família e onde criou raízes:

Tenho uma profissão e sou reconhecido pelo que faço, dentro e fora da empresa. É gostoso estar na rua e as pessoas nos cumprimentarem e agradecerem pelo que fizemos por seus familiares em um momento de dor. Fica um legado e a gente anda de cabeça erguida porque se orgulha e gosta do que faz.¹⁶¹

161 Entrevista de Wagner Martin Baldo concedida a Miguel Fernando em 6 de abril de 2024.

Willian Cleber Fernandes

Willian Cleber Fernandes trabalhava como fiscal de uma empresa de transporte coletivo na região de Campinas. Como sua esposa era de Maringá, o casal decidiu retornar à cidade. Fez testes em quatro empresas e passou. Deu preferência ao Prever, onde começou como agente funerário em abril de 2002.

A preferência se deu porque Willian havia ido a um velório em Valinhos, também no interior paulista, e achou interessante o trabalho dos agentes. “O que me atraiu foi o diferencial de lidar com a família, com a situação. Me lembro que não era tão profissional como no Prever, onde existe toda uma postura que deve ser seguida [...]. Tudo com muita qualidade.”

Após ser contratado, como era rotina na época, Willian ficou trabalhando a primeira semana sem sair da empresa e foi supervisionado pelo irmão de Reginaldo Czezacki, José Luiz.

O Zé Luiz tinha um jeitão meio brabo, meio rústico, tanto que nós o chamávamos carinhosamente de “Richfield”, que era o patrão do Dino na “Família Dinossauro”.¹⁶² Brigava com todo mundo, mas o coração falava mais alto e ele apaziguava a situação. Sempre abraçou, orientou, trouxe ensinamentos. Eu era novo e aprendi muito com ele. Foi um paizão para nós.¹⁶³



162 Série produzida entre 1991 e 1995 pela rede estadunidense ABC. Passou em vários canais da TV aberta no Brasil ao longo dos anos.

163 Entrevista de Willian Cleber Fernandes concedida a Miguel Fernando em 18 de abril de 2024.



José Luiz Czezacki buscava a qualidade e tinha seu modo de fazer os trabalhos. Willian e o gerente às vezes divergiam no momento do preparo dos corpos. “Ele me dizia: ‘homem, não faça desse jeito, você vai me complicar’. Eu perguntava: ‘Se der problema, de quem você vai cobrar?’. Ele respondia: ‘de você’. Eu falava: ‘então me deixa trabalhar e, se der algo errado, você me fala’. No final dava tudo certo.”

Sobre o trabalho de agente funerário em si, Willian conta que alguns familiares e amigos não compreenderam a importância da função e que foi alvo de chacota. Mas, seguiu em frente. E se emocionou em várias ocasiões. “Teve o caso de um senhor que veio de Astorga para contratar o funeral da filha e do neto. Por mais que tentasse ser o mais profissional possível, eu chorei.”

Na profissão, além do atendimento e do serviço de tanatopraxia, Willian fazia higienização, manutenção de veículos, cuidava do estoque de urnas funerárias e resolvia questões relacionadas aos contratos dos planos dos associados nas unidades do Paraná.

Hoje ele é especialista de atendimento dos óbitos que ocorrem no plantão, tanto na cidade como na região e até fora do país. “A gente pega as informações com a família, orienta sobre o processo, coordena o atendimento, transporte, local de velório, enfim, tudo o que for necessário para uma despedida digna.”

Para ele, um dos períodos mais difíceis foi durante a pandemia de covid-19. “Era um sofrimento ver um filho vir de manhã providenciar o enterro do pai e voltar à tarde, pois a mãe também tinha falecido”, comenta. A preocupação em pegar o vírus e passar para a família também era um fator de preocupação, principalmente na fase em que os óbitos triplicaram.

Hoje, para mostrar a importância do Prever em sua vida, Willian cita uma palavra da Bíblia que diz: “Até aqui me trouxe Deus”. Parafraseando, o agente afirma que, “o grupo é o caminho que me trouxe até aqui e permitiu a construção de minha vida e de minha família. Só tenho a agradecer”.

BREVES MEMÓRIAS

Aline Cristina Tizzo,

supervisora de Contas a Receber

A Supervisora de Contas a Receber, Aline Cristina Tizzo, já passou por diversas áreas do Grupo em várias cidades. Ela começou sua jornada em 2004, em Arapongas, quando a Clini-prev e o escritório do plano funcionavam juntos. Acompanhou a evolução da empresa e a construção da sede própria. Trabalhou em Apucarana, na coordenação da clínica, e realizou auditorias em duas cidades.

