

FUNERÁRIA EM

FOCO

AFFAF (Associação dos Fabricantes e Fornecedores de Artigos Funerários) #11 . abr/2017

*1 ano da
Lei Federal
13.261
O que mudou?*



GRUPO

Bruschetta

Produtos confiáveis. Marcas de respeito.

www.bruschetta.com.br

100%



Urnas e acessórios para o setor funerário.
Confira nossos modelos pelo site ou
solicite o catálogo de produtos.

Unidade Fabril: Bilac/SP e Russas/CE
Distribuição: Fortaleza/CE
Central de vendas: (18) 3659-9090



Novas Carruagens Funebres

s 10 cd Funeral limousine

s 10 cs 2017 evoque Funeral

2017



chevrolet montana kit capota Funeral car 2017



*SEM EMENDAS APARENTES

vw saveiro cs 2017 kit capota Funeral car

vito Funeral
COM E SEM VIDROS LATERAIS



*SEM EMENDAS APARENTES

INTERNO C/ 2 MESAS URNA VITO

corolla Funeral

saveiro ce Funeral car limousine



*EXCLUSIVA CUSTOMIZAÇÃO REVERSÍVEL

INTERNO SAVEIRO LIMO
C/ MESA AUTOMÁTICA

TODOS OS NOSSOS VEÍCULOS SÃO HOMOLOGADOS DENATRAN - CAT



Procopio Special Vehicles

LUXURY CARS

WWW.PROCOPIOSPECIALVEHICLES.COM

KENNEDY
DIRETOR COMERCIAL

|44| 99808-6000

✉ KENNEDY@PROCOPIOPSV.COM

DEDÉ AMOR
RESPONSÁVEL

|15| 99785-0032

FÁBRICA |44| 3631-6565

RODOVIA PR- 323 | KM 222 | CIANORTE-PR | BRASIL

FUNERÁRIA EM **FOCO**

AFFAF . # 11 . abr/2017

. Editorial.....	05
. Clipping.....	06
. Seu Direito - Regulamentação dos Planos e seu impacto.....	12
. Comercial - Técnica de Vendas.....	14
. Funeral - Segmento Funerário: Um mundo de curiosidades.....	16
. Psicologia - Luto pode gerar risco agudo e crônico para o coração.....	18
. Marketing - Telemarketing ou porta a porta?.....	20
. Saúde - Falando sobre bebidas alcoólicas.....	22
. Cremação Pet ganha espaço no Brasil.....	24
. Espaço Mulher - Lindalva Dias dos Santos.....	28
. Plano funeral é visto como investimento seguro.....	33
. Sindicatos - Espaço para as entidades do setor funerário.....	34
. Internacional - com a colaboração da AFAI.....	36
. Humor.....	38



1 ano da Lei Federal 13.261. O que mudou?

08



Plano Funeral Digna faz 10 anos

26



OSAF inaugura nova Capela de Velórios

30



Desafios da cremação e do sepultamento

32



A Revista **Funerária em Foco** é uma publicação da **AFFAF** (Associação dos Fabricantes e Fornecedoros de Artigos Funerários), dirigida exclusivamente ao setor funerário.

Fale com a AFFAF

Fone: (41) 9.9869-0115
contato@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br

Revista AFFAF

Fone: (44) 9.9142-2444
revista@affaf.com.br

Diretoria AFFAF

Adalto Fernando Paiva
Presidente
Oscar Rodrigues Froes
Vice-Presidente
Carlos Alberto de Souza
1º Secretário
Marco Wanderley
2º Secretário
Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro
Antonio Carlos Mota Marinho
2º Tesoureiro
José Benedito Bruschetta
Conselho Fiscal
Celso Carlos de Moraes
Conselho Fiscal

Projeto Gráfico e Editorial

Luis HS
luishs.consultoria@gmail.com

Gráfica

Tiragem desta edição
5.500 Revistas

Nossa Capa



Ignoramos a crise e seguimos em frente

Olá amigo leitor, é com muita alegria que levamos até você a nova edição da Revista **Funerária em Foco**. Mais do que uma opção de leitura, nosso objetivo é apresentar um panorama do que de melhor está acontecendo no setor funerário brasileiro, sempre destacando ações positivas e que nos tragam motivação para os desafios diários do nosso setor. E esta edição tem bons exemplos de empresas e entidades representativas que não se deixam abalar pela crise.

Preparamos duas matérias de empresas que estão ampliando suas estruturas para melhor atender seus clientes. Uma é o Plano Digna, na Paraíba, que ao completar 10 anos de atividade passa a oferecer serviço de cremação, sendo o primeiro forno do interior do Nordeste. O Grupo OSAF também tem nova estrutura de atendimento, uma moderna e ampla capela de velório na cidade de Tobias Barreto, em Sergipe. As duas empresas estão de parabéns por seus novos empreendimentos.

Como matéria principal desta edição, destacamos o aniversário de 1 ano da Lei Federal 13.261 que regulamenta a comercialização de planos funerários no Brasil. Buscamos opinião de empresários e presidentes de sindicatos pelo país para sabermos como a lei impactou suas empresas. O que ficou evidente é que a nova legislação teve resultado diferente em cada região. A coluna "Seu Direito", assinada pelo advogado Anderson Adão, tem ótimo artigo tratando do mesmo tema.

Nossos artigos fixos, como de costume, trazem aquela visão apurada de quem é especialista na área. Destaque para a coluna "Saúde" tratando de um assunto importante, as bebidas alcoólicas, e como elas podem afetar nossa saúde. Contamos nesta edição também com leituras interessantes sobre o crescimento do setor Pet, os desafios da cremação no Brasil e o esforço dos sindicatos na capacitação dos seus associados. No "Espaço Mulher" contamos a história da empresária Lindalva Dia dos Santos, que nos dá o exemplo de que sempre é tempo de ter uma boa ideia.

Agradecemos desde já sua atenção com nosso conteúdo. Desejamos que você tenha bons momentos de crescimento profissional. Para a próxima edição, contamos com sua opinião e sugestão, que podem ser enviadas pelo e-mail revista@affaf.com.br.

Boa Leitura

DIRETORIA AFFAF 2016-2018



Adalto Paiva
Presidente



Oscar R. Froes
Vice Presidente



Carlos A. de Souza
1º Secretário



Marco Viola
2º Secretário



Marcelo Tcacenco
1º Tesoureiro



Antônio C. Marinho
2º Tesoureiro



Celso Moraes
Conselho



José B. Bruschetta
Conselho



**Junte-se a nós.
Associe-se à AFFAF!**



Fone: (41) 9.9869-0115 - secretaria@affaf.com.br
www.AFFAF.com.br



Homem fica trancado em Cemitério

Um homem de 50 anos ficou trancado dentro do Cemitério Municipal de Votuporanga (SP), no fim da tarde de domingo, 12 de março. Ele até pedia para sair, mas a ajuda demorou porque as pessoas tinham medo. Osmar Cunha, que ajudou o homem a sair do cemitério, disse que ouviu o pedido de ajuda. "Quando passei em frente ao portão do cemitério, minha irmã achou que era um vulto, mas, quando voltei para ver o que era, o homem me contou que estava preso".

O homem ficou preso quando foi até o cemitério para fazer suas orações, por volta das 18h. Quando ia embora, viu que o portão estava trancado. O muro do cemitério é alto, de aproximadamente três metros, por isso ele não conseguiu pular. Osmar entrou em contato com a polícia, que ajudou o homem a sair do cemitério.

Fonte: www.diariodaregiao.com.br



Regulamentação de serviços funerários é debatido em Rondônia

Deputados realizaram na tarde do último dia 6 de março, no Plenário da Assembléia Legislativa de Rondônia, em Porto Velho, um debate sobre a Lei Complementar Municipal 632/2016, que alterou a Lei Municipal 511/13 e determinou um rodízio entre as funerárias da Capital, restringindo a atuação das funerárias do interior.

A lei, por ser municipal, é válida para os moradores da capital, devendo haver uma regulamentação para que os parentes de pacientes que buscarem tratamento em Porto Velho, e que vieram a óbito, tenham o direito de escolha entre uma funerária da capital ou de sua preferência do interior.

A representante das funerárias de Porto Velho, Marisia Dias de Oliveira, ressaltou que as empresas da capital não são adversárias das empresas do interior e que "precisamos de leis que regulamentem a questão". O representante das funerárias do interior, Fábio Ricardo Rodighero, falou dos problemas ocorridos com desrespeito a legislação e de corpos que são trasladados para o interior sem o devido tratamento, no caso a tanatopraxia. Para ele, a Central de

Óbitos é eficiente, no entanto precisa de regulamentação, reorganização e adequações em legislações pertinentes.

Diante dos debates, foi proposta a criação de uma comissão com empresários do interior e da capital para se chegar a um acordo, mas que o ideal seria obedecer o rodízio na capital e verificar a situação das funerárias do interior.

Fonte: www.ariquesonline.com.br



Cemitério público para animais de estimação poderá ser criado em Vitória

Um cemitério público exclusivo para animais de estimação poderá ser criado na Grande Vitória. O Projeto de Lei será lido e encaminhado nesta segunda-feira (13 de março), na Câmara de Vereadores da Serra. O cemitério fará o sepultamento de animais de pequeno porte, e contará com serviço completo, com túmulo, busca de animal no local do óbito e confecção da lápide.

