

# DIRETOR FUNERÁRIO



ANO XXV Nº 309  
JANEIRO 2021



Centro de Tecnologia em  
Administração Funerária



SEFESP  
Sindicato das Empresas Funerárias  
do Estado de São Paulo



Associação Brasileira de  
Empresas e  
Profissionais Funerários

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

# 2022



## **TANATOPRAXIA**

Calendário de Cursos do  
CTAF começa em fevereiro

## **DIVÃ**

Angústias e ansiedades no  
início de um novo período

## **MARKETING**

Como prospectar e  
vender mais desde já!

## **FEIRAS FUNERÁRIAS**

Tanexpo e outros eventos  
internacionais previstos nesse ano



CURSO TEÓRICO PRÁTICO

# TANATOPRAXIA e Reconstituição Facial

**0 1º Curso  
do Brasil**

**DESCONTO**  
**R\$ 200,00**  
 Associados **ABREDIF**  
 e **SEFESP**

**100% PRÁTICO**

**Objetivos: TANATOPRAXIA**

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

**Objetivos: RECONSTITUIÇÃO FACIAL**

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

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

**Local:** Sorocaba-SP - Blocos Teórico e Prático.

**Docentes:**

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

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

**0 melhor investimento e melhor condição do mercado.**

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

14 **3882 0595**



14 **99618 9153**

**Próxima Turma**  
**09 a 13 FEV 2022**

Realização



**ESCOLA CTAF**

Associação Centro de Formação Profissional Técnica

# VENHA FAZER PARTE DE UMA NOVA ETAPA COM A GOLD SYSTEM!

Chegamos ao RIO DE JANEIRO, com nossa nova sede no bairro Botafogo, preparada para atender todo o estado.

Rua Lauro Müller, 116 - 32º andar - Botafogo, Rio de Janeiro



Contato:  
(21) **99659-0348**



[www.goldsystem.net](http://www.goldsystem.net)



[rj@goldsystem.net](mailto:rj@goldsystem.net)



Acompanhe a gente nas redes sociais!



Aponte seu celular  
para QR CODE



**GoldSystem**<sup>®</sup>



## 10 ABREDIF

Agora é Lei: empresas de televendas terão que usar prefixo específico e poderão ser “bloqueadas” por consumidores.



## SEFESP 12

Acordo Coletivo pactua reajuste de 11% sobre salários de novembro de 2020.



## 24 CURIOSIDADES

Cemitério do Corinthians enterra sonho dos torcedores de ter uma última morada alvinegra.

## NEGÓCIOS 30

Será que as ações de Telemarketing para venda de planos funerários são mesmo uma boa estratégia?



## CAPA

### ANO NOVO:

Angústias e ansiedades estão na coluna **DIVÁ**. Calendário de cursos em **QUALIFICAÇÃO** e em **MARKETING** tem ainda dicas para quem quer vender mais em **2022**.

## NESTA EDIÇÃO



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

## 32 COTIDIANO

Vale Refeição e Vale Alimentação sofrem mudanças com o Decreto Federal 10.854. Empresas têm 18 meses para se adequar.

# 2022 Sem grandes expectativas

Bom, 2022 chegou e com ele esperanças de um tempo melhor ... quem sabe sem máscaras (em todos os sentidos). Nesta época as empresas estão organizando seus Planos de Trabalho e é essencial conhecer o que o mundo corporativo espera.

Teremos eleições em outubro e logo em seguida, quem diria! Copa do Mundo.

A disputa eleitoral promete ser daquelas de amargar e os candidatos que se anunciam tendem a deixar o eleitor com aquela conhecida sensação: “Se ficar o bixo pega. Se correr o bixo come”. Mas... aposta-se todas as fichas na “eliminação” da corrupção descarada.

Após um dos piores períodos da recente história mundial, há sinais que permitem uma visão mais otimista dos próximos 12 meses, pelo menos para enfrentar a Covid.

Internamente, o aumento da inflação – na casa dos 11% ao ano - diminui o poder de compra da população. A estratégia do Banco Central para conter o avanço da inflação é aumentar a Taxa Selic, que começa o ano em 9,25%. Com isso, o consumo deve estagnar e tudo indica que se manterá assim até dezembro. A tendência da Selic, inclusive é chegar em dezembro a 11,25%, mas os economistas acreditam que esses índices caiam para a casa do 7% em 2023 e 2024.

Aumento do nível de endividamento das famílias pode atrapalhar a liberação de crédito – que está mais caro. Excetuando-se à carne, há ainda bons indicadores nas exportações e nas contas externas. A tendência é que a moeda americana (dólar) se mantenha a R\$ 5,50 com pequenas variações para mais ou menos ao longo dos meses e as previsões de queda nos preços dos combustíveis são ínfimas.

O PIB – Produto Interno Bruto – projetado para 2022 é de 4,8%.

A frustração econômica pode aumentar a raiva e teme-se pela radicalização das condutas.

Na política, é claro, tudo pode mudar. Mas um presidente com um perfil reformista poderia avançar sobre uma das carências do Brasil: um crescimento da economia sustentável, para aumentar a renda per capita e distribuir de forma mais justa a riqueza gerada. Nesse ponto, a estagnação da produtividade brasileira é apontada como vilã. Desde os anos 90, a renda dos brasileiros se mantém perto de um quarto da renda dos americanos.

No setor funerário o cenário de fusões e movimentações de compra e venda deve manter-se, mas é preciso cautela na hora de negociar. O melhor investimento continua sendo a qualificação profissional e manter a mente aberta para as tendências.

Para a humanidade, a tolerância deve continuar sendo perseguida. Uma sociedade mais inclusiva e igualitária deve ganhar espaço no retorno ao “normal” e a pandemia de Covid 19 passará cautelosamente para uma endemia – quando a doença é recorrente, mas não há um aumento significativo no número de casos e a população convive com ela. E dá-lhe vacina!

Apesar da turbulência de 2019/2020 e 2021, há motivos para pensar que o Brasil chegou no ano novo em boas condições. Se bem aproveitadas, as lições poderão levar à prosperidade no futuro.

**Um próspero e saudável Ano Novo.**

## CARTA AO LEITOR

### Caros Leitores, Mais um ciclo

Alguns anos são tão intensos que se tornaram marcos na história da humanidade. Temos vários exemplos disso na história mundial, como 1969 – O ano em que o “Homem chegou a Lua”, só para citar o ano em que nasci. Certamente 2020 ficou marcado como o ano da Pandemia. Quem diria que o Carnaval encerraria por completo uma série de festas populares, tão apreciadas principalmente por brasileiros.

O ano de 2021 pode ficar conhecido como o ano da vacina, que promete o retorno ao novo normal. Depois de muita polêmica por aqui, o país finalmente engrenou na imunização e estamos – aparentemente – conseguindo sair da inércia.

Expectativas para que 2022 entre na história como o ano da volta.

No setor funerário já ensaiamos um retorno com sucesso, com o encontro de outubro, que reuniu mais de 400 pessoas para discutir as tendências futuras de mercado. Nesta edição, anunciamos uma série de eventos programados para 2022 que prometem mais novidades para a categoria.

Que possamos realmente estar juntos e completos na jornada de 12 meses que iniciamos agora. Que o caminhar seja suave e o plantio traga bons frutos.

**Feliz Ano Novo!  
A Redação**

Curta a página do  
**CTAF** no Facebook



## SERVIÇOS

### ASSINATURAS:

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

### ATENDIMENTO AO ASSINANTE:

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

NA INTERNET: [www.funerarianet.com.br](http://www.funerarianet.com.br)

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

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

Jornalista Responsável: Solange Serafim - Mtb - 23.860

IMPRESSÃO: GRAFILAR - [www.grafilar.com.br](http://www.grafilar.com.br)

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

# DIRETOR FUNERÁRIO

Diretoria CTAF  
Lourival Antonio Panhozzi  
[loripzz@gmail.com](mailto:loripzz@gmail.com)



Diretoria CTAF  
Mario Fernando Berlingieri  
[marinhob@hotmail.com](mailto:marinhob@hotmail.com)  
*in memoriam*



Diretoria CTAF  
Ilo Sanchez Parra  
[lutopaulista@uol.com.br](mailto:lutopaulista@uol.com.br)  
*in memoriam*



Diretoria CTAF  
Wilson Martins Marques  
[wilsoncov@hotmail.com](mailto:wilsoncov@hotmail.com)



Diretora Administrativa  
Dulce Cristina C. Nascimento  
[dulce@ctaf.com.br](mailto:dulce@ctaf.com.br)

Redação - Jornalista Responsável  
Solange Serafim - MTB 23.860  
[solange@ctaf.com.br](mailto:solange@ctaf.com.br)

Projeto Gráfico  
Joel Nogueira

Assinaturas, Departamento  
Comercial e Treinamento  
[ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

## FUNERÁRIAS TERÃO QUE PARTICIPAR DE LICITAÇÃO PARA CONTINUAR ATUANDO EM VIÇOSA

Publicado em novembro, o edital de concorrência pública para outorga de permissões para exploração dos serviços funerários no município de Viçosa, pelo prazo de 10 anos, se encerra em 17 de janeiro. É a primeira vez que a Administração Municipal vai licitar o serviço desde a aprovação da Lei nº 1.175, em 1997, quando estabeleceu o primeiro critério para a concessão de serviços de funerária em Viçosa. Em tese, o serviço é prestado de forma irregular há 24 anos.

A permissão será concedida a sete empresas e as participantes poderão dar lances de, no mínimo, 2,5% da receita bruta mensal, que a partir da assinatura do contrato deverão ser pagos mensalmente à PMV durante toda a vigência contratual. As empresas que oferecerem os maiores repasses e atenderem aos critérios do edital terão as outorgas concedidas.

Após a realização do certame, nenhuma empresa além das autorizadas poderá prestar serviços funerários, tais como remoção, higienização e sepultamento de cadáveres e restos mortais humanos; tamponamento; necromaquiagem; comercialização e fornecimento de urnas e paramentos funerários; remoção de cadáveres; cortejo fúnebre; complementação de funeral de óbito ocorrido em outra localidade (e vice-versa); organização e administração de velórios públicos; formalização de cadáveres; montagem de câmara ardente ou de paramentos análogos; e conservação por meio de tanatopraxia.

Na justificativa da licitação, a prefeitura argumenta que, a partir da permissão, as funerárias ficarão sujeitas ao cumprimento de requisitos de qualidade e transparência na prestação de tais serviços. Informou também que será exigida, dos responsáveis pelas empresas, uma equipe profissional que detenha habilitação do nível de qualificação específico requerido para o exercício da atividade funerária. A PMV explica ainda que, assim como o transporte coletivo, o abastecimento de água e a coleta de lixo, os serviços funerários também estão elencados entre as atividades essenciais da Lei Federal nº 7.783/1989 e salienta que “a Administração Pública não pode ser negligente com relação a irregularidades que venham a atentar contra os interesses da população, omitindo-se de suas obrigações em fazer o que lhe é atribuído legalmente”.

O limite de contratação de até sete empresas está de acordo com a Lei Municipal nº 1175/97, que foi atualizada pela Lei nº 2276/2012, e diz que a concessão de serviços de funerária deve resguardar a proporção de uma funerária para cada dez mil habitantes. A cidade possui 79.910 habitantes, de acordo com a última estimativa do IBGE (2021) e por muito pouco não poderá autorizar a 8ª funerária.

Folha da Mata | Dezembro 2021

## FILHO DE VÍTIMA DA COVID-19 PROCESSA FUNERÁRIA QUE SE RECUSOU A FAZER VELÓRIO

Uma funerária de Rio Preto está sendo processada por não ter prestado assistência à família de uma mulher de 63 anos, que faleceu por complicações da Covid-19. A morte ocorreu no dia 21 de julho deste ano. Ao procurar a empresa para providenciar o

velório e o sepultamento da mãe, o filho foi informado que o plano estava em período de carência e não poderia ser usado. Ele pede R\$ 13.966, valor que inclui o ressarcimento do dinheiro que gastou no funeral, além de indenização por danos morais e materiais. Segundo o processo, que corre na 2ª Vara Cível, o filho da mulher foi informado, na funerária, que havia parcelas do plano em aberto. Ele alega, no entanto, que o valor era embutido na conta de energia e vinha sendo pago há pelo menos 16 anos. O juiz José Roberto Lopes citou a funerária para que a empresa faça a sua defesa na ação. O advogado que defende a família, afirma no processo que a situação foi causada por conta de uma informação errada repassada pelo empregado da funerária ao filho da mulher, em um momento de dor e sofrimento com a perda da mãe.