Em 2016, Aline se mudou para Maringá, onde está até hoje. Atuou na coordenação do escritório do plano no novo centro e, em 2018, assumiu a Supervisão de Contas a Receber. Todas essas oportunidades ela credits à confiança dos gestores e da alta direção. “Só tenho gratidão porque a empresa sempre me deu suporte, seja na parte profissional ou pessoal. Nos momentos mais difíceis, tive apoio dos gestores e do Sr. Reginaldo. Respeito e cuidado são marcas do Prever”.



Araci de Andrade,

coordenadora do Cemitério Parque de Campo Mourão

Quando adquiriu a Campo Vida, de Campo Mourão, o Grupo Prever Angelus manteve a funcionária Araci de Andrade no seu quadro de colaboradores. Decisão acertada. Ela atuava na empresa desde 2000. Araci fazia de tudo. Foi desde secretária até atendente, caixa e zeladora. Fez carreira e chegou à coordenação do Plano Angelus de Assistência, cargo ocupado entre 2007 e 2021.

Com a mãe doente, em 2021 Araci pediu demissão. Mas, graças à qualidade do seu trabalho, em 2024 foi convidada a assumir o cargo de Coordenadora do Cemitério Parque. “Sempre vesti a camisa. Além disso, conheço os processos internos, busco me aprimorar e fazer o melhor”. E ela retornou porque gosta da empresa. “Há um respeito e honestidade grande, tanto com os clientes quanto com os funcionários. Seu Reginaldo e seu Wilson passam confiança para todos e são muito corretos”.





Carina Campos Pellizzari Nunes,
supervisora de Cobrança e Retenção

A avó de Carina Campos Pellizzari Nunes é uma das responsáveis pela carreira da supervisora de Cobranças e Retenção do Prever Angelus. Ela assistia ao Reginaldo Czezacki falando no programa Pinga Fogo, admirava seu comportamento e dava conselhos para a neta. “Ela dizia que eu deveria trabalhar naquela empresa porque seu Reginaldo era um homem bom e simples. E alertava que eu tinha que ser correta como ele era”.

Deu certo. Carina está há 19 anos no Prever Angelus. E muita coisa mudou neste tempo. A “menina”, que começou a atuar no SAC da empresa e tinha medo de ir sozinha ao banheiro da funerária, não existe mais. Carina passou por vários setores internos, cursou Processos Gerenciais e Processos Comerciais. Hoje, tem uma filha e venceu muitos obstáculos para chegar aonde chegou. “A empresa é uma escola onde cresci e aprendi muito”, frisa.



Claudinei Tavares,
especialista em Tesouraria

O especialista em Tesouraria do Prever Angelus, Claudinei Tavares, carrega quase 26 anos de história na empresa. Começou como digitador — digitava mais de 300 contratos por dia. Era a época das antigas impressoras matriciais que funcionavam madrugada adentro. “Fazia tudo com prazer e dedicação”, relembra, com o orgulho de quem fez carreira na empresa.

Claudinei enfatiza que o apoio de Reginaldo Czezacki foi essencial em seu crescimento: “Ele dizia para eu trabalhar como se a empresa fosse minha, mostrando plena confiança em minhas decisões”. A generosidade de Czezacki também beneficiava outros funcionários: “Se um vendedor chegava sem celular, ele logo providenciava um”. Para Claudinei, o Prever não é apenas uma marca no mercado, mas um legado vivo de aprendizado, crescimento e inovação.



Dione Sérgio Viana,

cobrador

Chuva, vento, frio ou calor. Não há o que impeça o cobrador Dione Sérgio Viana de cumprir diariamente sua missão. E ela vai muito além de receber as mensalidades. No dia a dia, Dione é amigo, companheiro e até psicólogo dos associados do Prever Angelus. Com 23 anos de casa, ele criou muitos vínculos afetivos em suas visitas, e muitas vezes é convidado para entrar nas casas, tomar um cafezinho e até participar de um churrasco em família.

Para Dione, esse convívio é a melhor parte do trabalho. Ele se sente bem ouvindo, conversando e até aconselhando. Principalmente os mais idosos, que são mais carentes. A confiança nele é tanta que algumas pessoas chegam a deixar o dinheiro da mensalidade escondido em locais que só ele conhece. “A gente vai conhecendo as pessoas, fazendo amizades, e para muitos somos quase da família”, explica o cuidador, que segue a vida e a filosofia do Prever, de cuidar das pessoas.