O vereador responsável pelo projeto, Roberto Catirica (PHS), explica que a medida visa dar assistência aos donos dos bichinhos, já que a relação de afetividade entre eles é muito grande. O vereador afirma ainda que a criação do cemitério também tem relação com a questão da saúde pública, já que muitos animais são encontrados no lixo ou enterrados em lugares inapropriados.

Fonte: www.folhavitória.com.br



Morre aos 77 anos, a "Maria do Cemitério"

Maria Aparecida dos Santos, a "Maria do Cemitério", morreu no final de janeiro, aos 77 anos em Machado (MG). Era uma das personalidades mais populares da cidade. Ela morreu em casa, em consequência do Mal de Alzheimer.

Maria foi coveira, zeladora, administradora e fez até autópsia no cemitério onde chegou a morar. Dedicou 60 anos de sua vida aos mortos e foi uma espécie de guardiã do Cemitério da Saudade. Aos 8 anos de idade já acompanhava seu pai nos serviços como coveiro. Com o tempo, ela também passou a trabalhar e a morar no cemitério.

Por ter sido Vereadora o corpo de Maria foi velado na Câmara Municipal e sepultada em um túmulo ao lado de onde foi sua casa por 9 anos

Fonte: www.g1.com.br

23ANOS



Trabalhando com Qualidade e Transparência

PIONEIRISMO CIENTÍFICO EM TANATOPRAXIA

CURSOS - PRODUTOS - PROJETOS - ASSESSORIA

1 ano da Lei 13.261

O que mudou no setor funerário?

Depois de um longo período de espera, dúvidas e incertezas, chegamos finalmente ao dia em que a venda de planos funerários seria regulamentada no Brasil. E não é que já se passou um ano? Pois é, no dia 22 de março de 2016, a então presidente Dilma Rousseff sancionou o Projeto de Lei da Câmara de número 50, de 2014 (PLC 50/2014), transformando-o na Lei Federal 13.261 de 2016, que dispõe sobre a normatização, a fiscalização e a comercialização de planos de assistência funerária. Sem dúvidas, uma grande conquista para toda a classe funerária, que há anos aguardava definições quanto a legalidade na comercialização dos planos funerários.

Diante da novidade, o setor funerário movimentou-se. Surgiram novos sindicatos, cursos e encontros com objetivo de debater a legislação. Diversos empresários, que há muito tempo tinham dúvida sobre o futuro do setor funerário, passaram a pensar na possibilidade de investir também em planos, o que pode a médio e longo prazo mudar completamente o cenário do setor funerário no Brasil.

E passado este primeiro ano, este período de adaptação, já há o que se comemorar? Será que a tão sonhada regulamentação trouxe maior segurança ao setor? Responder estas perguntas não é tarefa fácil, pois em um país de tantos contrastes, de realidades tão diversas, é claro que a lei pode ter um impacto diferente em cada região. Se por um lado a lei oferece proteção, por outro exige muito mais em termos de organização. Ao mesmo tempo que garante direitos, exige compromisso. E nem poderia ser diferente.

Há regiões no Brasil onde a venda de planos funerários já acontece há muito tempo, e talvez para as empresas que atuam nestas áreas o impacto da lei seja menor. Mas há também locais onde os planos funerários ainda sejam novidade, ocasionando uma necessidade maior de adaptação.

O fato é que uma das vantagens da lei, olhando para o setor funerário como um todo, é a padronização. Ou seja, onde se vender plano funerário no Brasil, as regras deverão ser as mesmas, o que gera credibilidade, maior facilidade de entendimento por parte do consumidor e melhor atendimento no momento do óbito.

Mas para ajudar nesta reflexão, nada melhor do que ouvir a opinião de quem está diretamente ligado a questão. Buscamos então a opinião de alguns diretores funerários, profissionais da área e presidentes de sindicatos, para saber um pouco mais como foi este primeiro ano de vida da nova lei 13.261.



E para completar este painel de ideias sobre o aniversário da nova legislação, o Dr. Anderson Adão, que se empenhou muito no entendimento da lei e ministrou diversos cursos sobre o tema ao longo do último ano, apresenta na sua coluna uma visão muito apurada sobre o assunto, e que certamente fecha com chave de ouro a proposta desta matéria. Então, não deixe de conferir.

Na sua opinião, o que mudou no setor funerário com a nova lei que regulamenta a comercialização de planos funerários?

“Há muitos anos, as empresas de planos de assistência funeral vem desempenhando suas atividades com esmero e dedicação (salvo raras exceções), sempre sobre o amparo da legislação geral, como a Constituição Federal e o Código de Defesa do Consumidor, no objetivo principal de trazer aos clientes que perderam um familiar o máximo possível de conforto no momento de luto. É, portanto, imensurável a importância de nossas organizações na vida da sociedade.

Com o advento da lei Federal 13.261, maior segurança jurídica foi estabelecida para empresários do setor, bem como para os clientes, anseio esse de todos os empresários comprometidos com esta causa. A partir da promulgação da lei podemos claramente perceber o contentamento de todas as partes envolvidas, como empreendedores, colaboradores, funcionários e clientes. Novas perspectivas surgem a cada dia, novas ideias, novas possibilidades, trocas de informações, além de uma maior proximidade e união através das associações e sindicatos que representam nossa categoria.

A Asppaf (Associação Paranaense de Planos de Assistência Funeral), mais uma vez agradece e parabeniza todos os envolvidos na busca da regulação do nosso Setor.”

Alex Mildemberger, presidente da ASPPAF e diretor do Luto Araucária, Curitiba/PR



“Acredito que, com a regulamentação, as empresas pioneiras puderam enfim sentir o gostinho de dever cumprido. Acredito ainda que muitas empresas que estavam no aguardo de tudo acontecer, poderão agora investir na abertura de seus Planos Assistenciais. Lá se vão 17 anos que eu atuo na área e a evolução é nítida e sentida. Pudemos presenciar a ascensão de pequenas empresas funerárias se transformando em grupos empresariais de médio e grande porte. E hoje com tudo a favor e com uma lei que regulamenta tudo isso. Parafraçando MC Bem Laden, posso dizer: tá tranquilo, tá favorável.”

João Luiz dos Santos, AssistPrev, Caxias do Sul/RS

“Para nós a adaptação foi simples, pois as regras aplicadas pela empresa nos contratos com os clientes já seguiam as premissas estabelecidas pela nova lei, que na verdade compila um conjunto de regras gerais já trazidas pelo Código Civil e Código do Consumidor. Como sempre tivemos uma política de cumprimento às legislações, não tivemos dificuldade em nos adaptarmos ao novo regramento.

O que de fato trouxe uma mudança significativa foi no senso de regularização, acabando com a divulgação de informações por parte do Poder Público local e de alguns empresários do seguimento funerário sobre suposta atividade ilícita, o que causava, para alguns consumidores, bloqueio e suspeitas.

O novo regramento traz uma segurança para o setor que antes realmente não tinha, a formalização dessas regras permitem uma maior liberdade comercial para o setor, sem riscos de represália ou divulgação de informações depreciativas da categoria.”

Luis Felipe Z. Cubas, Diretor do Plano Unilutus, Curitiba/PR



“Entendo que é necessário ampliar a discussão sobre os termos e aplicabilidade da lei, pois é uma matéria relativamente nova e com alguns termos de interpretações difusas.”

Carlos Graff - SESF/RS

“No Rio Grande do Sul as empresas estão se adaptando e se adequando com algumas dificuldades, em vista de haver diversas interpretações de alguns termos da lei, o que gera certas dúvidas. Além da questão da interpretação, há também dificuldades no atendimento de algumas exigências.

DILEPÉ 
Criações Ortopédicas

Distribuidor Exclusivo
Aspen
MEDICAL PRODUCTS

Grid of products: 1. Arm cast, 2. Cane, 3. Arm support, 4. Wheelchair, 5. Walker, 6. Back brace, 7. Neck brace, 8. Stairlift, 9. Ankle brace, 10. Tennis player in action.

CONTATE-NOS: RUA AMORESCO, 25 - BURGO PAULISTA - SÃO PAULO - SP - CEP 03680-070 - F.: (11) 3577-7200
vendas@dilepe.com.br - visite nosso site: www.dilepe.com.br

Entendo que é necessário ampliar a discussão sobre os termos e aplicabilidade da lei, pois é uma matéria relativamente nova e com alguns termos de interpretações difusas.”

Carlos Alberto Graff, Presidente do SESF/RS

“Em primeiro lugar, eu percebo que muitas empresas têm encontrado dificuldades para se adaptar às novas regras, em virtude de que cada empresa possui uma realidade própria, ou seja, muitas empresas são pequenas, com administração familiar, e muitas estão sediadas em cidades pequenas, onde cada uma se adapta a sua realidade econômica e social.

Uma das principais dificuldades enfrentadas é a conciliação do contrato funeral com os convênios. Em alguns casos, percebo que algumas empresas possuem foco mais forte nos convênios e outras ao serviço funeral exclusivamente. Outra grande dificuldade é entender como será e quem será o agente fiscalizador dos nossos contratos.

Acredito que ainda é necessário ampliar a discussão sobre a lei, pois nosso país é muito grande e em cada região encontramos particularidades heterogêneas. Debater mais sobre os termos da lei possibilita minimizar os erros, pois a lei é benéfica para o crescimento do nosso setor como um todo.”