Segundo a inicial da ação, o filho, que está desempregado, teve de procurar outra empresa e pagar R\$ 2.486 referentes às despesas do velório, além de R\$ 480 pelo uso da capela. O valor total da dívida foi parcelado no cartão de crédito. A funerária informou que ainda não tinha sido notificada, na ocasião da publicação.

Diário da Região | Dezembro de 2021

## FUNERÁRIA SÃO JOSÉ REALIZA AÇÃO EM HOMENAGEM ÀS VÍTIMAS DA COVID

A Funerária São José de Erechim realizou uma ação em homenagem às vítimas da Covid-19. O objetivo, é demonstrar solidariedade às famílias e amigos que perderam entes queridos na pandemia e relembrar a história daqueles que partiram.

Com o tema “Cultivando Vidas e Preservando Histórias” o evento é organizado pela equipe da funerária e de voluntários. Um dos principais focos de realizar esse evento na cidade, é acolher e apoiar as famílias e pessoas que estão passando pelo luto. Lidar com a dor é uma vivência diária das funerárias, mas é preciso lembrar que os profissionais quem fazem esse trabalho se envolvem significativamente com o momento de quem perdeu alguém, mesmo nos casos em que a morte é esperada, dificilmente as pessoas estão preparadas para receber essa notícia triste.

Bom Dia Erechim | Dezembro 2021

## POLÍCIA APREENDE MACONHA DENTRO DE URNA FUNERÁRIA

A Polícia Militar Rodoviária realizou na manhã de 12 de dezembro, a apreensão de 79 quilos de maconha escondidos em uma urna funerária.

O fato, registrado na Rodovia Raposo Tavares (SP 270) – no município de Assis-SP, ocorreu durante operação desencadeada pela polícia na região. Consta em boletim que um guincho foi abordado durante passagem. O veículo transportava um carro Funerário. Durante a abordagem, verificou-se que havia uma urna funerária dentro do Volkswagen Quantum. O motorista do guincho, de 49 anos, foi indagado sobre o trajeto e os veículos. O mesmo disse que havia sido contratado para transportar o carro de Londrina (PR) a Limeira (SP) e que no interior do caixão havia uma pessoa morta.

No entanto, durante a averiguação, policiais viram que não havia corpo algum e que, no lugar, estavam 119 tabletes de maconha. O homem foi preso em flagrante por tráfico de entorpecentes.

Folha de São Paulo | Dezembro 2021

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

## FEVEREIRO 2021

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



01 ADRIANA BIGONI  
01 SILVIO ROCHA GONÇALVES  
02 OLGA P. PACHECO DE OLIVEIRA  
03 SYNDVAL WALNEY SALVADOR  
04 ANTONIO FRANCISCO NUNES  
04 OSMAR FAGANELO  
05 ANDRÉ LUIS MININI DOS SANTOS  
05 MAYARA BIGONI  
06 ANA PAULA OLIVEIRA CALLEGARI  
07 CARLOS ALBERTO FEBOLI  
07 EDSON BARROS DA SILVA  
07 FLÁVIO BALDAN  
08 SERGIO DE CASTRO  
10 MATEUS CALIMAN  
10 ROSANGELA C. A. PANICO  
11 ANDERSON BATISTA MOREIRA  
11 ELENICE O. SILVA FILIPINI  
12 ANTONIO CARLOS MINEIRO  
12 VITÓRIA MARQUES RODRIGUES  
12 WANTUIL DE SOUZA FRANCA  
13 ELIZABETE MEZANINO  
13 JOEL AP. GUEDES DA SILVA  
14 CLAUDIA F. MARQUES NASCIMENTO  
14 JOSE LUIZ FERREIRA  
14 MAURO JOSÉ VEDOVELLO  
15 CAIO FERNANDO LUCATO  
16 JOSÉ LINEU CRAVO ROXO  
16 LUZINETE MIGUEL M. RODRIGUES  
17 JOSÉ EDUARDO VILA  
19 JOSÉ CLÁUDIO NORI  
20 ANTONIO DESTRI  
20 DARCI MATHIAS  
22 ELIEL FAVORETO DE SOUZA  
22 JOÃO ANTONIO GUEDES DA SILVA  
22 MARIA H. FREITAS MATTIONI  
23 IVONE O. SILVA FILIPINI  
23 MARIA NEIDE AGUIARI  
23 WAGNER PEREIRA DE OLIVEIRA  
24 AFONSO HENRIQUE A. GESUALDI  
24 DUILIO FABBRI  
24 MARCO AURELIO ARANTES  
25 AURELIO SANTUCCI  
25 WILSON ALVES DE FREITAS  
26 DEVALMA PIZZO CREPALDI  
27 CLAUDINEI RODRIGUES DE SOUZA  
27 CLÁUDIO FERNANDES SILVA JUNIOR  
27 GABRIEL MARÇAL FERAZ  
28 OSVAGNO MOREIRA LIMA

REGENTE FEIJÓ-SP  
SÃO B. DOS CAMPOS  
BARRETOS-SP  
ARARAQUARA-SP  
ATIBAIA-SP  
CASA BRANCA-SP  
PRESIDENTE EPITÁCIO-SP  
REGENTE FEIJO-SP  
PINDAMONHAGABA-SP  
BURITAMA-S  
SANTAREM-PA  
GUARIBA-SP  
MONTE ALTO-SP  
TAMBAU-SP  
LENÇÓIS PTA-SP  
CORUPA-SC  
FARTURA-SP  
CACHOEIRA PTA-SP  
SAO TIAGO-MG  
ANÁPOLIS-GO  
MIRASSOL DO OESTE-MT  
MARTINÓPOLIS-SP  
IGARAPAVA-SP  
GUARARAPES-SP  
PAULÍNIA-SP  
DOIS CORREGOS-SP  
EMBU GUAÇU-SP  
SAO TIAGO-MG  
PARNAMIRIN-RN  
BATATAIS-SP  
PINDORAMA-SP  
PORTO ALEGRE-RS  
CURITIBA-PR  
MARTINÓPOLIS-SP  
INDAIATUBA-SP  
FARTURA-SP  
PRESIDENTE VENCESLAU-SP  
JACARÉI-SP  
ITAI-SP  
TRES LAGOAS-MS  
FRANCA-SP  
JUNDIAI-SP  
CAJAZEIRAS-PB  
BARRABONITA-SP  
ITARARE-SP  
DUARTINA-SP  
DORES DE CAMPOS-MG  
CAMPOS DO JORDÃO-SP

# PARABÉNS!





Boa tarde,

Quero informações sobre o número de funerárias por habitantes. O que é estipulado pela ABREDIF?

Anônimo

Olá,

Pois é. Não é uma conta fácil em nenhum negócio, imagine no ramo funerário – tão peculiar.

Um estudo financeiro-administrativo, feito pelo CTAF e pela ABREDIF – Associação de Empresas e Diretores do Setor Funerário – no início dos anos 2000, concluiu que muitas variáveis que compõem o dia-a-dia da empresa funerária, devem ser levadas em conta nessa equação, mas duas delas têm particular peso na conclusão do documento: a função social da empresa e a estrutura operacional necessária para dar segurança e qualidade ao atendimento prestado.

De acordo com o estudo a empresa funerária deve estar preparada para atender, pelo menos, 3 vezes mais que a média/dia/ano absoluta. Isso nas 24 horas/dia nos 365 dias do ano. Para se adequar a esta realidade, além de equipamentos, produtos, estoque alto, veículos e logística, a funerária precisa ter no mínimo 4 equipes profissionais.

Analisando apenas estas variáveis a ABREDIF concluiu que o número de empresas funerárias por habitantes não pode ultrapassar a relação: 1 empresa para cada 100 mil habitantes, para que ela mantenha-se equalizada.

Para cada 100 mil habitantes estima-se apenas menos de 0,5 atendimentos funerários por equipe. Mesmo sendo esta a realidade, a empresa funerária numa cidade de 100 mil habitantes precisa ter a capacidade para atender 5,75 óbitos/dia.

Esse estudo já foi amplamente divulgado pela própria ABREDIF e pode ser encontrado em várias edições da Diretor Funerário.

Espero ter ajudado. Um abraço!

A Redação

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

## O MAIS EFICIENTE DO MERCADO

ALTA PERFORMANCE | SISTEMA AUTOMATIZADO

Solicite seu Orçamento!

[www.brucker.com.br](http://www.brucker.com.br)

[vendas@brucker.com.br](mailto:vendas@brucker.com.br)

[suporte vendas@brucker.com.br](mailto:suporte vendas@brucker.com.br)

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

**BRUCKER**  
Fornos Crematórios

Financiamentos:



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



## Consumidor pode, por lei, recusar chamadas de telemarketing



Empresas que ofertam serviços por telemarketing ativo deverão usar o código 0303, a partir de março deste ano

Com este número, o consumidor poderá identificar as chamadas de telemarketing e decidir se quer atender a ligação. A norma é uma determinação da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), que publicou – dia 10 de dezembro - no Diário Oficial da União o Ato nº 10.413. O prazo para implementação das regras é de 90 dias para as prestadoras de telefonia móvel e de 180 dias para as operadoras de telefonia fixa.

Segundo a Anatel, telemarketing ativo é a prática de oferta de produtos ou serviços por meio de ligações ou mensagens telefônicas, previamente gravadas, ou não. O código 0303 será de uso exclusivo e obrigatório para atividades de telemarketing ativo, e as redes de telecomunicações deverão permitir a identificação clara do número, no visor do aparelho do usuário.

As operadoras de telefonia deverão realizar o bloqueio preventivo de chamadas originadas de telemarketing ativo a pedido do consumidor. Segundo a Anatel, as novas regras foram aprovadas após processo de consulta pública – realizado nos meses de agosto e setembro de 2021 – no qual foram recebidas quase 100 contribuições de consumidores, empresas e associações de defesa do consumidor e do setor de telecomunicações.

## Bloqueio já existia em SP

O Procon-SP tem 2,6 milhões de linhas telefônicas inscritas no “Não Me Ligue”, o cadastro que protege a privacidade de quem não deseja ser incomodado com ofertas telefônicas de produtos e serviços. Só de janeiro a julho de 2020, foram feitas mais de 400 mil inscrições – cerca de 75% mais que o mesmo período em 2019.

Os consumidores do Estado de São Paulo que se sentem desrespeitados com a prática podem registrar os números de telefone de sua titularidade, fixo ou celular, no site do Procon-SP.

Passados 30 dias do registro do consumidor, as empresas, inclusive as de outros Estados, não poderão fazer as ligações. Casos de desrespeito devem ser denunciados ao Procon-SP, que apura e aplica multas. “A empresa tem 30 dias para ter conhecimento do cadastro e, após esse período, se fizer qualquer ligação de telemarketing, será multada”, afirma o secretário de defesa do consumidor em São Paulo.

Em vigor desde 2009, o “Não Me Ligue” não inclui empresas de cobrança, entidades filantrópicas, pesquisas de satisfação de pós-venda ou de

relacionamento. O desbloqueio das linhas telefônicas pode ser feito a qualquer tempo; é possível também desbloquear a linha apenas para uma ou mais empresas. Tanto a inscrição, como a reclamação e o desbloqueio podem ser feitos por meio do site do Procon-SP (bloqueio.procon.sp.gov.br)

## Abusivas

Quando o telefone toca e é um número desconhecido, nunca sabemos se devemos atender ou não, pois pode ser oferta de produtos e serviços que você não está a fim de ouvir.

Para o empresário Eduardo Roque, a opção de bloquear ligações indesejadas foi ótima ideia. “Muitas vezes essas ligações aconteciam enquanto estava trabalhando, com algum cliente. Nunca sabia se era alguém procurando meus serviços ou oferecendo algo”, conta.

O bloqueio está previsto na Lei 13.226/08 e regulamentado pelo Decreto Estadual 53.921/08. As empresas que desrespeitarem a legislação devem

prestar esclarecimento sob sua conduta e estão sujeitas a processos administrativos e multas.

As ligações das empresas chegam a ser abusivas. “Geralmente às companhias ligam ou de noite ou bem cedo. Muitas vezes você está dormindo ou aproveitando um momento de descanso e tem que ficar explicando o motivo de não querer o produto. Poder bloquear essas ligações é muito bom”.

Fonte: Agencia Brasil / Procon-SP / Diário do Poder

Associação Brasileira de Empresas e Diretores do Setor Funerário

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

Um adeus  
digno,  
em qualquer  
latitude.

### PRIMAVERAS REPATRIAÇÃO

Rápida, confiável, reconfortante.