**Dulcinéia de Andrade Lopes,**

auxiliar de Odontologia

Dulcinéia de Andrade Lopes sonhava em ser enfermeira e trabalhar de branco. Um dia, no ônibus, viu várias pessoas usando roupas “amarelinhas”. Ficou curiosa. Eram funcionários do Prever e da Cliniprev. Indicada por uma amiga, conseguiu uma vaga de zeladora na empresa. Hoje são 25 anos de história. Comprometida, chegou a ser supervisora da Limpeza. Mas, o sonho da roupa branca continuou em seu coração.

“Um dia pedi para dona Helena uma oportunidade para trabalhar na Odontologia. Ela autorizou e me emocionei. Pulei de alegria. Me esforcei para aprender e até hoje sou auxiliar de Odontologia, onde uso roupa branca”. O melhor é que Dulcinéia gosta muito da empresa e ama o que faz. “Procuro receber bem os clientes, dar aconchego, deixá-los tranquilos”. Ao falar de dona Helena e seu Reginaldo, a voz se enche de gratidão. “São pessoas que cuidam dos funcionários. Tenho muito respeito e carinho por eles”.





Edna Apolinaro Neves,

coordenadora técnica da Odontologia
(Cliniprev)

A coordenadora técnica de Odontologia, Edna Apolinaro Neves, começou a trabalhar na Cliniprev em 7 de setembro de 2002. Era um domingo. “Passamos o dia esterilizando os instrumentais odontológicos para que tudo ficasse pronto para a inauguração da nova sede que seria no dia seguinte”. Ela já conhecia Reginaldo e Helena Czezacki. “Eles eram pacientes no consultório onde eu trabalhava antes.”

A coordenadora elogia a estrutura organizada da Cliniprev, os profissionais experientes, e lembra que os materiais utilizados são de primeira qualidade. Na empresa, Edna conheceu e se casou com Paulo Roberto Cavallini, que atuou por 19 anos na funerária do Prever. O casal tem uma filha. Dedicada, ela começou como auxiliar e cresceu profissionalmente. “Amo o que faço. É gratificante contribuir para a qualidade de vida de pessoas que precisam de nós. Estamos sempre à disposição, prontos para ajudar.”



José Carlos Ferreira Filho,

especialista em RT

José Carlos Ferreira Filho é especialista em RT do Prever Angelus. Sua história como colaborador começou há mais de vinte anos, quando passou em uma seleção e foi aprovado para atuar como auxiliar no Departamento Pessoal. “A empresa era pequena e eu desempenhava várias funções. Com muito trabalho fomos crescendo.”

No início, José Carlos tinha contato maior com Reginaldo Czezacki, “um lutador, pessoa ética e com visão de futuro”. Em sua carreira profissional, o analista passou por diversas empresas. “Nenhuma igual ao Prever, que é fantástico e nos dá a oportunidade de crescer.” Oportunidade que ele não teria se tivesse ouvido alguns amigos. “Eles diziam que vender caixão não dava futuro. Mas, eu respondia que nosso negócio é e sempre será cuidar das pessoas.”



Luciana Braz Prado de Lima,

operadora de Call Center

Luciana Braz Prado de Lima é operadora de Call Center do Prever Angelus. Ela começou a atuar na Cliniprev em 2004. Na época, estava noiva e preocupada com as despesas do casamento. Por isso, quando Dona Helena a contratou, foi um alívio. Acredita que seu perfil foi aprovado por ser uma pessoa calma, o que é essencial no contato com clientes.

Depois de algum tempo na Cliniprev, Luciana foi transferida para o SAC do Prever. Passou a fazer agendamentos, prestar informações sobre planos e transferências, entre outras atividades. “Cheguei a ser supervisora do Call Center, mas chegou um momento em que minha filha, que era pequena, precisou do meu apoio. Por isso, preferi voltar para o cargo de atendente, com carga horária menor. Gosto muito do que faço e, quando a gente faz com amor, os resultados são melhores.”

**Luiz Carlos Marcolino,**

contramestre

Há mais de vinte anos, por trás de boa parte das obras do Grupo Prever Angelus está o trabalho do contramestre Luiz Carlos Marcolino. São capelas, clínicas e cemitérios construídos ou reformados em Maringá, Marialva, Sarandi, Apucarana, Arapongas, Campo Mourão e muitas outras cidades. Quando atendeu nossa reportagem, ele estava reformando a capela de Guadiana, em Mandaguaçu.