Maicon B. da Costa Leite, do Grupo Costa (Funerária e Plano Costa), Taquari/RS



“Outra grande dificuldade é entender como será e quem será o agente fiscalizador dos nossos contratos.”

Maicon B. da Costa Leite - Grupo Costa



“O sindicato, apesar de novo, está se mobilizando e fazendo a sua parte.”

Carlos Brandão de Melo - Presidente Sindef-BA

“O Sindicato das Empresas de Serviços Funerários de Santa Catarina (Siesf-SC) tem se esforçado para cumprir o seu papel de representar a categoria das empresas prestadoras de serviços funerários e participar ativamente em ações que discutem temas relacionados à nossa atividade. Em 2016 participamos de reunião com a Abredif em três ocasiões, todas em São Paulo, para debater temas referentes à nova regulamentação dos planos funerários.

Participar de estudos e compartilhar experiências do setor funerário fazem com que possamos refletir sobre o que veio de novo e de bom com a lei 13.261/2016. Entendemos que nossa atividade passou a ter a segurança jurídica necessária para que possamos pensar no futuro de nossos negócios, administrá-los com garantias e assegurar nosso espaço no meio empresarial.”

Ronald Haas, Presidente do Siesf-SC

“No estado da Bahia, o segmento Funerário corre para organizar as empresas e seus planos de acordo com a Lei Federal 13.261. O Sindicato promoveu, no ano de 2016, palestra de orientação jurídica em relação as mudanças. Disponibilizou análise jurídica dos contratos com a liberação do uso de um selo para dar validade aos contratos em conformidade com a nova legislação.

Mas a Bahia ainda tem muito a percorrer e atingir um maior e melhor nível de organização de seus planos na aplicação da lei, principalmente na parte contábil, onde impera ainda muitas dúvidas. O Sindicato, apesar de muito novo, está se mobilizando e fazendo a sua parte para a classe.”

Carlos Brandão de Melo, Presidente do Sindef-BA



CEMITÉRIO VERTICAL ECOLÓGICO

. Licenças Ambientais

. Elaboração Ante Projetos, Capacidade Técnica e Quantidade de Gavetas
. Sistema de Exaustão e Linha de Descontaminação



Perspectiva Bloco 250 Gavetas



Pantheon Vip

MELHOR CUSTO BENEFÍCIO DO MERCADO. COMPARE!

Saia na frente. Agregue mais valor aos seus Serviços.

Entre em Contato: Geraldo Bonato

(41) 3587-0674 - gb@davincimontadora.com.br

1º do Brasil

INVISTA NO FUTURO

GALIAS.COM.BR

Cremação: investimento com retorno garantido

Dentro das normas do CONAMA, os produtos Brucker atendem a todas as exigências ambientais.



Responsabilidade Ambiental



Produtos com Alta Tecnologia



Consultoria e Treinamento



Pioneirismo



Cobertura Nacional



Além disso, a Brucker também **assessora a sua empresa** na elaboração de documentos em órgãos reguladores, com projetos de impacto ambiental e licenças prévias de operação e de instalação.

FORNOS CREMATÓRIOS DE FABRICAÇÃO 100% NACIONAL

Financiamentos



BRUCKER
Fornos Crematórios

(17) 3421-4516

vendas@brucker.com.br | www.brucker.com.br

O Regulamento dos Planos de Assistência Funerária e seu impacto no Setor Funerário

Passado mais de meio ano de vigência da Lei Federal nº 13.261 de 22 De março de 2016, e um ano de sua promulgação, é possível fazer o primeiro balanço dos efeitos desta lei tão importante para o setor funerário, pois é a lei que regulamenta os planos de assistência funerária no Brasil.

Muitos empresários, preocupados e repletos de dúvidas, buscaram orientação antes do dia 22 de setembro de 2016, data da entrada em vigor da lei.

Nas palestras e cursos que proferi, a maioria dos empresários que me procuraram estavam preocupados com o que haviam “ouvido” ou lido a respeito. Muitos grupos de whatsapp foram criados, muitos empresários e profissionais da área contábil, jurídica, de gestão e outras se uniram em infundáveis discussões sobre inúmeros temas relacionados a regulamentação, seus efeitos e sua legalidade.

Alguns viam a regulamentação como um vilão que poderia causar o fim de sua atividade, outros viam uma oportunidade de regularizar diversas situações em suas empresas e “colocar a casa em ordem”. O ápice de toda essa situação foram os dias próximos ao dia 22 de setembro, em que muitos empresários estavam praticamente apavorados com o que poderia acontecer quando a lei entrasse em vigor.

No entanto, a calma veio após a primeira semana com a lei já em vigência, em que todos viram que “o mundo não acabou”, as empresas não fecharam, a fiscalização não bateu a porta de ninguém e também não tiveram suas vendas e atividades suspensas por qualquer motivo vinculado à lei. Mas o mais importante foi o que toda essa mobilização em torno da regulamentação causou no setor funerário.

Grande parte dos empresários de todo o país buscaram informação, conhecimento e passaram a enxergar suas empresas de forma ainda mais profissional, conscientes de que é dali que extraem o sustento próprio, gerando também vários empregos que contribuem na manutenção de várias famílias, fomentando a economia de sua região.

Estes empresários despertaram uma consciência de que desenvolver essa atividade de forma legalmente adequada e correta é essencial e passaram a olhar mais para as empresas e atentar-se para o que anteriormente não era dada a devida atenção.

A regulamentação fez com que os empresários se atentassem para vários detalhes que não lhes chamava a atenção anteriormente, como por exemplo, a descrição correta do objeto social de suas empresas e o

CNAE a ser utilizado, para uma adequação do regime tributário, além das mais diversas questões societárias.

Outro ponto extremamente positivo, foi a grande preocupação das empresas com a revisão e adequação de seus contratos de prestação de serviços. Muitos contratos, apesar da boa intenção, encontravam-se totalmente destoante à nova regulamentação e também ao próprio Código de Proteção e Defesa do Consumidor.

As exigências do art. 8º da Lei nº 13.261 foram cruciais para que o empresário pudesse olhar não apenas sua empresa, mas também o seu cliente, que é o foco principal da atividade e com isso rever condições e conceitos importantes do contrato celebrado entre a empresa e o cliente.

O contrato de prestação de serviços é um “instrumento” crucial e essencial da empresa administradora de planos de assistência funerária, pois é ele que vai regular a relação cliente/empresa, assumindo também o papel de diferencial competitivo comercial.

Questões como vigência e rescisão contratual e suspensões do contrato de prestação de serviços foram discutidas em muitas situações pela primeira vez. Muitos empresários, somente com a regulamentação é que se atentaram para o que seus contratos previam em relação a estes temas. Vários contratos sequer possuíam cláusula que tratasse de suspensão ou rescisão contratual ou até mesmo situações como inadimplência e como proceder diante dela.

Um grande número de empresas aproveitou a necessidade de adequação às exigências do art. 8º para criar planos voltados exclusivamente à empresas e grupos de empregados, com um contrato diferenciado e adequado a esse mercado. Desde planos



Anderson Adão
OAB nº 40.886/PR

“A regulamentação está sendo muito positiva. As empresas saíram do ‘limbo’ e adotaram uma postura voltada para o profissionalismo e a legalidade.”

Anderson Adão (OAB nº 40.886/PR) é Advogado com escritório em Curitiba, PR. Atua junto a empresas do setor funerário de todo o país há mais de 15 anos, com vasta experiência em licitações públicas do setor funerário e na adequação dos planos funerários à nova regulamentação.



O Senado aprovou no dia 25 de fevereiro de 2016, o projeto que definia as normas para comercialização de planos de assistência funerária.

básicos, com o fornecimento apenas do funeral a planos diferenciados, com outros valores agregados, como locação de jazigo por prazo determinado, cremações, entre outros produtos e serviços.

Um ponto importantíssimo trazido à baila, foi a revisão dos valores dos planos. Os empresários se atentaram para a necessidade de mensurar o valor de seus contratos para saber se os mesmos estão condizentes ao mercado e com a realidade de sua empresa e de seu público, porém, ainda há no setor quem comercialize seus contratos cobrando valores aferidos sem qualquer parâmetro técnico econômico.

O art. 7º da lei gerou dúvidas sobre a obrigatoriedade ou não de divisão de empresas e esteve presente em diversas rodas de discussões. Este artigo prevê a necessidade de contabilização das receitas e despesas oriundas da comercialização dos contratos de planos de assistência funerária separadamente das demais receitas e despesas da empresa, no entanto muitos empresários e profissionais confundiram tal exigência com uma suposta necessidade de separação das atividades e abertura de novas empresas.

Grande foi a preocupação dos empresários quanto aos contratos firmados antes da regulamentação, principalmente os com prazo indeterminado. Muitos empresários ficaram receosos ao constatarem que os contratos celebrados antes da lei, possuíam incongruências e previsões divergentes ao que exige a legislação.

Ainda hoje, alguns empresários e profissionais do setor funerário possuem dúvidas sobre essa situação, no entanto, os que se prepararam e se orientaram já estão no processo de regularização e solucionarão tal impasse sem maiores problemas. Em relação aos contratos de prestação de serviço, o avanço foi muito grande, pois as empresas reviram temas que causaram grandes impactos em sua estrutura



No dia 22 de março, a Presidente Dilma Rousseff sancionou o Projeto de Lei, transformando-o na Lei 13.261 de 2016.