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

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

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

 **PRIMAVERAS**  
REPATRIAÇÃO

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

# Sindicatos acordam reajuste dos empregados do setor funerário



A data base da categoria é 01 de novembro e Acordo Coletivo contempla principais exigências das partes negociantes

Os Sindicatos das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo - SEFESP e dos Empregados em Cemitérios e Funerárias Particulares do Estado de São Paulo - SEMCESP negociaram nos últimos meses de 2021 a Convenção Coletiva da categoria e chegaram ao índice que deve ser aplicado sobre os salários de novembro 2020.

Além do percentual de reajuste salarial, uma grande conquista do Acordo foi a homologação do Termo de Quitação de Débitos trabalhistas Anual, uma proposta da Reforma Trabalhista de 2017, que pode auxiliar colaboradores e empregadores.

A homologação dos Termos será feita pelo Sindicato do empregados – SEMCESP – com o apoio logístico do CTAf. Para saber mais: (14) 3882-0595 ou [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br).

**ÍNDICE - O reajuste aprovado corresponde a 100% do Índice de Preços ao Consumidor – IPC/FIPE – acumulado em 12 meses (01 novembro 2020 a 31 de outubro 2021), ou seja 10,32% mais um ajuste final, totalizando um reajuste total de 11%.**

Com o acordo, o piso salarial da categoria, passa a valer a partir dos salários de novembro de 2021, e fica assim definido:

\* R\$ 1.399,20 (um mil, trezentos e noventa e nove reais e vinte centavos) por mês ou R\$ 6,36 (seis reais e trinta e seis centavos) por hora, para os empregados que exercerem concomitantemente as funções de vendedores, cobradores, auxiliares administrativos e auxiliares de limpeza, sendo observado, porém o menor salário na função;

\* R\$ 1.782,00 (um mil, setecentos e oitenta e dois reais) por mês ou R\$ 8,10 (oito reais e dez centavos) por hora, para os demais empregados não enquadrados no item anterior, inclusive Agente Funerário, função esta que compreende as seguintes tarefas: preparação de corpos, atendimento ao público, serviços administrativos pertinentes ao funeral e remoção de associados em ambulância de simples remoção, e também a remoção de corpos, utilizando-se de veículos automotores; e Tanatopraxista, sendo também observado o menor salário na função.

## Garantia do Comissionista

Aos empregados remunerados exclusivamente à base de comissões percentuais pré-ajustadas sobre as vendas (comissionistas puros), fica assegurada uma garantia de remuneração mínima conforme pisos salariais da função, nela já incluído o descanso semanal remunerado, e que somente prevalecerá no caso das comissões auferidas em cada mês não atingirem o valor da garantia, e se cumprida integralmente a jornada legal de trabalho. A garantia de remuneração mínima não será incorporada abonos ou antecipações decorrentes de eventual legislação superveniente. Aos denominados comissionistas mistos, isto é, os que percebem parte fixa mais comissões, fica concedida uma garantia mensal no valor do piso da categoria.

## Empregados admitidos após a Data Base

Os empregados admitidos após o mês de novembro de 2020 farão jus ao reajuste constante da cláusula primeira e segunda, proporcional aos meses trabalhados, ou seja, 1/12 (um doze avos) por mês de trabalho, observada a igualdade salarial na função

## Vale Refeição ou Cesta Básica

A Convenção Coletiva prevê que as empresas empregadoras fornecerão a seus empregados com jornada superior a 6 (seis) horas o benefício da cesta básica / vale refeição ou vale alimentação. O benefício é modulado de acordo com o número de habitantes da cidade em que a empresa estiver localizada.

No. Habitantes	Benefício
Abaixo de 500.000	Cesta Básica de no mínimo 25 quilos *
De 500.001 a 1.000.000	Vale Alimentação de R\$ 329,00 por mês
Acima 1.000.001	Vale Refeição de R\$ 27,50 por dia

\* Colaboradores com mais de 02 faltas sem justificativa ao mês perdem o direito ao benefício da cesta básica.

Ficam dispensadas de fornecer o referido vale-refeição, as instituições que já fornecem refeição preparada no local de trabalho, adquirida ou que mantenham convênio com restaurante.

Nos casos de fornecimento de vale-refeição ou de refeições, quando estas forem preparadas no local de trabalho, adquiridas ou fornecidas por convênio com restaurantes, poderá ser descontado do empregado o valor correspondente a até no máximo 6% (seis por cento) do custo do respectivo benefício.

### Além dos valores, a Convenção Coletiva mantém:

- Jornada de trabalho em escalas de 12 X 36 horas.
- Adicional por Tempo de Serviço de 6% sobre o salário base para cada período de 4 anos de trabalho numa mesma empresa. Sendo que este adicional é limitado a 30%.

O acordo rege ainda: férias, auxílio funeral, descontos em folha de pagamento, adiantamento de salários (vale), contrato de trabalho temporário, aposentadoria, entre outros.

Os novos valores são válidos para pagamentos sobre o mês de novembro/2021.

A íntegra de Convenção Coletiva de Trabalho – data base novembro de 2021 – pode ser obtida gratuitamente pelos associados no SEFESP: (14) 3882-1705.

## Antecipação

O Acordo Coletivo da Categoria prevê que no mês de maio haverá uma antecipação dos salários com base no IPC/FIPE, a qual deverá ser compensada na Data-Base.



### Sindicato das Empresas Funerárias do Estado de São Paulo

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

## Como prospectar e vender mais no início do ano



Vendas é um assunto que independe de sazonalidade, você sabe. Afinal, queremos vender bem o ano todo. Mas esse texto trata de forma direcionada os empecilhos que surgem depois da tão esperada virada de ano.

Se você ainda não tem seu processo de vendas bem estruturado e não sabe como prospectar em nenhuma data, ou você que já tem um bom resultado, não perdeu o foco e quer começar o ano novo com tudo, pode seguir com essa leitura.

De fato, prospectar no início do ano é um desafio. É muito difícil chamar a atenção dos leads numa época em que todo mundo está com a cabeça nas férias de verão e planejando emendar as sete ondinhas do ano novo com o carnaval, concorda?

Mas, como já dizia sua mãe, você não é todo mundo, né? Vendedor tem que dar resultados!

Infelizmente não tem nada de mágico que se possa fazer nos primeiros dias do ano novo para prospectar mais. Não serão os pedidos para lemanjá na virada de ano que vão te trazer aquele sonhado sucesso.

O caminho é você se esforçar bastante e fazer adaptações no seu processo com a maior organização possível, para obter os melhores resultados nesse período complicado!

Então aqui vão algumas ações que podem te ajudar

nessa empreitada. Afinal, você quer parecer o especialista que sabe o caminho para um ano novo de resultados!

### **Olhe para trás antes de seguir adiante**

Essa é uma dica que funciona até na correria das festas de fim de ano. É fundamental estar sempre atento aos cases de sucesso e aos leads que você não conseguiu evoluir no funil de vendas no decorrer do ano que passou.

Se você estava enrolado entre natal e réveillon e ainda não começou essa revisão, comece agora!

Avaliar o que levou os atuais clientes a fecharem e o motivo pelo qual outras tantas não se concretizaram ajuda a guiar melhor seus processos.

Além do que, você pode descobrir a chance de retomar contato com os leads que ficaram pra trás. Se a geração de leads está fraca, resgate os que já passaram pelo seu funil.

Sabe aquele prospect que não estava no timing da compra quando vocês conversaram? Talvez agora seja a oportunidade perfeita!

## Foque nas promessas de ano novo

O ano novo é uma boa oportunidade para engajar um lead que ficou pra trás no ano passado. Isso porque, embora muitas pessoas estejam mais ligadas em solzão, praia, festão e curtidão, ainda existe a pressão por fazer diferente no ano que começou. Você sabe, janeiro é época de renovação. Muitas pessoas estão buscando mudanças e repensando suas escolhas, avaliando onde e como podem melhorar para o ano novo. E, convenhamos, as resoluções que não são colocadas em prática agora, provavelmente vão ficar para o ano que vem. Por que não ser você o especialista que vai mostrar o caminho para um ano novo de sucesso? Ajude o lead a colocar em prática as promessas que ele fez! Identifique as resoluções do seu lead e faça-o perceber que é através do seu serviço ou produto que ele vai colher os frutos ao longo do ano.

## O ano passa voando

Agora que chegou o verão e o carnaval está logo ali, é mais prático deixar os negócios para depois, focar no bronze e na cervejinha até que o país volte a funcionar, não é mesmo?  
NÃO!

Você precisa vender agora. E, ao prospectar no início do ano, é essencial resgatar a urgência do seu lead e fazer com que ele veja porque é importante ouvir sua proposta nesse momento.

Por melhor que seja aquele recesso no verão, ele acaba! Lembre ao lead que o ano passa muito rápido.

Apresente uma condição especial ou um ponto que desperte o interesse dele, como a concorrência, para reforçar porque agora é o melhor momento para uma parceria.

Por exemplo, começando hoje, ele sairá na frente do concorrente que vai esperar passar o carnaval. Mostre isso a ele!

## Transforme o clima de férias em estratégia

Já sabemos a anatomia do email de prospecção ideal, mas uma época especial pede uma abordagem especial, certo?

Personalize seus templates de email e chame a atenção fazendo alguma menção a este período. Fale de recomenços, dos desafios e das tendências para o ano novo.

Sabe as dificuldades que nós estamos passando, em encontrar os leads? Você pode até mencioná-las!

Seu lead pode estar na mesma, tentando manter o foco nos resultados enquanto os clientes dele estão na praia, só pensando em férias.

Essa é uma boa maneira de criar empatia e fazer com que ele queira te responder. Afinal, vocês estão no mesmo barco.

E você sabe, esse processo de ganhar a confiança do

lead é tão importante em um email de Outbound quanto nas estratégias de Inbound. Ele deve confiar que você é a pessoa mais indicada para resolver o problema dele, é importante demonstrar seus conhecimentos e capacidade, bem como o lado humano.

## Ajuste seu fluxo às férias

Nessa época, é muito comum queimar um lead que não respondeu nada porque está em férias. Mas essas férias vão acabar e você vai ter perdido uma baita oportunidade!

Por isso, faça uma boa análise do seu fluxo de cadência e avalie a necessidade de possíveis alterações nos follow-ups.

Diminuir o tempo do seu fluxo de cadência através de contatos menos espaçados pode garantir que você vá manter contato com o lead até que possa qualificá-lo. O importante é tentar ao máximo não deixar as coisas esfriarem!

Você quer gerar valor agora, para prospectar ainda nesse começo de ano, e não ter que esperar até março mantendo o interesse do lead por três meses, certo?

Mas saiba também o momento de interromper e aceitar postergar o contato para não desgastar sua relação com o lead.

Você não quer incomodar o lead enquanto ele dá uma volta de Jet Ski, né?

Caso contrário, é bem provável que, para você, ele nunca mais volte das férias...

## Não coloque a geração de leads em recesso

Mesmo retomado os contatos perdidos ao longo do ano, a taxa de conversão nessa época será mesmo mais baixa.

Ainda que seu processo esteja bem otimizado, você vai deparar com leads que estão de férias coletivas.

Isso torna ainda mais importante manter um bom levantamento de leads ao prospectar no início do ano.

Não se deixe levar pelo desânimo e continue seguindo todos os processos. Quando você menos esperar, aquela resposta de email chega.

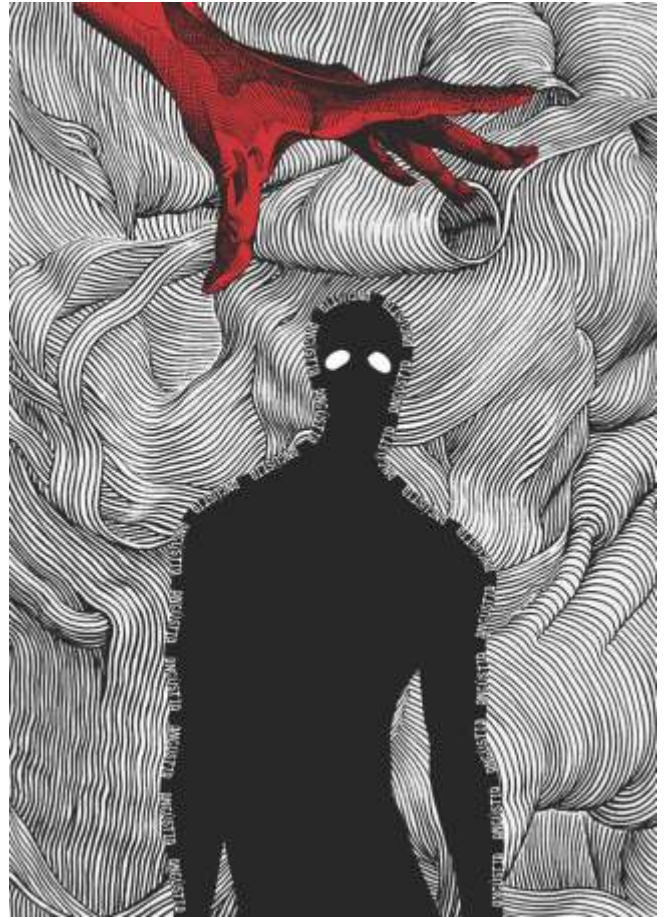
## Ano novo, informações novas

Além de dar atenção especial aos pontos mencionados, é primordial que você esteja sempre atualizado sobre o que está rolando no mercado em que atua.