A confiança no trabalho de Luiz Carlos é tanta que ele é chamado para reformar e modernizar as casas da própria família Czezacki. E a recíproca é verdadeira, já que ele também só tem elogios à empresa e seus diretores. “Aqui é bom demais. Empresa igual não tem em Maringá. Tudo o que nós precisamos é providenciado com agilidade.” O grau de exigência também é grande. “As coisas têm que ser feitas da maneira correta. E tem que ser bonito porque coisa feia não passa.” Afinal, a segurança e a beleza fazem parte do cuidado que o Prever Angelus tem com o público.





Paschoal Botacio Neto,

consultor de Vendas

O ano era 2001. Paschoal Botacio Neto estava em sua casa quando ouviu o apresentador Pinga Fogo anunciando que havia vagas de vendedor no Prever. Ele correu, fez a entrevista e foi contratado. O consultor de Vendas diz que se sente orgulhoso de sua longa jornada como funcionário e de nunca ter tido reclamações de clientes.

Paschoal atua nas ruas. Fruto do seu suor e dedicação, construiu sua casa e sua vida com o trabalho no Prever Angelus. Sobre a empresa, ele garante que era possível imaginar que um dia ela chegaria aonde chegou. Afinal, “seu Reginaldo é uma pessoa incrível. Tiro o chapéu para ele”. A humildade do “patrão” também chama sua atenção. “Ele nunca se desfaz de ninguém. Pelo contrário. Sempre se lembra da gente, como no caso deste livro. Fico feliz em participar.”





Todos são importantes

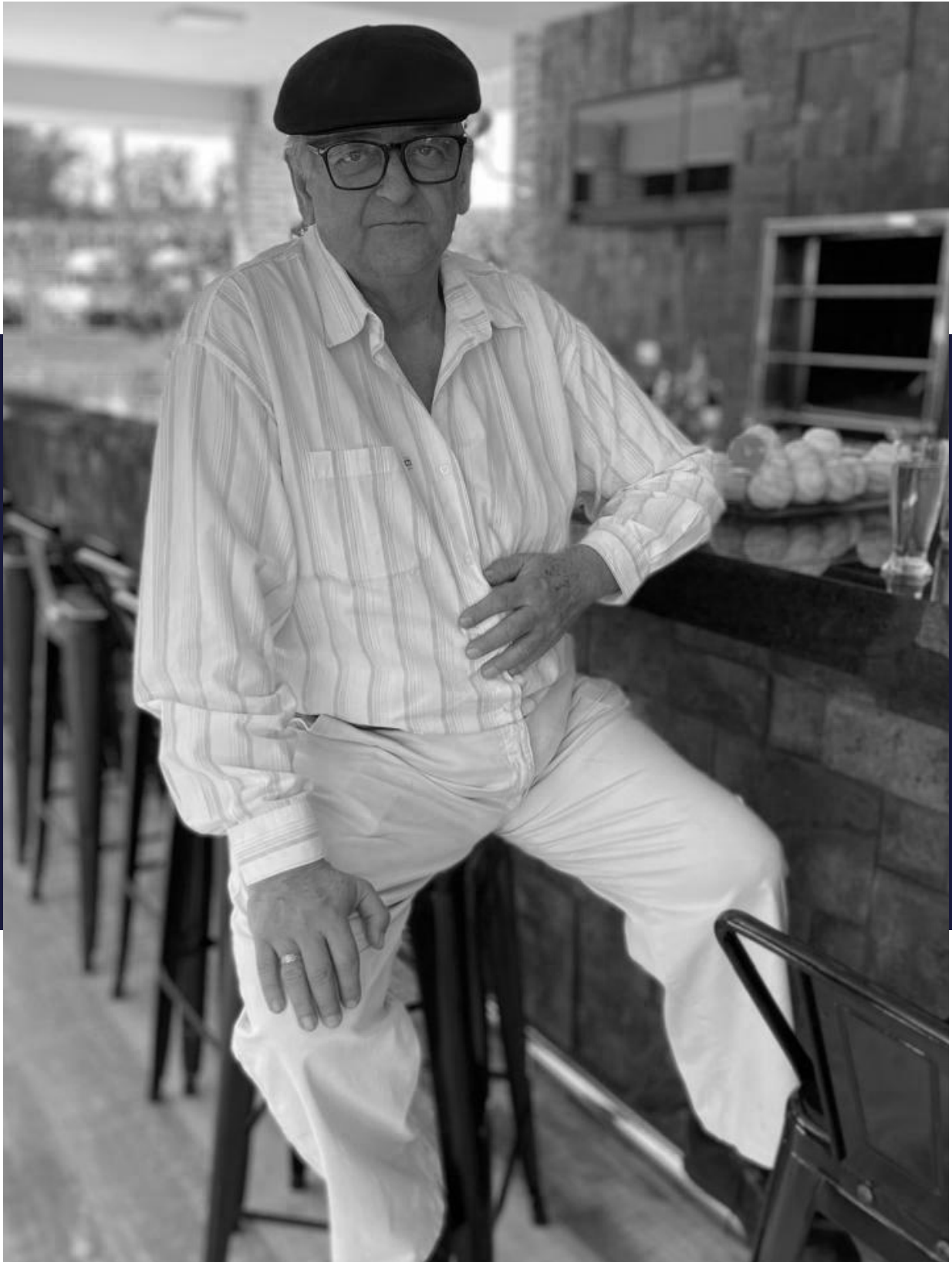
O Grupo Prever Sul Angelus possui mais de mil colaboradores nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Este livro é uma homenagem a todos, já que eles representam, ao lado dos associados, o maior patrimônio da empresa. “Se fosse possível, coletaríamos o depoimento de cada um dos funcionários”, destaca o presidente, Reginaldo Czezacki.