O Deputado Federal Antonio Carlos Mendes Thame (PSDB), foi o autor do Projeto que regulamentou os planos funerários.

operacional e financeira.

Quanto a fiscalização às exigências da lei é necessário que as empresas estejam preparadas, pois as mesmas não tardarão e os que se precaverem não pagarão o preço das penalidades previstas na lei. Do ponto de vista jurídico, a regulamentação está sendo muito positiva. As empresas saíram do “limbo” e adotaram uma postura voltada para o profissionalismo e a legalidade.

No mercado funerário os empresários não apenas repensaram seus empreendimentos e a forma de trabalhar, mas também buscaram e adquiriram mais conhecimento em relação à sua atividade, com uma maior interatividade entre outras empresas e profissionais do ramo, assim como alianças formadas entre estes.

É imprescindível ressaltarmos a importância que os sindicatos e associações do setor funerário ganharam com a regulamentação, uma vez que se tornaram “portos seguros” para os empresários, como pontos de referência de informações e conhecimento, promovendo a união da classe empresarial e o crescimento do setor.

A era do “jeitinho” no Brasil está acabando e o setor funerário está dando seu exemplo, abrindo as portas para a era do profissionalismo e das pessoas que respeitam as leis do nosso país. O mercado funerário mobiliza consideravelmente a economia, sendo peça importante na engrenagem que move o Brasil. A regulamentação dos planos de assistência funerária solidifica esta posição da atividade e é o fruto do trabalho dos empresários, agora reconhecido por nossos legisladores.

Anderson Adão

A D V O G A D O



Mais de 15 anos de experiência, atendendo empresas funerárias, cemitérios e planos de assistência em todo o país. Quando se trata de SERVIÇO FUNERÁRIO, somente um profissional especializado, que conhece o dia a dia e a realidade das empresas, pode proporcionar a melhor solução. Fone: 41 3408.9110 ou 9904.2488 - Curitiba - PR

www.andersonadao.jur.adv.br

Técnicas de Vendas

Olá leitores, a saudade é recíproca e saibam que conto os dias que faltam para dividir com todos vocês algumas experiências que a vida me deu a oportunidade de vivenciar. Dividir e multiplicar serão então as palavras de ordem.

Nesta edição, como havia prometido, vamos nos aprofundar um pouco sobre as técnicas de vendas. Acredito piamente tratar-se de uma das coisas mais importantes criadas para facilitar a vida de todos nós, vendedores. Quando entramos para trabalhar na área de vendas, normalmente somos submetidos a um treinamento, onde nos são apresentadas a empresa, o produto e as técnicas de vendas.

As técnicas de vendas são fundamentadas em etapas criadas pelo vendedor e que vou resumir especificamente para área de vendas de Planos Funerários (podem ser utilizadas também para qualquer outro produto), ou seja, nossa praia!

1ª etapa - Atenção: Temos que ter o Cliente totalmente voltado para nós. Portanto, através de uma abordagem de qualidade e com o primeiro produto (tema de duas matérias atrás) em ordem, devemos ser para este cliente o centro das atenções. Basicamente ou inicialmente vamos dividir essa abordagem em saudação, apresentação pessoal, empresa que representamos e o cargo que exercemos, e daí sim perguntaremos o nome da pessoa, pois a essa altura ele já saberá que se trata de um profissional trabalhando honestamente, que tem nome, representa uma empresa ou instituição e que tem uma missão a cumprir.

2ª etapa - Interesse: Quando nos é dada a oportunidade de apresentar o produto que representamos, temos que aproveitar ao

máximo nosso tempo de forma inteligente, criando no cliente ao mesmo tempo em que se explana, um desejo oculto em conhecer esse produto melhor. Você deve “enfeitar o pavão”. O que parece bom aos olhos do cliente deve tornar-se excelente. Simples assim.

3ª etapa - Desejo: Muito se fala nos treinamentos que se deve oferecer benefícios, e isso é fato. O cliente compra se ele sentir que de alguma forma, os benefícios do seu produto irão agregar valor em sua vida, como por exemplo, em se tratando de Plano de Assistência Funeral Familiar, melhorar a qualidade de vida, ou prevenir algo irremediável. Cada benefício oferecido deve ser minuciosamente e agradavelmente apresentado e ao final das apresentações um feedback favorável ajuda sobremaneira no resultado final.

4ª etapa - Convencimento: O consultor tem que se mostrar confiável desde a abordagem. Ele tem que ter em mente que o cliente não vai comprar de quem não lhe transmitir confiança e segurança. A postura profissional, a segurança na apresentação e nos questionamentos é o que vai definir o pensamento do futuro cliente: “compro ou não compro?” Só recapitulando uma de nossas edições passadas e resumindo essa etapa com a frase: “Consultor, você é o primeiro e mais importante produto de qualquer empresa!” Tenha isso incrustado em sua mente e seu sucesso estará muito próximo.

Todo profissional da área de vendas é mensageiro de boas novas. Historicamente desde os primórdios, a figura do “vendedor” é tida como responsável em fazer o mundo girar através de suas negociações, trocas, ideias, sugestões, enfim. Um ser especialmente escolhido para ligar o sonho ao desejo e a vontade.

Precisamos em nossa profissão mensurar melhor o que queremos para o futuro. Precisamos estudar mais, nos aperfeiçoar sempre, e nos reinventar todos os dias. Precisamos ler muito sobre o ser humano e sobre relações interpessoais, precisamos enfim conhecer a fundo a nossa matéria prima: “o próximo”.

Gente, o ano começou, a vida não para e tudo gira em torno das negociações. E nós somos os negociadores. Até a próxima edição quando iremos finalizar sobre as Técnicas de Vendas. E fica a dica: “vamos vender muito!”.

Boas vendas e até a próxima edição!



João Luiz dos Santos

Insight Consultoria
de Planos Funerários

“Todo profissional da área de vendas é um mensageiro de boas novas.”

João Luiz dos Santos é profissional na área comercial desde 1987. Atuou por 9 anos no setor de vendas de automóveis em SP, 2 anos como representante comercial em SP, e em 1999 entrou para o setor funerário. Trabalhou em grandes grupos empresariais e foi Diretor Comercial do Sistema Prever PR/SC, Gerente Comercial Grupo Angelus PAX de Pelotas - RS, Gerente de Operação na PAX de Dourados - MS, Gerente de Vendas no Grupo Acácias de Arapongas - PR e atualmente é Coordenador de Planos da AssistPrev, uma empresa do Grupo L.Formolo de Caxias do Sul - RS.”





SUA MELHOR COMPRA

Impressora para faixa



Faixa para impressão



Coroa



Descensor



Carrinho sanfonado



Caixa para ossos



Saco para ossos



► MODIAL NORDESTE

Recife

☎ 81 3478-6604 / 81 97912-4792

Rua Campo Real, 59

Jaboatão dos Guararapes / PE

► MODIAL SUDESTE

São Paulo

☎ 11 2440-8004 / 11 98240-0052

Rua José Triglia, 330

Guarulhos / SP



Ligue e faça o seu pedido:

11 2440-8004

www.modial.com.br

ANDRÉ LUTZ/STVA



ANUBIS
Para você fazer melhor

**Confira seu
estoque e
faça seu
pedido!**

44 3274 5550
44 99138 6857

vendas@anubis.ind.br

Produtos para Tanatopraxia



Bomba
Aspiradora
a Vácuo
Modelo
PRÁTICA



Bomba
Injetora



Líquidos para tanatopraxia:
TA 14, TA 21, TA 26, TA 32, TC 20, TC 30 e muito mais.

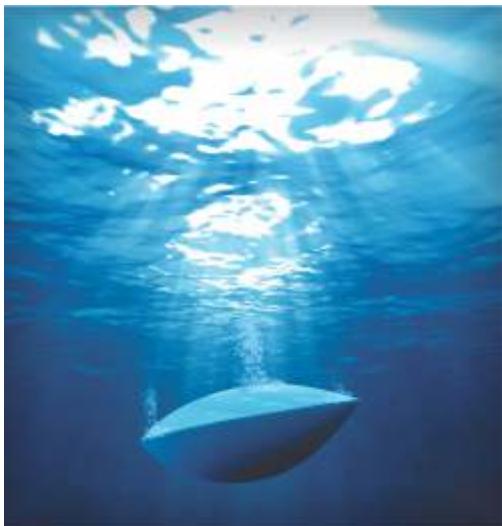
ANDRÉ LUTZ/STVA

Segmento Funerário: Um mundo de curiosidades

Em tempos onde a tecnologia e a inovação tomam conta de todos os segmentos, sejam eles de venda de produtos, bens ou serviços, alguns fatos nunca perdem a sua natureza excêntrica. E na contramão da revolucionária evolução dos processos, se distanciam e se diferenciam do padrão cultural contemporâneo de inumação, do que normalmente julgaríamos normal. E algo assim, tão fora desse padrão e de certa forma inusitado nos dias de hoje me surpreendeu há poucos dias, quando nossa equipe funerária foi acionada para um atendimento numa cidadezinha do interior.