Se informe sobre o cenário em que estão inseridos seus potenciais clientes. Quanto mais você souber sobre o que eles estão passando, melhor poderá mostrar o quanto só você tem a solução que eles precisam. E, se não restam dúvidas de que você apresenta a melhor solução, a possibilidade da compra ficar para depois é bem menor!

Utilizando essas dicas e mantendo os procedimentos sempre alinhados é possível driblar as dificuldades de qualquer época do ano.

# Angústias e Expectativas para o novo ano



**Entramos em janeiro com um misto de cansaço, angústia e esperança, mas essa é a época propícia para reativarmos nossas metas**

Cansaço, porque temos aquela necessidade de terminar até 31 de dezembro tudo o que não fizemos em 12 meses do ano. Consertamos coisas, limpamos a casa, o armário, jogamos coisas fora, fazemos doações, compramos e renovamos, recebemos parentes e amigos para festas e férias e comemorações, participamos de todos os tipos de confraternização possível (na escola, na ginástica, no grupo da yoga, no trabalho ...) etc, etc, etc.

A angústia e a frustração são os sentimentos predominantes para muita gente quando o ano vai chegando ao fim.

Muitas pessoas chegam a ficar deprimidas na época, o que é muito comum nos consultórios de psicologia. Diversas pessoas chegam dizendo frases como “não suporto esta época do ano”, “é uma falsidade total”, “me sinto sozinho”, “me dá um nó na garganta, não consigo me sentir feliz igual a essas pessoas”, “queria que essa época não existisse”, enfim... Mas por que isso acontece? Por que temos esses sentimentos? O final do ano é simbólico no sentido de “encerramento de um ciclo”.

Quando estamos encerrando um ciclo, costumamos avaliar como foi. Questionamos metas que nos impusemos, aquilo que conquistamos e o que não atingimos. Esses pensamentos podem ser conscientes ou mesmo inconscientes. As dores são mais evidentes para

aqueles que tiveram brigas em família, dívidas, metas não atingidas, decepções amorosas, problemas no trabalho, dificuldades com a saúde ou perdas de pessoas queridas e até dissoluções de relacionamento. Atualmente, vemos na mídia, nas propagandas, pessoas sorrindo, compartilhando uma felicidade quase que exacerbada. Essas imagens ajudam a aumentar ainda mais esses sentimentos dolorosos e as frustrações sentidas. Chegam a proporcionar, para muitas pessoas, até um sentimento de raiva dessa época do ano.

O fato é que todo encerramento traz consigo a elaboração de um luto. É natural sentir a dor daquilo que já não é mais... daquilo que já se findou. Devemos pensar sim naquilo que nos frustrou, no que não conseguimos, no que erramos.

Porém, será que não estamos confundindo metas com sonhos? O que realmente eu tracei como objetivo e trabalhei para atingi-lo? É um momento para pensarmos em como estamos lidando com a nossa vida, com aquilo que desejamos. Será que estamos esperando que o “outro” nos proporcione as conquistas que queremos? É comum ouvir no consultório frases como: “Se Deus quiser, eu vou conseguir... Se o governo melhorar, aí sim conquistarei. Se minha família entendesse, aí sim eu seria feliz...” Enquanto colocarmos a



responsabilidade de sermos felizes nos outros, sempre existirá uma enorme possibilidade de nos frustrarmos.

Também devemos nos conscientizar do que realmente é uma meta, um desejo possível de ser realizado e organizar os passos para que isso seja atingido. Não adianta nada somente desejarmos! Eu até brinco no consultório dizendo: “Quero ter um carro novo, uma casa boa, poder viajar, ter saúde!” Mas só querer não adianta. O que será que eu tenho que fazer para conquistar?

Esse início de ano é ideal para repensar quais estão sendo nossas atitudes para atingir aquilo que desejamos e, aí sim, iniciar um novo ciclo com outra postura, com metas reais, consolidando as atitudes que devemos tomar para que elas sejam conquistadas.

O Ano Novo é uma época do ano que costuma despertar muita alegria e esperança nas pessoas, impulsionando milagres e mudanças na vida, mas há alguns passos que podem ajudar na meta de sair do sonho para o plano. Alguns acreditam que esses pequenos ajustes atraem energia positiva para as realizações, mas se analisarmos objetivamente, é mesmo uma questão prática.

Com estes 3 passos é bem provável que o ano tenha mais chances de ser produtivo e de seus planos saírem do papel.

## 1. Defina um objetivo

É importante intensificar nossos objetivos no Ano Novo, dizendo-os em voz alta todos os dias, de forma afirmativa, incorporando uma atitude de recebimento. Aja como se você já tivesse alcançado aquilo que deseja, isso criará uma energia positiva e fará com que o Universo te recompense com mais coisas pelas quais ser grato!

Ao mentalizar o seu desejo, você está também se lembrando de que para alcançá-lo deve cumprir metas e estabelecer um plano.

## 2. Livre-se dos excessos em sua vida

Libere tudo aquilo que não serve para a sua evolução, desde bens materiais até relacionamentos e pessoas. Quando mantemos excessos em nossas vidas, nós nos impedimos de ir para frente, porque a energia que nos

rodeia é de estagnação. Por isso é muito importante cercar-nos daquilo que nos leva para a frente. Nutra amizades saudáveis, cuide de sua saúde física e emocional, adote práticas mais positivas e participe de atividades que o façam sentir-se feliz e realizado. Dessa maneira, você estará vibrando em uma frequência mais positiva e o sucesso chegará em sua vida com mais facilidade.

Obviamente é um bom conselho ... parar de se preocupar e investir no que não deu certo, automaticamente nos força a trabalhar pelo que – acreditamos - será mais frutífero. Uma nova forma de agir para conseguir um novo resultado.

## 3. Organizar sua vida financeira

As finanças são uma parte muito importante de nossas vidas. Quando não nos controlamos financeiramente, adquirimos dívidas e entramos em situações negativas que rapidamente podem consumir nossa alegria e prazer. Controle os seus gastos. Mantenha em mente suas prioridades e se preocupe primeiro em cumpri-las, depois, preocupe-se em comprar coisas novas, isso se achar que precisa delas. Não porque o mundo tem o novo modelo de smartfone que você precisa dele...

É importante também juntar dinheiro todos os meses. Não precisa ser uma alta quantia, guarde o que você puder. Nós nunca sabemos quando iremos precisar de uma quantidade extra de dinheiro, e as poupanças são ótimas maneiras de nos precavermos.

Poupe também para realizar seus desejos, se quer viajar ... certamente preciará de dinheiro para isso.

Organize sua vida financeira e invista nas coisas que o farão uma pessoa mais sábia e realizada.

**Mais uma dica. Essa não é de nenhum psicólogo ou afins. Esse ano temos eleição. Se queremos fugir desse modelo corrupto de eleger gente que só quer enriquecer sem se preocupar com o povo, temos que pensar muito, exigir mais. Fazer diferente para ter resultado diferente. Isso não significa que necessariamente tem de ser novo, mas é legal ser preocupado com o bem estar comum!**



# As “mentiras” da auditoria!



Está chegando a época do ano em que as empresas promovem suas auditorias externas, finalizando os resultados do ano que passou. Em geral essas auditorias acontecem no primeiro trimestre.

Evidentemente esse processo é importante e deve trazer luz para as gestões empresariais, além de ser uma exigência da Lei. Mas auditores e auditados contam histórias hilárias sobre suas gestões e algumas merecem atenção.

O Blog Análise Crítica alerta com bom humor:

Um dos contras como auditor é a mesma piada contada em todas as empresas e eu ainda tenho que fazer cara de novidade. A piada é a seguinte:

Quais são as três maiores mentiras na auditoria?

A primeira é quando o auditado recebe o auditor com a frase: “seja bem-vindo”,

A segunda é quando o auditor diz: “vim para ajudar”, e a Terceira é quando o auditado diz: “volte sempre”.

## O que fazer para que isto seja realmente só uma piada?

Para que o auditor seja bem-vindo é necessário que o sistema de gestão esteja verdadeiramente implementado e mantido, que não seja um “circo” com uma lona cheia de furos e vários artistas contracenando dentro de um ambiente cheio de luzes e cores, mas totalmente “fantasioso”. Demonstrar a real capacidade do sistema de gestão é fundamental para que se crie um ambiente de confiança entre auditor e auditado. Isto faz parte das boas-vindas, lembrando que a chegada não é a

primeira fase de uma auditoria, primeiro vem o “convite” (sincero) através do envio dos documentos e dados da organização.

A segunda parte cabe ao auditor fazer a sua parte, vir realmente para ajudar, e ajudar não significa sair de uma auditoria sem identificar nenhuma não conformidade. Um sistema de gestão pode melhorar através da identificação de não conformidades que possam colocar em “risco” o atendimento aos requisitos do cliente ou não atender aos requisitos da própria organização. Qual a organização que não agradecerá realmente uma auditoria que pudesse identificar um problema dentro do sistema de gestão que prevenisse um “recall - chamamento”, ou um aumento nos custos da não qualidade? “Ajudar” significa identificar falhas no sistema de gestão que impede a organização de ter níveis altos de satisfação do cliente. “Não ajudar” significa dar não conformidade de “picuinhas”, por exemplo: etiquetas não legíveis de material indireto, falta de procedimentos documentados que não são relevantes para o cliente e para o sistema de gestão. “Não ajudar” significa não relatar não conformidades que gerarão problemas no futuro para a organização somente para não “desagradar” um grande contrato de certificação.

A terceira parte cabe às duas partes. Voltar sempre, significa que ambas concordam que o sistema de gestão precisa e deve melhorar sempre, pois existe um mercado, clientes, concorrentes e o sistema de gestão precisa fazer com que as partes interessadas de uma organização fiquem satisfeitas hoje e amanhã com os produtos e serviços oferecidos.

Conclusão: se não houver um convidado e um anfitrião não há o que se comemorar. Se não houver auditor e auditado não haverá organização...

# Responda o teste e veja como sua empresa se sai:

## 1) A orientação dada para seus colaboradores durante uma auditoria é:

- (a) responda a todas as perguntas do auditor de modo claro e preciso
- (b) mostre apenas o que for bom para o processo
- (c) enrole o mais que você puder

## 2) Os guias são orientados para:

- (a) Levar os auditores para os gestores dos processos
- (b) Responder às perguntas do auditor quando o gestor do processo não souber responder
- (c) Zanzar com o auditor para ele perder tempo

## 3) Os procedimentos tem datas de corte (alteração):

- (a) sempre que necessário (no prazo)
- (b) sempre com atrasos
- (c) coincidentemente alguns dias antes da auditoria

## 4) Os registros têm o tempo de retenção de:

- (a) no mínimo o necessário (incluindo requisitos legais)
- (b) no mínimo o requisito legal
- (c) menor possível para não deixar rastros de problemas

## 5) Os processos são identificados e suas interações são:

- (a) realistas e demonstram claramente o sistema de gestão - LEAN
- (b) realistas
- (c) complexas, longas, confusas e as interações exigem um supercomputador para desvendar

## 6) O tempo para se explicar um processo e sua interação é:

- (a) autoexplicativo
- (b) entre 15 e 30 minutos
- (c) tempo contado em dias, semanas, ....

## Resposta:

Alternativa (a) = 10 pontos, (b) = 5 pontos e (c) = 0 ponto (zero)

50 – 60 pontos = podem rir que é uma piada

30 - < 50 pontos = piada, mas ninguém entendeu

Menos que 30 pontos = tá rindo do que inocente...

# UM FORNO CREMATÓRIO COMPLETO, EM TODOS OS SENTIDOS.

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

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

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



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

Rua Bahia, 3463 | Salto | 89031-002 | Blumenau SC



# Os cadáveres emanam emoções?



**Não é possível afirmar, mas é possível dizer que os vivos reagem emocionalmente de diferentes formas diante dos imprevistos da morte.**

**Boas histórias, principalmente no início do ano são sempre bem vindas. E pode parecer que algo ligado à morte não seja realmente algo bom, mas quem atua no setor sabe que, ao contrário da crença, é possível sim extrair alento até desse momento.**

**É sobre isso que trata a história a seguir. Não se sabe a veracidade, se e onde aconteceu, mas muitos agentes funerários têm relatos semelhantes, o que nos permite dizer que sim: os cadáveres emanam emoções!**

“Quando os corpos chegam à autópsia ou à funerária, estão com as roupas com que faleceram e o trabalho do perito e do agente funerário é despi-los para iniciar o processo.