Como vários colaboradores destacaram nas entrevistas realizadas, o presidente é o primeiro a valorizar todos os que estão ou estiveram ao seu lado desde o início de sua vida empreendedora, inclusive aqueles que passaram pelo grupo e dedicaram uma parte de sua carreira profissional, mas que hoje não estão mais na empresa.

Devido ao espaço reduzido deste livro, foi necessário fazer uma seleção pelo tempo de casa entre aqueles que continuam trabalhando no grupo.

Certamente, novos colaboradores, comprometidos com a empresa, com os associados e com resultados, já têm histórias e memórias importantes e dignas de relato. Para estes, fica a possibilidade de uma futura segunda edição sobre a trajetória deste grupo, quando poderemos divulgar novas memórias.

Até lá!





Esta obra é dedicada a

José Luiz Czezacki

Assim definido pelos colegas:

“Paternal e exigente. Companheiro e temperamental.
Sério e brincalhão. Humano e introspectivo.
Um homem de grande coração.”

**E aos colaboradores que perderam a vida na pandemia
de covid-19, nosso respeito e eterna gratidão!**





Referências

ARIÈS, Philippe. **História da morte no Ocidente**: da Idade Média aos nossos dias. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2012.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Relatório final da Comissão Parlamentar de Inquérito**. nov. 2003. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-temporarias/parlamentar-de-inquerito/52-legislatura/cpisaude>.

APÓS milhões de mortos em 3 anos, OMS decreta fim de emergência da Covid-19. **Conselho Federal de Enfermagem**, 5 maio 2023. Disponível em: <https://www.cofen.gov.br/apos-milhoes-de-mortos-em-3-anos-oms-decreta-fim-de-emergencia-da-covid-19>.

CORDOVIL, Fabíola. **A aventura planejada**: engenharia e urbanismo em Maringá, PR, 1947-1982. Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo. São Carlos-SP, 2010.

CZEZACKI, Reginaldo. **Discurso proferido durante a entrega do prêmio Empresário do Ano**. 9 set. 2011. Maringá-PR: Centro de Documentação Luiz Carlos Masson.

LIMA, Monique. Brasil é o terceiro país com mais pets; setor fatura R\$ 52 bilhões. **Forbes**, 4 out. 2022. Disponível em: <https://bit.ly/4m1Bc94>.

LUZ, France. **Maringá**: o fenômeno urbano em uma zona pioneira. Maringá, 1997.

PANERAI ARAÚJO, Margarete; MÜLLER DE QUEVEDO, Daniela; HOPPE, Luciana; JANSEN, Suzel Lisiana; REBELO HOFSTATTER, Cássia. Violência urbana em Novo Hamburgo: notas introdutórias. **Ciências Sociais Unisinos**. São Leopoldo-RS: Universidade do Vale do Rio dos Sinos, v. 44, n. 3, p. 199-207, set.-dez. 2008.

SCHIAVONE, Ademar. **Memórias de um bom sujeito**. Maringá, 2000.

SILVEIRA, Urias da. **Terapêutica brasileira**: o tesouro do médico prático. Rio de Janeiro: B. L. Garnier, 1889.