O atendimento foi executado normalmente em todas as suas etapas até que, findo o velório e feita a remoção ao cemitério local, eis que na hora do sepultamento os filhos do falecido se pronunciaram em atender a um último pedido de seu querido pai, o de ser sepultado dentro de uma rede dessas de tecido. Sendo assim, só nos restava atender ao pedido do nosso cliente, e então a solicitação foi atendida.

Em contrapartida de um fato tão simples e de um pedido até considerado primitivo, certo dia, ao chegar a um velório me assustei e procurei ser o mais discreto possível, agindo com naturalidade, ao ver um laptop sobre a urna funerária, nos pés do falecido aberto e virado para ele, sem fazer perguntas e apenas me solidarizando com os familiares percebi quando uma criança se aproximou e começou a conversar com alguém pela câmera do laptop, para minha surpresa uma situação inusitada e digna dos tempos modernos, os familiares do Rio de Janeiro assistiam ao velório e interagiam com os familiares aqui da Paraíba.



Urnas hidrossolúveis são opções para lançar cinzas ao mar.

São curiosidades, histórias inusitadas, emocionantes, engraçadas, mas todas carregam consigo verdadeiras lições de vida. Somando-se os 10 anos de trabalho na prestação de serviços às famílias enlutadas, me recorro inclusive, por três vezes, de realizar com nossa equipe atendimento de pessoas que faleceram exatamente no dia em que faziam aniversário. É uma coincidência muito inusitada, mas trágica. Partindo do princípio de que em cada atendimento, em cada velório existe uma história diferente, naturalmente, para nós do setor funerário, dedicamos uma atenção especial em ouvir ou presenciar novas histórias ocorridas, as curiosidades brotam na hora do adeus, em cada família, e são únicas.

Se de um lado as curiosidades surgem no seio de cada família, por outro lado a prestação de serviços funerários tem um leque de produtos e novidades não menos curiosos e interessantes, que são disponibilizados aos clientes. Em tempos de tecnologia no setor funerário, a revolução me aguça cada dia mais a curiosidade em pesquisar as novidades que o mercado disponibiliza, e fazendo um comparativo histórico em relação a uma, duas ou três décadas atrás, fica evidente o progresso do setor quanto a quantidade de produtos e afins que se disponibiliza aos familiares ao ato de última despedida.

Isso está cada ano mais evidente, principalmente quando visitamos as diversas feiras funerárias realizadas pelo Brasil, que mesmo distante das culturas de alguns outros países, sempre apresentam tendências de produtos e serviços do mercado externo. Alocando essas novidades em nosso cotidiano de atendimentos funerários, a variedade de opções começa no exato instante do óbito, aos familiares são oferecidas as urnas funerárias mais robustas, (tanto no tamanho físico quanto no preço), sendo que em algumas cidades já se disponibilizam urnas personalizadas, seja de time de futebol, com plotagem específica ou de cores e acabamentos variados, inclusive em jóias de cristais.

Ao cliente é facultado a opção de escolha, por sepultamento (inumação) ou cremação. O sepultamento pode ser realizado em cemitério tradicional com túmulos, em cemitérios parque ou em cemitérios verticais (que estão em ascensão no mercado pela economia e escassez de espaço físico), já a cremação pode ser realizada em forno convencional e em alguns países já disponibilizam a cremação através de hidrólise alcalina, um tipo de decomposição feita pela água, em alta temperatura e pressão compilada com alguns agentes que aceleram o processo.



Daniel Malaquias
Gerente de Atendimento

“São curiosidades, histórias inusitadas, emocionantes, engraçadas, mas todas carregam consigo verdadeiras lições de vida.”

Daniel Malaquias é Gerente de Atendimento do Plano Digna, de Campina Grande, Paraíba. Tem grande experiência em atendimento de velórios.

Ainda na escolha da urna de cinzas, temos várias opções interessantes como o kit de várias urnas pequenas para que se possa entregar as cinzas dividindo-se entre familiares, as urnas em vários formatos e com acessórios de pedras preciosas, urnas hidrossolúveis e muito mais. Em uma dessas feiras que visitei, uma empresa oferecia a produção de pingentes ou peças de cristais fundidas com as cinzas em vários tamanhos e formatos. Em relação às cinzas ainda existe um serviço bem interessante que é oferecido desde 1997 pela empresa Houston Services Inc., de levar as cinzas ao espaço, com preços até 2013 de U\$4.995 para cinzas arremessadas na órbita da Terra e U\$12.500 para quem quiser que as cinzas sejam deixadas na Lua. Esse tipo de serviço também já é oferecido por um ex-funcionário da Nasa, Thomas Civeit que fundou sua empresa chamada Elysium Space.

Dentro desse universo de curiosidades e novidades, outro serviço que se destaca são os funerais de luxo, com carros imponentes e minunciosamente adaptados, serviços de buffet, homenagens com chuva de pétalas de flores,



Urnas de cinzas ecológicas possibilitam plantio de árvores.



Diamante feito com carbono extraído de cinzas da cremação.

revoada de pombos, vídeo homenagens e mestres de cerimônias dispostos a atender cada desejo dos familiares, por mais inusitado que pareça. A muito o que se oferecer para um público disposto a pagar, principalmente quando envolve questões sentimentais. Parece, na maioria das vezes, que é como se as pessoas quisessem compensar na despedida o que não puderam oferecer ao ente querido em vida, daí toda forma de homenagem oferecida tende a ter uma aceitação maior.

Não há de se negar que com o advento da internet e a conseqüente globalização, acelerou-se o processo de disseminação na divulgação de novidades de produtos e serviços também no ramo funerário pelo mundo afora, mesmo que algumas peças desse imenso universo de produtos não se encaixem na realidade do mercado brasileiro, mas pelo menos foram visualizados e foram importantes gatilhos para novas idéias e adaptações à nossa realidade e o compartilhamento dessas idéias corroborou para um significativo desenvolvimento do setor funerário no país. Qual será a próxima história, qual será a próxima novidade?



Indústria Metalúrgica
São Thiago

Fone: (18) 3659-2211 (18) 9 9776-5552 TIM
(18) 3659-2007 (18) 9 9825-8319 VIVO
facebook / Metalúrgica São Thiago

www.saothiagobilac.com.br
comercial@saothiagobilac.com.br

Luto pode gerar risco agudo e crônico para o coração

O luto pode aumentar em até 21 vezes o risco de infarto agudo do miocárdio. A conclusão foi apresentada na pesquisa “Risk of acute myocardial infarction after the death of a significant person in one’s life: the Determinants of Myocardial Infarction Onset Study” (Risco de infarto agudo do miocárdio após a morte de uma pessoa significativa na vida: o estudo determinante do Infarto do Miocárdio), que foi divulgada pelo periódico científico *Circulation*, um dos mais respeitados na área de Cardiologia.

A análise foi baseada em uma amostra de 1985 pacientes e o aumento do risco é notado nas primeiras 24 horas após o falecimento de um parente e/ou cônjuge. Não significa dizer que o infarto agudo do miocárdio acontecerá, mas indica que entre os pacientes, principalmente aqueles com alto risco para doenças cardíacas, uma “vigilância” deve ser feita nos primeiros dias que seguem o falecimento.

Há algum tempo, os fatores de risco psicossociais têm sido relacionados à maior incidência de doença cardiovascular. Esses fatores englobam aspectos como o estresse, questões conjugais,

renda, trabalho entre outros. O estresse pode incidir de forma crônica, quando associado a fatores cotidianos como trânsito, violência urbana, etc, ou pode ocorrer de maneira aguda e intensa.

Risco crônico e hiperagudo

No indivíduo que vive o luto, o risco crônico de infarto e outras doenças do coração ocorre, entre outros fatores, em decorrência da desmotivação para adoção de hábitos saudáveis, como o de assumir uma dieta equilibrada, praticar exercícios físicos, etc. O enlutado perde, por algum tempo, a vontade de se cuidar, tomar remédios de forma correta, de fazer check-ups ou de procurar atenção médica quando um novo sintoma aparece.

Existe também o risco de doenças do coração que incidem de forma hiperaguda. Estão relacionadas, em muitos casos, à suspensão temporária do uso de remédios (os pacientes enlutados esquecem de tomar os remédios que deveriam ser de uso contínuo). Além disso, as emoções intensas e agudas levam a ativação exacerbada do sistema nervoso simpático, com a liberação de catecolaminas em altas doses (adrenalina, noradrenalina). Em excesso no organismo, as catecolaminas potencializam danos cardíacos. Os principais são: a obstrução de vasos sanguíneos (infarto agudo do miocárdio) e a “síndrome do coração partido”.

Síndrome do Coração Partido ou Takotsubo

A síndrome se caracteriza por uma alteração aguda e transitória da função cardíaca, com acometimento do músculo do coração. Clinicamente se manifesta como dor precordial (torácica), alterações agudas do eletrocardiograma, das enzimas cardíacas e da capacidade de contração do miocárdio.

Muitas vezes a síndrome é confundida com o próprio infarto do miocárdio, mas diferente desse, a causa primária não tem ligação com as coronárias. As causas não são completamente conhecidas.