Muitas vezes, os mortos chegam com as expressões faciais que tiveram no último momento em vida: medo, tranquilidade, raiva, tristeza e, às vezes, até com lágrimas nos olhos.

Os médicos legistas dão uma explicação científica para isso, alegando que o cérebro morto, congela o corpo no último suspiro. Portanto, as emoções do momento da morte ficam assim evidenciadas no semblante dos cadáveres.

Existe o caso de um professor que tinha sido sequestrado, assassinado e enterrado 3 semanas antes de o encontrarem, num local muito distante... Quando o encontraram, seu corpo ainda se encontrava com o uniforme da escola onde trabalhava, numa posição fetal e seu rosto refletia uma profunda tristeza.

Encaminhado ao IML para determinar causa da morte foi recebido pelos peritos, que iniciaram o trabalho para despir o corpo, sem cortar a roupa, afim de analisá-la. Foi praticamente impossível para os especialistas deixá-lo nu, dada a rigidez cadavérica.

Então, um experiente médico legista chegou e contou seu

segredo. Os demais profissionais na sala pensaram que o tal médico daria uma solução técnica, científica, médica ..., mas para a surpresa de todos, o legista começou a “conversar” com o cadáver, enquanto começava a despi-lo.

“Você já está aqui, amigo”

“Sua família já o encontrou”

“Você não está mais sozinho”

“Tudo o que eles querem é zelar para que você esteja em paz”

“Eles nunca deixaram de te procurar”

“Ajude-me a acabar rápido e vá com a sua família”

Enquanto fazia isso, os peritos ficaram espantados quando viram o cadáver começar a amolecer os braços, pernas e articulações. Lembrando que o corpo ficou três semanas, atrofiado na mesma posição.

Aos poucos, o médico legista deixou o corpo daquele professor em uma posição como se estivesse deitado de cabeça para cima e seu rosto mudou, parecia tranquilo.

Este método, pelo que contou o legista, é utilizado por bons profissionais que, apesar de conviver diariamente com a morte, não perderam a sensibilidade de saber que diante deles está uma pessoa que foi um pai, uma mãe, um filho, esposa, marido e que devem ser tratados com respeito e dignidade. Muitos acreditam que os cadáveres ainda emanam emoções.”

# FUNCIONALIDADES PARA O SEU NEGÓCIO

Para levar mais tecnologia ao setor funerário e quebrar todo estereótipo de que as empresas desse segmento não são inovadoras, criamos um sistema que concedeu mais produtividade e menos custos para cemitérios, funerárias e planos de assistência funeral.

O Pegasus é um sistema organizado em módulos, que atende diferentes pilares da empresa, desde o administrativo até o comercial, com funcionalidades que ajudam a monitorar e gerir processos internos, sem dificuldades.

A troca de informação entre os módulos permite ganhar tempo, através da automatização de rotinas, além do controle total sobre a operação, para você e para seus gestores.

Aumente a precisão dos dados que você utiliza para tomar decisões importantes sobre o rumo do seu negócio.



**VOE ALTO COM O PEGASUS!**



**CONHEÇA O PEGASUS**



 Contato:  
(17) **98147-0118**  
 [www.goldsystem.net](http://www.goldsystem.net)  
 [vendas@goldsystem.net](mailto:vendas@goldsystem.net)  
 Acompanhe a gente nas redes sociais!

  
**GoldSystem®**

  
**Pegasus**  
Gold System®

# Bonecas vendidas dentro de caixões



Chamadas de 'Frozen Charlotte', elas eram feitas de porcelana e receberam o nome de uma lenda urbana

A estranha história de 'Frozen Charlotte', ou Charlotte congelada, foi uma lenda urbana famosa dentro dos Estados Unidos durante o século 19, que acabou inspirando o nome de um tipo de brinquedo mórbido, que se tornaria famoso e muito vendido na época.

A saga tratava da história de uma vaidosa jovem da Era Vitoriana, que teria morrido congelada após não se agasalhar para ir a um baile, mesmo após ser advertida tanto por sua mãe quanto por seu namorado, que se preocupavam com sua saúde em meio a uma noite bastante fria.

A história começou a circular num artigo de jornal de 1840 e buscava um efeito parecido com o de uma fábula, ao retratar os acontecimentos da noite de uma jovem vaidosa, que poderia ter se vestido mais, porém decidiu não escutar sua mãe e deixou de se agasalhar para fazer com que seus braços ficassem em evidência.

Com isso, a moça morreu de frio, congelada. O conto rapidamente se espalhou por todo os Estados Unidos, o que abriu caminho para um estranho fenômeno de comercialização de brinquedos, nunca antes visto dentro da história do país.

Na metade do século 19, bonecas de porcelana passaram a ser importadas da Europa, mais especificamente da Alemanha, e por possuírem uma coloração branca, elas acabavam lembrando corpos congelados. Com isso, surgiram as bonecas 'Frozen Charlotte' e os bonecos 'Frozen Charlie', com nomes que vieram da afamada lenda urbana que tomava o país.

Os bonecos acabaram sendo um sucesso imediato dentro do mercado de brinquedos, alguns deles inclusive sendo vendidos de forma inusitada, recebendo

embalagens que imitavam caixões ou sendo postos dentro de bolos.

Ainda de acordo com o jornal, demorou até que a popularidade das então famosas e mórbidas bonecas "congeladas" diminuísse, visto que a fama se dava para além do conto e das embalagens bizarras, já que apenas o nome 'Frozen Charlotte' se tornou um verdadeiro fenômeno cultural que perdurou por toda a nação americana da época.

O mercado para esse brinquedo e suas variações era forte: diferentes tipos de Charlotte e de Charlie, todos brancos e de porcelana, eram vendidos, com diversos tamanhos e estilos, alguns contando com roupas, outros não.

Mas, a fama não durou para sempre, e a produção e a compra deles acabou deixando de ser alta com o tempo, diminuindo significativamente durante o início do século 20.

Tendo deixado de ser o sucesso de vendas que uma vez foram, as bonecas passaram a ser descartadas ou até mesmo esquecidas por seus donos nos lugares mais inimagináveis.

Hoje, para se encontrar uma Charlotte congelada ou um Charlie congelado, é muito mais fácil do que se imagina, porque eles não são achados apenas dentro de lojas de antiguidade, como poderia ser de se esperar.

Como eram feitos de porcelana, os bonecos, que foram fabricados há quase dois séculos, podem ser avistados até hoje nos mais diferentes locais dos estados americanos, porque o material não se decompõe com muita facilidade.



## À Venda

Além dos exemplares originais da boneca do século 19, algumas empresas “ressuscitam” versões atualizadas da pequena “Charlotte”, reproduzindo-as em porcelana com novos e “modernos” detalhes.

É o caso da Mezco Toys, que tem um anúncio no site “Toywiz.com”: Pobre pequena Frozen Charlotte, apodrecendo na solitária noite fria de inverno.

A Living Dead Dolls Resurrection descongela sua primeira boneca exclusiva. A favorita dos fãs, Frozen Charlotte, apresenta uma cabeça modelada totalmente nova enfatizando sua dor gelada, olhos de vidro gelados que parecem seguir cada movimento seu e uma roupa que é perfeita para sua armadilha de gelo.

Frozen Charlotte “ressuscitada” tem 10 de altura e 5 pontos de articulação. Ela é embalada em um caixão tradicional da Living Dead Dolls, perfeito para exibição e pode ser adquirida por US\$ 250,00 – cerca de 1.400,00 reais.



# TANATUS

INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. - EPP

- CURSOS DE TANATOPRAXIA
- PRODUTOS QUÍMICOS
  - EQUIPAMENTOS
  - INSTRUMENTAIS
  - ACESSÓRIOS

ASSESSORIA ESPECIALIZADA



[www.tanatus.com.br](http://www.tanatus.com.br)



(14) 3882.5522



[vendas@tanatus.com.br](mailto:vendas@tanatus.com.br)

# Cemitério do Corinthians “morreu” antes de nascer



**Obra grandiosa foi ideia do administrador de um grupo de cemitérios de São Paulo- fanático corinthiano - inspirado no cemitério do Boca Juniors**

Já havia lugar reservado para Sócrates, Baltazar e outros craques imortais, mas os únicos habitantes daquele morro em Itaquapecetuba, município da Grande São Paulo, são alguns calangos, quero-queros e jararacas.

Dez anos após sua idealização, o cemitério "Corinthians Para Sempre", com obras iniciadas em 2014 e dezenas de jazigos vendidos, é uma ideia sepultada. "Paguei durante dois anos e depois ficaram me enrolando mais dois, até devolverem meu dinheiro. Foi muita dor de cabeça", conta o corinthiano Ricardo, 59, que comprou um túmulo com três gavetas. O Grupo parceiro do clube no empreendimento funerário, afirmou em nota que: "com o passar dos anos e com a situação econômica do país se agravando, o projeto se mostrou inviável".

O plano surgiu em 2012, ano em que o Corinthians foi campeão do Mundial Interclubes e construía finalmente seu estádio, enquanto o Brasil crescia e uma parcela da população havia pulado da pobreza para a classe média. A inspiração era o Boca Juniors, clube argentino de torcida tão fervorosa como a corinthiana, que havia erguido sua necrópole em 2006.

"Surgiu como uma iniciativa para reforçar a sensação

que o Corinthians é uma nação. Não era algo que daria muito dinheiro e alteraria o balanço do clube. O marketing tem que sentir o que a fiel quer e entregar", relata um dirigente corinthiano à época e um dos idealizadores do projeto. O anúncio do lançamento aconteceu em 2014, com o ídolo alvinegro Geraldão como garoto-propaganda, e tinha prazo de entrega inicial para o segundo semestre de 2015. Atrasos, problemas burocráticos e mudanças na empresa e no clube estenderam a obra até 2017. Só em 2019 o projeto foi "descontinuado", gíria corporativa em caso de cancelamento. Até hoje, alguns proprietários ainda estão sendo ressarcidos.

### **Do tumulto para o túmulo**

De origem lituana, uma família corinthiana que mora próximo ao terreno relata: "Vi na TV uma reportagem sobre o assunto e na mesma semana passaram uns corretores na minha rua. Como tive muitos problemas com os enterros e retirada de ossadas de parentes em cemitérios públicos, decidi comprar o jazigo, apesar de minha mulher ser contra", conta o patriarca. "Já pensei



em um velório com os símbolos do clube." Os serviços incluíam seguro de vida, assistência funeral e cerimonial de despedida com traslado, urna e decoração alvinegra. O projeto incluía 3 alas, chamadas "Minha História", "Minha Vida" e "Meu Amor" — esta área, a mais cara (R\$ 7.800), era em formato de campo de futebol e uma tribuna lateral seria ocupada por 100 tumbas gratuitas para campeões do clube como Wladimir, Biro-Biro, Zé Maria e Basílio.

Na frente do cemitério havia um outdoor (hoje retirado) e um estande de vendas atualmente em ruínas, com telhado derrubado pelas tempestades. O único item que lembra o Corinthians são as tampas de bueiros com o distintivo.

Os problemas do empreendimento foram uma das razões da saída em 2016 do corintiano fanático do posto de CEO do Grupo responsável pelo cemitério, que administra outros cinco no estado de São Paulo. O Corinthians teria parte dos lucros em troca da cessão da marca.

## Estádio mal-assombrado

A relação pós-morte dos torcedores com os times de futebol é algo que nem o marketing consegue decifrar. Muitos clubes não aceitam que se joguem cinzas nos estádios próprios. Outros exigem pedidos formais e autorizações ou só permitem quando é de algum jogador, técnico, dirigente ou torcedor ilustre. Há vários relatos de torcedores que montaram esquemas mirabolantes para conseguir espargir os restos mortais de seus pais fanáticos, driblando negativas oficiais e as revistas na entrada.

Durante uma má fase do Boca Juniors, os dirigentes decidiram culpar as cinzas de tantos "hinchas" que eram espalhadas durante as partidas ou nas visitas guiadas a La Bombonera, o "templo sagrado" do time argentino. A desculpa foi que estava dando azar.

Também começaram a surgir histórias de fantasmas correndo com os braços erguidos, como se estivessem festejando um gol, pelas arquibancadas, relatadas por funcionários do turno noturno do estádio.

Pouco depois, em 2006, o então presidente do clube, Mauricio Macri, depois eleito presidente da Argentina, anunciou o cemitério exclusivo para os seguidores do Boca, com 300 túmulos gratuitos para ex-dirigentes e futebolistas e lápides por até US\$ 5.000 para os torcedores interessados. "Nesse cemitério, você tem acesso direto ao céu", brincou Macri.

Clubes alemães, como o Schalke 04 e o Hamburgo, seguiram a ideia e inauguraram cemitérios perto de seus estádios locais para enterrar seus mortos. Já os times espanhóis do Betis, Espanyol e Atlético de Madrid implantaram projetos de columbários em suas instalações para os seguidores colocarem restos mortais de familiares.

Como o Corinthians, o Barcelona também embarcou em 2012 em um projeto funéreo que foi enterrado. Depois de tentar vender a ideia para o Manchester City, da Inglaterra, o empresário Santi Bach convenceu os dirigentes catalães a criar uma necrópole com 30 mil vagas perto do estádio Camp Nou.

Entraram na jogada investidores e revendedores, mas a empresa responsável faliu e o cemitério nunca foi erguido. Para os críticos, esse é o limite mórbido da onda de produtos licenciados que os clubes abraçaram para arrecadar cada vez mais dinheiro.

## Paz eterna

A dona de casa Marlene Abreu fica sentada o dia todo na frente de três varas de pesca à beira do lago do ex-futuro cemitério corintiano. "Eu esqueço de todos os problemas aqui. E ainda garanto o almoço do dia seguinte", resume. O resultado da pescaria ela deixa marinando à noite com tempero e frita no dia seguinte. Troncos servem de assentos, e há tachos de lixo cheios de cerveja mostrando que o passatempo reúne muita gente por lá. Marlene disputa com o marido quem tira mais tilápia, lambari e carazinho dali. "Um japonês que é dono de pesqueiro limpou os tanques dele e jogou tudo aqui. Agora não para de dar peixe", conta Marlene.

Na tranquilidade daquele canto meio rural, meio suburbano, ela vai proseando sobre o empreendimento vizinho. "Ouvi falar que fizeram muita coisa errada. Esse lago é porque aterraram o rio que passava aqui", relata ela para uma companheira de pescaria que não sabia da história.

As obras ficaram paradas um tempo depois de a terraplanagem do local soterrar um curso d'água, obrigando a pedir nova documentação ambiental. Problemas no asfaltamento das vias dentro do cemitério e na construção das salas de velório ajudaram a atrasar ainda mais o cronograma. Atualmente, a grama alta atrai as vacas de um sítio vizinho, que pastam e fazem suas necessidades por lá. Cortejo mesmo só o formado pela fileira de pinheiros que foram plantados há oito anos e estão bem crescidos.

Inicialmente, a ideia do Corinthians era ter uma área em um cemitério do ABC Paulista para os corintianos — assim como havia o projeto de uma ala de maternidade para os nascidos corintianos. Mas o projeto fúnebre ganhou escala e virou, no plano das ideias, um cemitério inteiro a 37 quilômetros da sede do clube no bairro do Tatuapé (zona leste de São Paulo), com lugar para 70 mil mortos, um número digno de estádio lotado.



# Cursos de Tanatopraxia e Reconstituição em 2022

Calendário anual prevê a realização de pelo 06 turmas, uma a cada dois meses



## Metodologia

Em 2020 o CTAF – Centro de Tecnologia em Administração Funerária – realizou apenas 01 turma de seus famosos curso de Tanatopraxia e Reconstituição Facial. A interrupção no calendário que previa mais 5 cursos aconteceu em razão da Pandemia de Coronavírus – uma doença nova, infectocontagiosa, informações desconhecidas e rígidos protocolos para tratamento de corpos.

A vacina mudou o cenário e em junho de 2021 a empresa pode voltar a oferecer os cursos, mas privilegiou os alunos que já tinham inscrição agendada, abrindo apenas uma nova turma – a de novembro.

Para garantir a segurança dos participantes o hotel opera dentro das determinações sanitárias do Estado de São Paulo e o Tanatório da OSSEL mantém condições excelentes de higiene, sem nem mesmo receber diretamente as – hoje raras – vítimas da Covid. Durante o curso ainda é obrigatório o uso de máscara e indispensável a higienização das mãos com álcool gel.

Para 2022 o calendário prevê a realização de 06 turmas dos dois cursos, preferencialmente nos meses pares. A próxima turma está marcada para fevereiro, com pouquíssimas vagas abertas (até fechamento desta edição) O investimento no curso é de R\$ 3.200,00 (três mil e duzentos Reais), sendo que associados ABREDIF e do CTAF, têm desconto. O valor inclui: hospedagem em quarto duplo, café da manhã, traslado até o local das aulas e jantar. O pagamento pode ser feito de várias formas e também pode ser dividido, porém deve estar quitado até dez dias antes do evento.

O curso de Tanatopraxia é ministrado pelos professores Doutores Jair Soares e Progresso Garcia e Oysenyl Tâmega, aposentados do Instituto de Biociências da Faculdade de Medicina – Unesp Botucatu e, os dois últimos proprietário da Tanatus – parceira do CTAF na realização.

O formato do curso mantém aulas teóricas – onde os alunos aprendem noções de anatomia humana, conhecem os produtos e equipamentos para técnica. Nas aulas práticas, os alunos realmente realizam as Tanatopraxias, em corpos com várias causas de morte – exatamente como o dia-a-dia na funerária.

Ao final todos são avaliados e somente são certificados como Tanatopraxistas aqueles que realmente têm condições de aplicar a técnica em sua rotina de trabalho. Paula Garcia é a docente do curso de Reconstituição Facial, onde os alunos aprendem técnicas de como melhorar a aparência do corpo, em especial mãos e face danificadas por acidentes, tratamentos médicos longos e mortes traumáticas.

Além das técnicas, o curso mostra uma gama de produtos desenvolvidos especialmente para facilitar a tarefa dos agentes funerários na preparação de corpos com essas especificidades.

A Reconstituição Facial é um complemento à Tanatopraxia e permite que o corpo seja apresentado de forma natural para velório e despedida dos entes queridos.

Para maiores informações ou inscrições:  
(14) 3882-0595, ou [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

# Solução completa para transmissões de velórios ao vivo

## Conheça todas as vantagens da Adiaü

Câmeras de alta resolução com áudio para equipar suas salas

Baixo consumo de internet por câmera

Gravação automática das cerimônias

Plataforma de transmissão ao vivo integrada ao seu próprio site

Sistema de cadastro e gerenciamento das transmissões

Sistema de envio de mensagens, flores e velas virtuais durante as transmissões

Acesso autenticado e com privacidade para sua família

Acesso rápido e fácil às transmissões por qualquer dispositivo

Suporte tecnologico e garantia integral

Relatórios e gráficos de acesso por transmissão, dispositivo e tipo de acesso

Inserção de vídeos personalizados para introdução e término das transmissões

# adiaü



**Sistema integrado** ao vídeo ao vivo para envio de mensagens, flores e velas virtuais durante as transmissões



**Vídeos personalizados** da sua empresa para abertura e encerramento das transmissões




**Relatórios interativos** com gráficos por transmissão, por dispositivo e por tipo de acesso

Entre em contato e solicite uma demonstração

 [adiau.com.br](http://adiau.com.br)

 [comercial@adiau.com.br](mailto:comercial@adiau.com.br)

 [@adiauveloriosonline](https://www.instagram.com/adiauveloriosonline)

 (37) 98851-1227



## SERVILUSA PATROCINA EQUIPE DE FUTEBOL

A Servilusa maior conglomerado de empresas funerárias de Portugal fechou um patrocínio com o time de futebol “Elvas Clube Alentejano de Desportos”, para apoio às atividades que clube que promove, nas categorias mais jovens.

Paulo Carreira recordou que «esta parceria com O Elvas mostra, mais uma vez, que a Servilusa tem no seu DNA a aposta na integração com as comunidades onde está presente, apoiando instituições relevantes, retribuindo e partilhando os resultados obtidos com a sua atividade empresarial, neste caso apoiando o esporte». O Diretor-Geral de Negócio da Servilusa afirma que «deseja ao clube O Elvas, bem como aos atletas de todos os escalões e modalidades, um período bem-sucedido».

Com atividade em todas as categorias de formação, O Elvas tem também uma equipe de futebol, que representa a cidade alentejana do distrito de Portalegre na Série E do Campeonato de Portugal.

Faixas no campo, outdoors e logomarca nos uniformes fazem parte do pacote de patrocínio da Servilusa ao Elvas.

Como no Brasil, os atletas sustentam a camisa do time, patrocinada por uma funerária, com muito orgulho. Os adversários brincam: “Esse time é de matar”.

### Tanexpo tem nova edição em 2022

A Feira Funerária italiana, a mais famosa da Europa e a preferida dos brasileiros, Tanexpo tem nova edição anunciada para abril de 2022. Tradicionalmente o evento acontece em março, mas devido à Pandemia ela foi sendo adiada através de 2020 e 2021 até ser realizada no mês de julho do ano passado.

O público presente ficou dentro do esperado para um período bem atípico, mas os organizadores resolveram não perder tempo e já marcaram a data do evento que acontece bienalmente.

“Preparem-se para o grande espetáculo que reunirá sob o mesmo teto todos os líderes da indústria funerária: a TANEXPO estará em Bolonha de 7 a 9 de abril de 2022!” divulgou a BEXPO, empresa que organiza a Feira.

A média das últimas edições da Tanexpo revela a participação de 250 expositores e mais de 17 mil visitantes, sendo 70% de Diretores Funerários ou administradores de empresas do ramo. O evento internacional reuniu participantes de mais de 55 países de todo o mundo em 2021.

Para a próxima edição, a organização reservou 3 pavilhões e já começa a anunciar os novos modelos de veículos funerários que estarão em exposição. Além da Feira, a Tanexpo também oferece cursos e workshops variados para os inscritos.

Mais informações: <https://www.tanexpo.com/>



### Outras Feiras Funerárias em 2022

#### AFE

Exposição e Feira Funerária da Ásia  
Data: maio | Onde: Hong Kong – China

#### FUNERGAL

Feira Internacional de Produtos e Serviços Funerários  
Data: 19 a 20 de maio | Onde: Ourense – Espanha  
[www.funergal.com](http://www.funergal.com)

#### NECROEXPO

Feira Funerária  
Data: 03 a 05 de junho | Onde: Kielce - Polónia  
<https://www.targikielce.pl/en/necroexpo>

#### NFE - NATIONAL FUNERAL

Data: 10 a 12 de junho | Onde: Stoneleigh – Reino Unido  
[www.nationalfuneralexhibition.co.uk](http://www.nationalfuneralexhibition.co.uk)

#### FUMEXPO

Feira Funerária Mexicana  
Data: 13 a 15 de setembro | Onde: Guadalajara – México

#### Funeral Directors Convention and Expo

Exposição Funerária Norte Americana  
Data: 20 a 22 de setembro | Onde: Atlantic City-EUA  
<https://www.uitvaart-vakbeurs.nl/>

#### VTU - UITVAART VAKBEURS

Exposição Funerária Internacional  
Data: 28 a 30 de setembro | Onde: Gorinchem -Holanda  
<https://www.uitvaart-vakbeurs.nl/>

#### FUNEXPO-LYON

Feira Funerária Internacional da França  
Data: 19 a 22 de novembro | Onde: Lyon – França

**Um coração preenchido por gratidão**  
é tudo o que precisamos ter neste ano que se inicia.  
Grato somos, por termos ultrapassado tudo que  
passamos com saúde, determinação e o principal...  
vontade de renovação.

Obrigado 2021, por tudo que nos ensinou,  
e que **venha 2022** cheio de realizações  
e inovações para todos nós!