Fonte:

<http://hospitaldecruzilia.com.br/site/index.php/noticias/todas-as-noticias/444-luto-pode-gerar-risco-cronico-e-agudo-para-o-coracao>



Solange Wiegand
Psicóloga

“O enlutado perde, por algum tempo, a vontade de se cuidar, tomar remédios de forma correta, de fazer check-ups ou de procurar atenção médica quando um novo sintoma aparece.”

*Sobre a autora:

- . Psicóloga (CRP 3266/08), pesquisadora e consultora em Tanatologia;
- . Professora universitária do Curso de Tanatologia e os Profissionais da Área de Saúde junto à Universidade Positivo;
- . Palestrante: Palestra - O luto na perda do animal de estimação;
- . Professora e coordenadora do Curso de Tanatologia, junto ao Hospital Erasto Gaetner, ministrado aos residentes do Curso de Enfermagem em 2012;
- . Fundadora e Coordenadora do Grupo de Apoio à Enlutados: Escolhas e Mudanças, junto à AFAB - Associação dos Funcionários Aposentados do Banestado;
- . Membro da Comissão de Tanatologia, de 2005 a 2011, junto ao Conselho Regional de Psicologia do Paraná – Curitiba/PR;
- . Membro da Câmara Técnica de Humanização do Paraná;
- . Coautora de cinco livros sobre Tanatologia.



Para alcançar o sucesso, é preciso estar preparado!

E a melhor preparação profissional do setor funerário você encontra na **Laidom Cursos e Treinamentos**, que conta hoje com o melhor time de instrutores do mercado.

Nossos professores são profissionais com sólida **experiência prática**, prontos para dividir com você e sua equipe todo o conhecimento necessário para o sucesso do seu negócio.

Organizamos cursos em nossa sede em Curitiba/PR, e também em diversas regiões do Brasil. Oferecemos também a opção de cursos *in company*, para um melhor atendimento às suas necessidades e demandas. Faça uma consulta **sem compromisso!**

Nossos Cursos: Tanatopraxia e Necromaquiagem, Cerimonial de Luto, Regulamentação dos Planos Funerários, Marketing e Comunicação para o Setor Funerário, Qualificação de Agente Funerário, Tanatopraxia Avançada e Vendas de Planos Assistenciais Funerários.

Confira agenda atualizada em nosso site: www.laidom.com.br/cursos

Consulte
nossas
opções de
Consultoria

Revisamos
seu contrato de
Plano Funeral
sem custo.
Informe-se!



Fones: 41 3209-7385 . 41 3209-7387 . 41 8814-2746 (WhatsApp)
41 9168-4923 (WhatsApp) . cursos@laidom.com.br

Novidade!



*Sky Flowers Chuva de
Pétalas é um produto
protegido por lei de patente.*

Conjunto Sky Flowers Móvel com Tenda Sanfonada



O Kit **Sky Flowers Móvel com Tenda Sanfonada** possibilita a realização de belas homenagens póstumas com chuva de pétalas em qualquer local, como residências, igrejas, capelas de velório, cemitérios, entre outros, valorizando ainda mais os velórios organizados pela sua empresa.

Diferenciais Sky Flowers:

- . Bateria com autonomia de 5 horas;
- . Produto leve, de fácil e rápida instalação;
- . 2 anos de garantia.

Fones: (41) 3296-1275 . 3344-8302 . WhatsApp: (41) 99817-1000 . vendas@laidom.com.br
Saiba mais em www.LAIDOM.com.br

Telemarketing ou porta a porta?

Em um recente curso que ministrei (Marketing e Comunicação para o Setor Funerário), em Porto Alegre, a convite do Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF-RS), uma das alunas presentes, que atua com venda de planos funerários no interior do estado gaúcho, me perguntou o que eu achava da venda de planos por telefone. A preocupação da empresária partia de uma informação que ela tinha sobre uma empresa concorrente que, ao ligar para uma casa, ofereceu o plano para uma mulher que passava por um tratamento de câncer, criando uma situação constrangedora.

Acredito que esta seja uma dúvida recorrente, portanto resolvi escrever um pouco sobre o tema. Mas a resposta não é tão simples. Antes de continuar, acho importante esclarecer que situações constrangedoras podem ocorrer em qualquer modelo de venda, pois o constrangimento, no caso, se dá mais pelo tipo de produto que trabalhamos e pela forma como as pessoas vêem o setor funerário, e não necessariamente pelo canal de venda que se está utilizando. Alguém que está doente não se sente constrangido se lhe oferecerem um plano de saúde, e pode até achar isso oportuno. Mas, infelizmente, tudo no setor funerário é mais delicado.

Tradicionalmente, a venda de planos funerários ocorre no bom e velho "porta a porta". Como o produto que vendemos, no caso o plano funerário, é intangível, ou seja, no momento da venda é apenas papel, o olho no olho tende a ser uma boa forma de conquistar a confiança do cliente. Mas há muitas situações em que

torna-se difícil encontrar as pessoas em casa, obrigando as empresas a buscarem outros canais de venda para alavancar seus negócios.

Acompanhando diferentes empresas em várias regiões do Brasil, tenho observado que não há um padrão ou uma fórmula a ser seguida, mas uma adaptação às realidades de cada local. Há empresas que vendem exclusivamente no porta a porta e outras que vendem somente pelo telefone. Neste caso, costuma-se ter um vendedor externo apenas para ir até a casa do cliente e finalizar o negócio, colher assinaturas, efetuar o pagamento pelo cartão de crédito, etc. Há ainda empresas que mesclam os dois modelos, mantendo equipes na rua que recebem o apoio de uma equipe de telemarketing, ou ainda o próprio vendedor externo ligando para agendar visitas.

Vejo que quanto maior a cidade, mais difícil é a venda porta a porta, tornando-se necessário encontrar outros meios de venda. É importante entender também que o modelo de venda escolhido irá impactar diretamente na forma como a empresa deve se comunicar com o mercado.

O telemarketing pode atuar de forma passiva e ativa, ou seja, recebendo ligações e também ligando para os clientes. O trabalho pode ser facilitado com ações de mídia do tipo "ligue agora e aproveite nossa promoção", ou ainda "os primeiros 10 clientes que ligarem e fecharem o plano ganham um brinde exclusivo". Já a venda porta a porta requer uma mídia forte voltada para o fortalecimento da marca, o que certamente facilita o atendimento às equipes de rua.

Em todos os casos, outro fator importante é a escolha correta dos profissionais que estarão envolvidos no processo de venda. Vender por telefone ou na rua são atividades que exigem perfis distintos. Um bom vendedor de rua, que gosta de olhar no olho do cliente, dificilmente irá se adaptar à venda por telefone, e vice e versa. É importante lembrar também que cada modelo requer um tipo de treinamento específico.

Resumindo, como tudo que está relacionado ao marketing, o modelo de venda a ser adotado vai depender da sua capacidade de ver, entender o mercado e preparar sua empresa para suprir as necessidades dos clientes da melhor forma possível. Desejo sucesso para os seus negócios!



Luis HS

Especialista
em Marketing
e Comunicação
Empresarial

"Vejo que quanto maior a cidade, mais difícil é a venda porta a porta, tornando-se necessário encontrar outros meios de venda."

Luis HS tem grande experiência em Marketing Funerário, atuando no setor há mais de 15 anos. Ministra cursos, palestras e consultorias na área de marketing e vendas.



A maior **variedade** em
produtos funerários
 você encontra na **FUNEART!**



Terço Frutacor Rosa



Terço Frutacor Roxo



Terço Frutacor Verde Claro



Terço Frutacor Azul Claro



Terço Pérola Branco



Terço Nylon Bege



Manto Real Branco
 ou com Imagem



Terço Frutacor Preto



NOVIDADE! Apoio de Cabeça



Diversas opções de estampas



Funearth
 ARTIGOS
 FUNERÁRIOS

☎ 11 4692-5451 📞 11 9 7204-9801

✖ ID 45*12*777 📧 funearth 📘 /funearth

www.funearth.com.br | www.funearth.com.br/blog
 atendimento@funearth.com.br

Falando sobre bebidas alcoólicas

Tomar algumas doses de cerveja em um happy hour com os amigos pode parecer inofensivo, mas para quem quer emagrecer pode atrapalhar bastante. As bebidas alcoólicas (mesmo as destiladas) possuem um alto valor calórico, e podem ser o motivo do seu ganho de peso. Cada grama de álcool possui 7 calorias, bem mais que o carboidrato e a proteína que fornecem 4 calorias por grama. Para se ter uma ideia, cada tulipa (copo) de chopp contém 130 calorias, o mesmo que um pãozinho francês. Para visualizar melhor, imagine só quantos pãezinhos você consome em uma noite em um bar ou numa festa.

Mas a alta concentração calórica da bebida alcoólica não é o único problema com o qual devemos nos preocupar. O álcool demora para ser totalmente excretado do nosso corpo (de 6 a 8 horas), e nesse tempo ele atrapalha a digestão de outros alimentos e a absorção de nutrientes pelo nosso organismo. Assim, o álcool se torna a principal fonte de energia, enquanto os demais alimentos são transformados em gordura, porque não há queima calórica dos mesmos. Durante o processo de digestão alcoólica, o organismo só digere o álcool presente, pois é a forma mais rápida e disponível de se obter energia, assim, a queima de gorduras fica inibida, interferindo na absorção de micro e macro nutrientes.