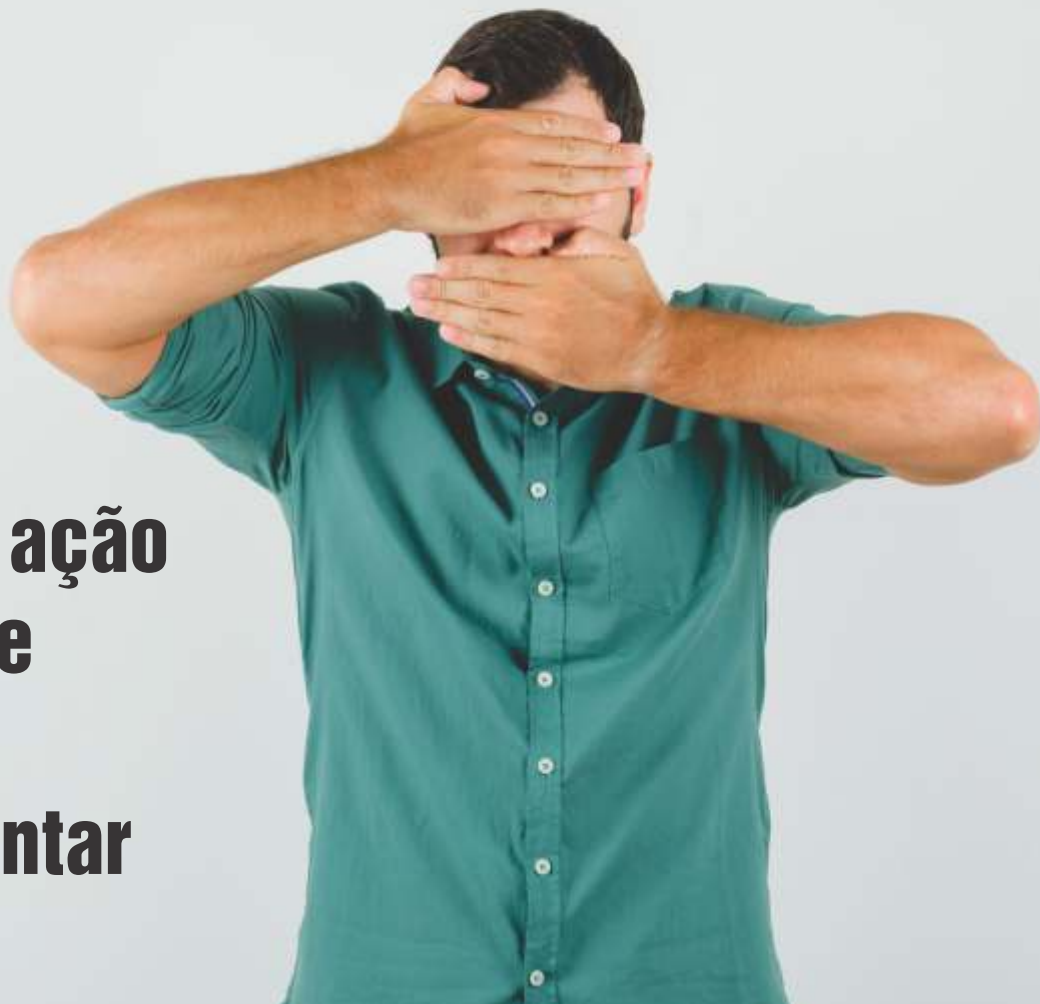


Aponte sua câmera aqui  
e revolucione sua empresa  
hoje mesmo.

**ULTRA** 

O MELHOR DO FUTURO. HOJE.





## Como uma ação de Vendas e Marketing pode afugentar o cliente

Já que estamos pensando em começar 2022 com o pé direito e impulsionando os negócios, que tal falar do polêmico telemarketing para vender plano funerário?

Bom, sempre falamos aqui que o setor é como outro qualquer e deve ser encarado como um negócio a conquistar mercado. Mas sempre falamos também que lidamos essencialmente com emoções e experiências humanas e isso exige muita sensibilidade.

O setor de saúde é também assim e descobriu um bom caminho para o marketing ao enaltecer a saúde em detrimento da doença. Assim, funerárias que falam e cuidam da vida e evidenciam isso em suas publicidades se saem melhor.

Porém, ao vender um Plano Funerário o recomendado é que se jogue aberto. O cliente está comprando, na verdade, conforto para hora que for preciso. Está antecipando as providências para quando “sua hora” chegar. E é possível trabalhar com muita criatividade esse tema. Tem empresa que já até ganhou prêmio internacional com excelentes ideias de marketing.

Em 2020 e 2021 apareceram com mais evidência os chamados telemarketing para venda de Planos

Funerários. Até a grande imprensa questionou a ABREDIF sobre o tema. Na ocasião, o presidente da entidade, Lourival Panhozzi, afirmou também ser vítima das tais ligações – gravadas – que ofereciam o produto e afirmou que, na visão dele, há outras maneiras mais delicadas de trabalhar a publicidade no setor.

Durante a pandemia, muitas pessoas que contraíram COVID e permaneceram isoladas em suas casas foram abordadas por ligações do tipo “Chegou a hora de pensar num plano funerário”. Agora, imagine você lá doente, ouvindo notícias sobre a morte de milhões de pessoas no mundo todo e ainda é convidado para planejar seu próprio funeral. É realmente depressivo!

O blog Análise Crítica, escrito pelo engenheiro Roberto Inagaki, diretor da Qualitas Desenvolvimento de Controles Empresariais, fez um comentário sobre a televendas de planos funerários e a opinião pode dar luz a quem pensa em se aventurar por essa seara.

Conta ele:

“Creio que já deve ter acontecido com vários de vocês, pois durante uma parada na sala de café ao comentar sobre o assunto não é que vários outros ouvintes relataram o mesmo.

Já ouvi tele vendas de tudo, mas de plano funerário?! Eu gostaria de saber qual é a taxa de sucesso deste tipo de abordagem de vendas. Porque a taxa de espanto eu tenho certeza é 100%

Conversando com um colega formado em Propaganda e Marketing, este me informou que uma das tarefas dos alunos do curso é fazer um anúncio para a venda de planos funerários. O aluno que deu a ideia de fazer a venda através de telemarketing não deveria ter saído da faculdade.

A primeira vez que me ligaram eu simplesmente desliguei, porém na segunda vez eu testei o treinamento da pessoa para vender um produto, digamos... não oportuno para quem “acha” que está gozando de boa saúde.

A conversa, da qual sinceramente não me lembro exatamente as palavras, termos e nome da empresa, foi mais ou menos assim:

– O senhor estaria interessado em um plano funerário?

– Plano funerário? Você está sabendo de algo que eu não sei? Por favor me conte!

– Não senhor é apenas para prevenção, a gente nunca sabe quando irá acontecer, não é?

– Verdade é melhor prevenir, então é melhor eu fazer um plano na academia em vez de fazer um plano funerário.

– Faz os dois planos – Rapidamente a pessoa interveio.

– Você acha então que não tem mais jeito.... você sabe de algo mesmo e não quer me contar. O meu cardiologista deve ter contado alguma coisa para vocês. Acho melhor eu reforçar o meu seguro de vida, assim quem ficar com a herança faz o plano com você. O que você acha? – Nisto eu percebo um certo ar de sorriso no outro lado da linha e ... a ligação caiu!”

### A venda “morreu” ali, por assim dizer.

Então, realmente a tele venda não é o melhor canal para o produto funerário, mas, se mesmo assim você quiser insistir, vale treinar muito bem a sua equipe, instruindo sobre a abordagem e também sobre a argumentação e nada de mensagens gravadas. Elas são mesmo de matar!

**MS** consultoria & sistemas soluções inteligentes

# SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS

SIMPLIFIQUE SUA GESTÃO COM A MS SISTEMAS.

**INTELIGÊNCIA EM SOLUÇÕES. SUCESSO NAS DECISÕES.**

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

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

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

**MOBILIDADE NA PALMA DE SUA MÃO**

PARCEIROS: **BMG Granito JUNO**

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

# Vale-alimentação e vale-refeição: entenda as novas regras dos benefícios



Uma das novidades é a possibilidade de transferir o crédito acumulado em um cartão para outro de bandeira diferente.

O setor funerário no Estado de São Paulo acaba de conhecer o teor do Acordo Coletivo, firmado entre os sindicatos patronal e dos funcionários, negociado em novembro de 2021. Entre os benefícios concedidos no documento já há alguns anos está a cesta básica para empresas que estão em cidades com menos de 500 mil habitantes, o vale alimentação para municípios com entre 501 mil e 1 mil e vale refeição para municípios mais populosos.

O governo federal, no entanto, anunciou mudanças em algumas regras trabalhistas com a publicação do decreto nº 10.854. Entre elas estão alterações no uso do vale-alimentação e do vale-refeição, que possibilitam aos trabalhadores mais opções de escolhas de locais para a refeição.

A norma estabelece que os estabelecimentos aceitem todas as opções de vale-alimentação e vale-refeição e a possibilidade de fazer a portabilidade do crédito entre os diferentes tipos de bandeiras.

Os restaurantes, no entanto, podem escolher não aceitar o vale-alimentação e o vale-refeição como forma de pagamento. Porém, caso validem a prática, devem obedecer aos novos critérios e não fazer distinções dos cartões.

“A partir da eficácia da norma, o trabalhador vai poder comer em qualquer instituição que aceite o vale e, com isso, você coloca o trabalhador pagando refeições mais baratas pela questão da concorrência e também tendo maior número de opções, conseguindo adequar melhor as suas preferências à disponibilidade de restaurantes”, informou o secretário executivo do Ministério do Trabalho e Previdência.

Outra novidade é a possibilidade de transferir o crédito acumulado em um cartão para outro de bandeira diferente sem valores adicionais.

Segundo o governo federal, o decreto tem por objetivo abrir o mercado das empresas de vale-alimentação, que atualmente “é dominado por quatro grandes empresas que respondem por todo o processo, desde a assinatura do acordo”.

“São essas quatro empresas que têm a capacidade de fidelizar as empresas beneficiárias do PAT, de credenciar os restaurantes, de fazer pagamento para eles e, com isso, elas ganham uma margem de manobra e um poder de mercado muito grande”, ressaltou o secretário.

De acordo com advogados da área trabalhista, “uma das preocupações sobre essa nova regra é o aumento na prática de venda do benefício, ação que é considerada crime”.

Além disso os especialistas chamam a atenção para outro ponto: o valor do vale usado para outros fins, tornando-se um complemento do salário.

“Isso influenciaria no cálculo do imposto a ser pago pelas empresas e pelo trabalhador. A reforma trabalhista resolveu a questão, afastando a alimentação da base, exceto se o pagamento for em dinheiro”, explicam.

“As empresas precisam tomar cuidado na hora de contratar esses cartões. É importante atentar qual é o tipo de benefício, quais são as condições de contratação, se tem desconto no momento da compra, analisar a jurisprudência sobre o tema e a posição do Fisco sobre o assunto”, acrescentam.

O decreto torna obrigatório às empresas registradas no Programa de Alimentação ao Trabalhador (PAT) a adequação das novas regras em até 18 meses, o que significa maio de 2023. Segundo o governo federal, o prazo viabiliza às operadoras redesenhar suas estratégias de acordo com as novas regras.



## Quais os direitos de quem contraiu COVID-19?

A pandemia trouxe muitas perdas emocionais e financeiras, mas no Brasil, quem ficou doente pode ter direitos previdenciários

Ao finalizar essa edição cogitávamos a possibilidade de uma nova onda da COVID 19 no mundo, causada pela então recém descoberta variante ômicron. Os casos no Brasil continuavam em queda, mas “gato esquentado tem medo de água quente” e providências como o reforço da segunda dose da vacina para toda a população, a continuidade do uso de máscaras em ambientes externos e fechados e até o cancelamento das festas como Reveillon e Carnaval eram adotadas em várias localidades no país.

O sentimento era mais de preocupação do que de pessimismo. E nem a Saúde e nem o setor funerário pensavam em retornar aos índices elevados de doentes e mortos pela doença.

Com ou sem a ameaça de uma nova onda da COVID, um fato que merece destaque são os possíveis direitos trabalhistas e previdenciários que quem contraiu a doença pode ter.

A ideia do Ministério do Trabalho e Emprego e “proteger economicamente os acometidos com as consequências da contaminação deste vírus tão terrível”.

Se você contraiu Covid19 ou conhece alguém que passou pela situação, fique atento:

### Direitos previdenciários de quem contraiu COVID-19

**Auxílio-Doença (Auxílio por Incapacidade Temporária)**  
Este benefício é destinado às pessoas que estão de forma total e temporária para o trabalho.

Isso significa que o Covid-19 deve impedir que você trabalhe de forma plena em sua função.

Para ter direito ao Auxílio-Doença, a pessoa deve ficar afastada por mais de 15 dias (seguidos ou em um período de 60 dias).

Então, por exemplo, imagine alguém que contraiu Coronavírus e ficou em quarentena por mais de 15 dias (geralmente é esse o período que a pessoa se recupera, caso não tenha sintomas muito pesados da doença).

Como você deve saber, algumas pessoas ficam acamadas ou são internadas em conta deste terrível vírus.

Nesta hipótese, a pessoa fica incapacitada de forma total e permanente para o trabalho.

Assim sendo, ela terá direito a este benefício.

Além da incapacidade para o trabalho, o segurado terá

que ter qualidade de segurado na hora de requerer o benefício.

Ter qualidade de segurado nada mais é que estar contribuindo para a Previdência Social ou estar em período de graça.