Segundo o Ministério da Saúde, o álcool presente nas bebidas alcoólicas é o etanol, produzido pela fermentação ou destilação de vegetais, como a cana-de-açúcar, frutas e grãos. No Brasil, há uma grande diversidade de bebidas alcoólicas, cada tipo com quantidade diferente de álcool em sua composição. Por ser uma substância lícita, está presente em quase todas as culturas e participa do cotidiano e de vários rituais da humanidade.

BEBIDA	CALORIAS
Cerveja - lata 355 ml	150 cal
Chopp - tulipa 300 ml	130 cal
Cerveja light ou sem álcool 300 ml	75 cal
Caipirinha com açúcar 100 ml	250 cal
Caipirinha com adoçante 100 ml	170 cal
Cachaça 100 ml	230 cal
Batida c/ leite condensado 200 ml	350 cal
Champanhe – taça 125 ml	80 cal
Cuba libre c/ coca light	80 cal
Licor 30 ml	110 cal
Orloff Ice 290 ml	190 cal
Saquê 100 ml	130 cal
Uísque 50 ml	120 cal
Vinho tinto/branco doce 150 ml	210 cal
Vinho tinto/branco seco 150 ml	130 cal
Vodka 50 ml	120 cal

O álcool é considerado uma droga psicotrópica, pois atua no sistema nervoso central, provocando mudança no comportamento de quem o consome, além de ter potencial para desenvolver dependência. Há inúmeros acidentes de trânsito e casos de violência associados a episódios de embriaguez.

O efeito do álcool no organismo, assim que ingerido, tem duas fases distintas: uma estimulante e outra depressora. Nos primeiros momentos aparecem os efeitos estimulantes, como euforia e desinibição. Mas horas depois tem efeitos depressores, ou seja, falta de coordenação motora, descontrole e sono, podendo levar ao coma. Outros sintomas desagradáveis são o enrubescimento da face (pele ficar vermelha), dor de cabeça e mal-estar geral.

Não bastasse tudo isso, ainda tem efeitos pontuais em certos órgãos, como o fígado (esteatose hepática, hepatite alcoólica e cirrose). Também são frequentes os problemas do aparelho digestivo (gastrite, síndrome de má absorção e pancreatite) e do sistema cardiovascular (hipertensão e problemas cardíacos). Há, ainda, casos de polineurite alcoólica, caracterizada por dor, formigamento e câibras nos membros inferiores. O consumo de bebidas alcoólicas durante a gestação pode trazer consequências para o recém-nascido, e, quanto maior o consumo, maior o risco de prejudicar o feto.

Então, quando você ingere bebida alcoólica, está trabalhando contra a sua saúde. Eu sei, pra quem já tem o hábito, e por ser uma bebida “social” (não entendo isso), ainda assim você gostaria de tomar “um pouco”. Pra você tenho 4 dicas: moderar, substituir, intercalar e diluir.

. Moderar: A bebida alcoólica deve ser ingerida com moderação, ou seja diminua pela metade a ingestão costumeira;

. Substituir: Tome coquetéis, mas sem o açúcar, que é agravante ainda maior para quem está em controle alimentar. O ideal é substituí-lo por adoçante. Evite acrescentar leite condensado às batidas, pois é rico em açúcar e gordura. Troque por iogurte desnatado. Também fica gostoso e com muitas calorias a menos;

. Intercalar: tente sempre intercalar as bebidas alcoólicas com água. Se você toma vinho para proteger seu coração, substitua-o pelo suco de uva;

. Diluir: Use gelos, água e sucos naturais principalmente para diluir os destilados.

Use a criatividade e ingira alimentos favoráveis ao seu organismo. Até mais!



Franciane de Moura Froes
Nutricionista

“Para se ter uma ideia, cada tulipa de chopp contém 130 calorias, o mesmo que um pãozinho francês!”

Franciane de Moura Froes, Nutricionista - CRN 28.325, Pós graduada em Nutrição Materno Infantil e Nutrição Ortomolecular e Fitoterapia

Pague em até
48x
No cartão



CASTIÇAIS ARAÇATUBA
IND. E COM. DE ARTIGOS FUNERÁRIOS



(18) 99783-1913
(18) 99666-7078

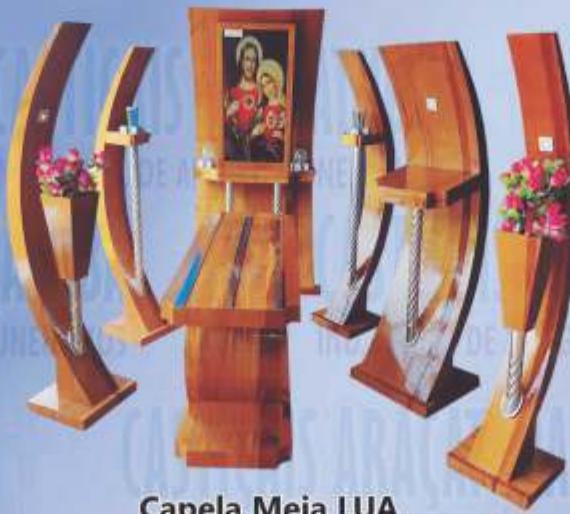


Oscar Froes

Visite nosso site: WWW.CASTICAISARACATUBA.COM.BR



**Santa fé
com dois monitores**



**Capela Meia LUA
*Lançamento***



**Santa Fé
com painel giratório**



Jogo 011 Luxo



**Capela Portátil com
Monitor de 32"**



Jogo 07 Super Luxo



**Painel informativo
c/ monitor**



**Carrinho
Sanfonado**



Descensor



Bomba à vácuo

Contatos: (18) 3623-5734 | 3625-2496 | (18) 98154-1133Tim

Email: casticaisaracatuba@terra.com.br | End.: Rua dos Buritis, 127- 16.012-170- Araçatuba | SP

Cremação Pet ganha espaço no Brasil

Se o cenário econômico nos últimos anos esteve desfavorável para negócios nos mais variados setores, o mercado pet demonstrou ser um dos poucos a manter certo equilíbrio durante a crise brasileira. De acordo com dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), o número de empresas abertas no setor cresceu 80% no período entre 2014 e 2016.

Há dois anos, eram 721 estabelecimentos no Estado e hoje existem mais de 1.500 pontos comerciais. Além disso, em janeiro de 2015, a ocupação de “cuidador de animais” (pet sitter) passou a ser incluído na lista de atividades aceitas como Microempreendedor Individual (MEI). Daquela data até o final de 2016, mais de 18 mil pessoas se formalizaram nessa função.

É claro que o impacto deste crescimento alcançaria também o setor funerário, já que, cada vez mais, os animais de estimação são vistos como membros da família e suas mortes também causam dor, como a que temos quando perdemos alguém que amamos. A psicóloga Solange Wiegand, colunista desta revista, já tratou deste assunto na edição 07, explicando que sempre é difícil perder um animal de estimação.

Apesar de todos saberem que a vida dos animais domésticos é relativamente curta em relação à dos seres humanos, em alguns casos há uma ligação muito forte com o pet. “Para cada um o animal tem um significado diferente. O cachorro não é apenas um cachorro quando perdemos, é mais. Depende de quando a pessoa ganhou o animal, depende da história do dono e de como ele se relacionava com o bichinho. Pode ser que a pessoa faça trocas afetivas com seu animal de estimação, e tanto a criança quanto o adulto vive o luto após sua morte”, explica Solange.

Além da dor, é importante pensar que a morte do animal de estimação resulta também em um problema a

ser resolvido quanto a destinação do seu corpo. Infelizmente, algumas pessoas acabam optando por medidas pouco adequadas, como abandonar na clínica veterinária, deixar o corpo do animalzinho em algum terreno vazio ou ainda em bueiros. Além de ser um total desrespeito com o pet, isso fere também o direito e a segurança das pessoas que residem nas regiões próximas. Os restos mortais dos animais, assim como o de humanos, além de emitir odores desagradáveis se tornam fontes potenciais de contaminação, causando um problema de saúde pública.

O sepultamento no quintal das residências também não é a melhor solução, como explica o Técnico Ambiental Washington Pacheco, que há 20 anos trabalha com projetos ambientais em diversas cidades do Paraná. “Não é aconselhável sepultar os animais de estimação em casa, principalmente se pensarmos que um cachorro de médio e grande porte chega a ter a mesma massa física de uma pessoa adulta. Com a decomposição do corpo do animal surgem microrganismos patogênicos, vírus e bactérias, que podem contaminar o solo e os aquíferos, e consequentemente as pessoas”, explica Pacheco.

Diante desta realidade, a cremação pet vem se tornando uma solução prática, eficiente e com custo relativamente baixo. Há diversas empresas no Brasil que comercializam fornos crematórios para animais, entre elas a Jung, com sede em Blumenau, Santa Catarina, e que mantém parque fabril de quatro mil metros quadrados e três unidades produtivas, nas quais atuam cerca de 70 colaboradores. Focada em alta tecnologia para processos térmicos, a empresa produz mais de 100 modelos de fornos e estufas para diversas aplicações e, desde 1980, já entregou mais de 10 mil equipamentos para clientes de todas as regiões do Brasil e exterior.

A empresa catarinense acaba de lançar um novo modelo de forno que considera ideal para efetuar cremações de animais de estimação. Com design atraente e tecnologia de ponta, o estilo visionário da empresa aparece mais uma vez neste equipamento de operação fácil e intuitiva. O Forno Crematório Jung para Pets monitora e controla todo o processo de forma segura.