Existe também a carência para o Auxílio por Incapacidade Temporária, mas, em conta da decisão do STF de 2020, a contaminação por Covid-19 é considerada acidente de trabalho (se demonstrado nexo causal), fazendo com que o requisito da carência seja dispensado.

## **Aposentadoria por Invalidez**

### **(Aposentadoria por Incapacidade Permanente)**

Já a Aposentadoria por Invalidez é destinada aos segurados que estão incapacitados de forma total e permanente para o trabalho.

Isto é, o trabalhador não consegue, de nenhum modo, trabalhar, mesmo que seja em função/profissão diferente do que ele exercia anteriormente.

O Covid-19, em conta de suas várias sequelas, pode fazer com que o segurado fique incapacitado de trabalhar.

Por exemplo, você deve saber que este vírus pode deixar o pulmão comprometido.

Dependendo do grau, pode ser que a pessoa fique com um pulmão extremamente enfraquecido, fazendo com que ela não tenha condições de exercer nenhum tipo de trabalho.

Aí que entra a Aposentadoria por Incapacidade Permanente, onde será pago ao segurado um valor mensal para ele se manter.

Lembre-se que há perícias periódicas no INSS, de modo que pode ser constatada a recuperação de sua condição laboral pelo médico.

Assim, você tem chance de perder o benefício, caso melhore. Fique ciente disso!

Assim como o Auxílio-Doença, você também precisará ter qualidade de segurado para ter direito ao benefício, e terá dispensada a carência.

## **Auxílio-Acidente**

Falando agora do Auxílio-Acidente, este é o benefício destinado aos segurados que, em conta de um acidente (de trabalho ou não), sofreram algumas sequelas que reduziram sua capacidade para o trabalho.

Desta forma, este benefício tem natureza indenizatória, pois é pago um valor mensalmente ao segurado que teve sua capacidade laboral reduzida.

Assim sendo, a pessoa pode continuar trabalhando normalmente recebendo o Auxílio-Acidente, porque, embora a capacidade tenha sido reduzida, a pessoa ainda tem plenas condições de exercer a sua função.

Agora falando do Covid-19 e o Auxílio-Acidente, é de conhecimento de muitas pessoas que esta doença pode causar sequelas graves para os segurados.

Lembrando do exemplo do comprometimento do pulmão, pode ser que a pessoa não fique incapacitada total e permanente para o trabalho, mas existe a possibilidade que a sequela reduza a capacidade laboral do segurado, embora a pessoa consiga trabalhar

normalmente.

É exatamente nesta hipótese que o Auxílio-Acidente entra, tendo em vista que a contaminação por Covid-19 é considerada um acidente de trabalho.

Deste modo, o trabalhador será indenizado por ter sua força de trabalho reduzida em conta do vírus.

## **Pensão por Morte**

Por fim, a Pensão por Morte é o valor devido aos dependentes de um segurado falecido.

Como nós sabemos bem, o Covid-19 causou o óbito de mais de meio milhão de brasileiros, dentre eles, muitos segurados do INSS.

Portanto, os dependentes dos falecidos tem direito a uma prestação mensal, pago pelo próprio INSS, em substituição do valor que o segurado recebia em vida, a título de remuneração ou aposentadoria.

Mas lembre-se que, tirando o cônjuge/companheiro, filho menor de 21 anos ou inválido/deficiente (qualquer idade) do segurado, os outros dependentes (pais e irmãos) precisam comprovar a dependência econômica com o falecido.

Melhor dizendo, é preciso que seja constatado que eles dependiam do segurado (quando ele estava vivo) para se manter todos os meses.

Também é importante você não esquecer que existem classes de dependentes dentro da Pensão por Morte.

Portanto, não são todos os familiares do falecido que terão direito ao benefício.

Se o seu familiar faleceu de Covid-19, pode ser que você tenha direito a este benefício.

## **Direitos trabalhistas de quem contraiu COVID-19**

### **Afastamento do trabalho presencial**

O seu empregador terá que afastar você do trabalho presencial para evitar a contaminação dos outros colaboradores.

Neste caso, após a sua recuperação, pode ser que ele entenda que você fique em regime de teletrabalho (mais conhecido pelo termo home office), onde você trabalha de casa.

Uma curiosidade: sabia que este regime é previsto pela Consolidação de Leis Trabalhistas (CLT) desde 2017? Pois é!

Como a pandemia afetou todo o mundo, este regime ficou muito comum para as empresas (públicas e privadas).

E, por falar nisso, quando tudo isso acabar, é bem provável que alguns lugares adotarão o regime híbrido de trabalho, com trabalho presencial e home office.

Isso pode acontecer pelo fato de ser benéfico para o trabalhador, que não precisa se deslocar até o local de trabalho, e para o empregador, que pode economizar dinheiro com gás, água, luz, etc. do local de prestação de serviços.

Redução da jornada de trabalho ou suspensão do contrato de trabalho

Esta foi outra medida feita pelo Governo para ajudar as empresas a economizar gastos durante a pandemia. Portanto, pode ser que você tenha sua jornada de trabalho reduzida, com o respectivo salário menor, ou seu patrão queira suspender o contrato de trabalho por tempo determinado.

Essas medidas começaram em 2020 e continuaram no ano passado

No caso da redução da jornada de trabalho ou da suspensão do contrato de trabalho, você terá direito ao Benefício Emergencial de Preservação de Emprego e Renda (não confundir com Auxílio Emergencial), que cobre alguns dos seus gastos com base no valor que você teria direito se estivesse recebendo Seguro Desemprego.

A parte ruim desta medida é que a sua contribuição previdenciária e o FGTS não são pagos porque o Benefício Emergencial de Preservação de Emprego e Renda tem natureza indenizatória.

Deste modo, o mais recomendado é que você faça recolhimentos como facultativo, para manter a sua qualidade de segurado e não ter seu tempo de contribuição prejudicado.

### **Estabilidade no emprego**

Você tem direito a uma estabilidade no emprego por 12 meses após o retorno ao seu trabalho depois da sua recuperação total pelo Covid-19.

Mas atenção: isso só acontecerá se for comprovado que a contaminação pelo vírus foi decorrente de seu trabalho.

Neste caso, como eu informei antes, será considerado que você sofreu um acidente de trabalho, por ter sido diagnosticado com Coronavírus.

A estabilidade significa que o seu empregador não pode demitir de forma alguma durante os 12 meses após o seu retorno ao trabalho.

Indenização por dano moral e material

Você só poderá ter uma indenização por dano moral e material caso comprove que a contaminação por Covid-19 ocorreu em conta do seu trabalho.

Isso significa que você pode ajuizar uma ação para que seja indenizado pelos danos de ordem moral e material. No aspecto do dano material, você pode pedir que a empresa pague os gastos hospitalares, de remédios, de tratamentos, entre outros.

### **Recebimento de seguro de vida**

Em caso de óbito do trabalhador, os seus dependentes terão direito ao recebimento do seguro de vida caso a empresa ofereça esse benefício aos seus funcionários. Geralmente quando assinamos o seguro de vida, detalhamos exatamente sobre quais serão as pessoas que terão direito aos valores (dependentes).

Isso é muito importante e deverá ser respeitado na hora do pagamento do montante de seguro.



**FAURTEL**  
Fábrica de Urnas Tietê  
Jonacir Amorim

Ref. Maranello

Ref. Prime Cristo

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



### SAVEIRO

Saveiro Robust 2017  
**Valor:** A combinar  
**Contato:** Túlio (31) 99791 0636  
**e-mail:** tuliofuneraria@yahoo.com.br



### STRADA

2020 - 1.4 COMPLETA  
**Valor:** A combinar  
**Contato:** Túlio (31) 99791 0636  
**e-mail:** tuliofuneraria@yahoo.com.br

# PREPARE-SE PARA VENDER

**PÚBLICO CERTO**



COM O NOSSO  
**E-MAIL MARKETING**

VOCÊ TEM RETORNO GARANTIDO!

**ANUNCIANTE TÊM INSERÇÕES GRATUITAS!**

Consulte condições.

14. **3882 0595**

 14. **99618 9153**

e-mail: leandro@ctaf.com.br



## KOMBI

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



## ÔMEGA SUPREMA GLS

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



## CELTA

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



## SAVEIRO 1.6 COMPLETA FLEX

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



## AMBULÂNCIA

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

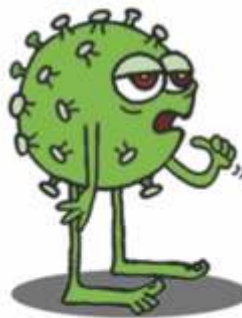


## RENAULT MASTER FUNERÁRIA 2.5

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

O bêbado entrou no bar pela décima vez no dia e pediu uma cachaça. O dono, português, já não agüentando mais, porém não podendo perder a freguesia, pegou o primeiro copo que viu (sujo, certamente) e foi servir ao bebado. Assim que começou a despejar a caninha, percebeu que no copo tinha uma barata. Não se importou e mandou ver (talvez o bêbado desse sossego pra ele depois desta). O sujeito pegou o copo e tomou a bebida de uma vez. Quando ainda estava descendo pela goela, percebeu alguma coisa diferente na boca. Deu uma parada, uma mordida, sentiu o gostinho meio amargo e engoliu tudo de vez. Depois que fez a cara feia, virou pro português e gritou:  
- Bota outra aih!... E capricha na ameixa, viu!

COVID-19.  
E VOCÊ?



COVID-2022.



CABALAN

Um estudante de engenharia estava caminhando no campus de sua faculdade quando viu outro engenheiro subir em uma motocicleta novinha em folha.

- Ei! Como você conseguiu essa moto fantástica? - Perguntou o primeiro.

- Bem, ontem eu estava caminhando por aqui, quando uma garota muito bonita apareceu com esta moto. Ela desceu, tirou toda a roupa e disse 'Pegue o que você quiser'.

O primeiro engenheiro balançou a cabeça em sinal de aprovação:

- Boa escolha! Provavelmente as roupas não iriam te servir.

Comediante é eleito presidente na Ucrânia

Ô ABESTADO...  
ACABEI DE TER  
UMA BOA IDEIA  
PARA 2022!



A garota chega para mãe, reclamando do ceticismo do namorado.

- Mãe, o Mário diz que não acredita em inferno!  
- Case-se com ele minha filha e deixe o resto comigo!

Todas as crianças haviam saído na fotografia e a professora estava tentando persuadi-los a comprar uma cópia da foto do grupo.

- 'Imaginem que bonito será quando vocês forem grandes e todos digam ali está Catarina, é advogada, ou também Este é o Miguel. Agora é médico'.

Ouviu-se uma vozinha vinda do fundo da sala:  
-'E ali está a professora. Já morreu.'

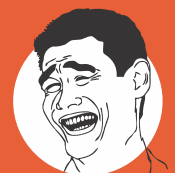
Quando leio sobre a pandemia, parece que ainda estamos em 2020.

Quando leio sobre política, parece que já estamos em 2022.



## PARTICIPE!

ENVIE VOCÊ TAMBÉM SUAS PIADAS  
Rua Dr. Rodrigues do Lago, 464  
CEP 18602-091 - Botucatu-SP  
Fax para: (14) 3882-0595  
Envie seus e-mails para:  
revista@ctaf.com.br



# A **LGPD** ESTÁ PRESENTE NA SUA EMPRESA?

A **LGPD** (Lei Geral de Proteção de Dados) estabelece regras para as empresas quanto à coleta, o tratamento, armazenamento e compartilhamento de dados pessoais. Ela se aplica a qualquer pessoa **física** ou **jurídica** que trabalha com dados pessoais.

Aqui na **Gold System**, essa lei faz parte dos nossos valores organizacionais, estando presente em **todos os sistemas** e **setores**. A proteção de dados e da privacidade dos nossos clientes são nossa **prioridade**.

Através de ações preventivas e educacionais, realizamos adequações da **LGPD desde 2018** com os nossos colaboradores.

**Faça parte de uma empresa que se preocupa com a sua privacidade.**

**A Gold System é a escolha certa para você.**



Aponte seu celular  
para QR CODE



Contato:  
(17) **98147-0118**



[www.goldsystem.net](http://www.goldsystem.net)



[vendas@goldsystem.net](mailto:vendas@goldsystem.net)



Acompanhe a gente nas redes sociais!

ANUNCIE SUA  
**Empresa**  
DIVULGUE SEUS  
**& Negócios**

ESPECIAL

**SUA EMPRESA  
NA CAPA DA  
DIRETOR  
FUNERÁRIO**

**VANTAGENS**

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

**RESERVE SEU ESPAÇO:**

📞 14. 3882 0595

📞 14. 99618 9153

✉️ [ctaf@ctaf.com.br](mailto:ctaf@ctaf.com.br)

\*Consulte condições.