Segundo material descritivo enviado pela assessoria de imprensa, o projeto foi pensado com o intuito de aliar alta performance e eficiência energética para que cada etapa seja muito econômica, segura e limpa. A utilização de energia elétrica permite que as emissões sejam cerca de 60% menores que as de um forno convencional a gás, atendendo plenamente as normas mais restritivas. A ideia é que o empreendedor adquira um equipamento de excelente funcionalidade, com baixíssimo consumo de energia e totalmente de acordo com seus valores de proteção ao meio ambiente.

Com o crescimento dos centros urbanos e o aumento da demanda por uma destinação correta dos animais de estimação, ter uma opção ambientalmente correta se torna um diferencial para quem quer investir e ter mais uma fonte de receita no seu negócio. Já é comum planos funerários exclusivos para animais de estimação, o que auxilia a população na destinação correta do animal que faleceu e também possibilita ampliação dos negócios para as empresas funerárias.



Pedestal com o iPad, para controle do Forno Crematório Pet Jung.

Fornos Crematórios

para humanos e pets



SEGURO E FÁCIL DE OPERAR

O equipamento monitora e controla todo o processo.



AMBIENTALMENTE CORRETO

Atende plenamente as normas mais restritivas.



REFERÊNCIA EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Otimização do uso de energia por meio da tecnologia exclusiva JUNG.



JUNG

Fornos Crematórios

www.jung.com.br

Fornos Jung Ltda.
Rua Bahia, 3465 - Salto - 89033-002
Blumenau - SC
Fone: +55 47 3327 0000
jung@jung.com.br

Jung USA Corp.
1310 Park Central Blvd South - Suite E04
Pompano Beach, FL, U.S. 33064
sales@jung-global.com
www.jung-global.com

Espírito Santo

Parceiros de verdade!

Inovação e tecnologia para bem servir.

Rod. SC 160, km 53,5 - Bairro Industrial - Modelo - SC - CEP 89872-000
Fones: (49) 3365-3505 - 0800 645 0676 - Visite nosso site: www.espiritosanto.ind.br



Ref. 059



Ref. 085



Ref. 086



Ref. 091



Serie Prisma Azabache



INDÚSTRIA BRASILEIRA



Plano Funeral Digna completa 10 anos de atendimento na Paraíba

Uma década de vida é motivo suficiente para uma comemoração muito especial. E ao completar 10 anos de atividades, o Plano Assistencial Familiar Digna realizou no último dia 24 de fevereiro, em Campina Grande, na Paraíba, cidade onde iniciou suas atividades, um grande evento em comemoração a data. A festa reuniu mais de 300 colaboradores, vários parceiros e fornecedores convidados.

A presidente da empresa, Sra. Lindalva Dias, e os diretores João Pedro Rocha e Renato Rocha, ressaltaram a importância da perseverança na implantação de uma

filosofia de trabalho sério com atendimento humanizado, para conseguir superar muitos obstáculos durante a caminhada. Além do momento festivo e de premiações como reconhecimento aos colaboradores que foram destaque na empresa nesses dez anos, na oportunidade foi apresentado aos convidados os projetos de Marketing estratégico e Endomarketing para o ano corrente.

O plano Digna tem uma trajetória marcada por pioneirismo e inovação, que se iniciou em meados de 2007, com a instalação de um cemitério na cidade de Campina Grande, o Parque da Paz. A estrutura lembra muito um campo de golfe, com terreno ondulado e paisagismo cativante. O grupo não tinha investimentos anteriores no setor funerário, mas foi o espírito empreendedor da Sra. Lindalva, com apoio do seu filho Renato Rocha, que possibilitou este empreendimento, mudando para sempre a percepção de toda a população em relação ao setor funerário.

O Campo Santo Parque da Paz, ao longo dos anos, foi muito bem aceito pela população, tornando-se uma referência, com mais de cinco mil túmulos adquiridos pelas famílias da região. Completam a estrutura do cemitério diversas capelas de velório, capela ecumênica, salão nobre para grandes velórios, lanchonete, sistema de som acústico por todo o campo santo e um moderno espaço para depósito individual de cinzas e ossos.



Sra. Lindalva Dias com os filhos João Pedro e Renato Rocha.

João Pedro, que é o filho mais novo da fundadora, é um dos gestores do cemitério e trabalha para transformá-lo não apenas em um espaço de sepultamentos, mas também um espaço permanente de eventos ligados a homenagens póstumas. “Investimos constantemente em eventos alusivos a datas especiais, como dia das mães, dia dos pais e finados. Nosso objetivo agora é ter missas e cultos semanais, para aproximar ainda mais a comunidade do nosso campo santo”, explica João Pedro.

Primeiro Crematório do interior do Nordeste

No Campo Santo Parque da Paz, entrou em operação recentemente outro grande empreendimento da empresa, o Crematório Pax Domini, primeiro do interior do Nordeste, onde já foram realizadas diversas cremações. A novidade possibilita a população paraibana acesso mais fácil a cremação, opção que cresce muito no Brasil, principalmente por ser mais prática e barata do que o sepultamento tradicional. Além de ser ecologicamente correta, a cremação oferece novas formas de homenagem aos familiares. Com certeza, mais uma revolução no serviço funerário vai ganhando espaço através da ação pioneira do plano Digna.

Segundo Daniel Malaquias, gerente de atendimento da empresa e coordenador das cerimônias de homenagens do crematório, a estrutura é uma das mais modernas do Brasil. “Nosso crematório é totalmente automatizado, inclusive nossa sala de homenagens, onde consigo personalizar a cerimônia de forma muito prática. Controlo iluminação, áudio, vídeo, entrada da urna, chuva de pétalas, tudo pelo meu celular. Montamos uma estrutura moderna e eficiente, garantindo uma cerimônia que realmente ajuda a família a despedir-se de seu familiar de forma digna”, explica Malaquias.



Daniel Malaquias foi um dos funcionários homenageados.



Presença consolidada no estado

Com mais de 300 funcionários e atuando com 36 filiais na região, o Plano Digna atende todo o estado da Paraíba. Uma marca da empresa é, sem dúvidas, o momento do velório, onde a empresa procura estar sempre presente com seus colaboradores para entender e atender as necessidades imediatas das famílias. “Eu procuro estar atento ao momento, ver se a família precisa de algo. Levo uma palavra de conforto e verifico se todo o serviço feito pela equipe funerária está de acordo com nosso padrão de qualidade”, explica Malaquias sobre suas visitas constantes aos velórios dos clientes do Plano Digna.

Outro grande diferencial da empresa é seu Complexo Funerário, com diversas salas de velório, floricultura e lanchonete. No interior da unidade, o respeito aos clientes é visto em cada detalhe, desde painéis de arte espalhados pelo local, efeitos de luz na sala de atendimento, até o espaço individual de descanso para as famílias. Este empreendimento é o primeiro de uma série de unidades que serão construídas em diferentes bairros de Campina Grande e também em outras cidades da Região.



**RENOVE
SUA FROTA**

**Transformação S10 Cab. Simples
Kit Funeral Tipo Capota**



**Modelo
Max 10**

**· 2 Mesas de Aço Inox
· Iluminação Interna
com Led's**



**S10 2.8 Turbo Diesel Completa
Faturamento direto GM**
Entrada R\$ 20.100,00 + 48 X R\$ 2.799,00
Nossa Transformação: 05 Parcelas de R\$ 4.300,00

Entre em Contato: Geraldo Bonato
(41) 3587-0674 - gb@davincimontadora.com.br
www.davincimontadora.com.br

Lindalva Dias dos Santos

Um exemplo de superação na Paraíba

Nunca se falou tanto da importância da mulher como agora. Ao mesmo tempo em que ainda lutam por seus direitos e por um espaço cada vez mais igual, as mulheres ainda sofrem com a discriminação e a violência em vários tipos de situações. Aos poucos, as piadas machistas vão dando lugar ao respeito e a sociedade como um todo vai aprendendo a reconhecer o papel fundamental da mulher para um mundo mais humano e justo.

Quando vemos empresas de sucesso como o Plano Digna, no interior da Paraíba, alcançar a marca histórica de dez anos de atividade, mesmo com o país atravessando períodos de recessão econômica e turbulências políticas, ainda há quem se surpreenda com o fato de por detrás de tamanha conquista, está a figura competente, corajosa e empreendedora de uma mulher.

A história do Plano Digna é uma parte gloriosa da história pessoal de Lindalva Dias dos Santos, ou Lindalva como carinhosamente é conhecida por seus familiares e amigos. Nasceu na pequena cidade de Pocinhos, no agreste paraibano, mas saiu da sua cidade natal ainda jovem para estudar na vizinha cidade de Campina Grande.

Com bastante dedicação, graduou-se em Ciências Contábeis e Sociologia. Mãe de três filhos (Renato, João Pedro e Maria Odília), é uma mulher dedicada a família, tanto que optou por não trabalhar para cuidar dos filhos pequenos. Mas depois de todos já criados, sentiu a necessidade de trabalhar e juntamente com seus filhos deu o passo necessário para romper com a inércia e dar à sua vida um rumo diferente, mesmo sabendo que enfrentaria vários obstáculos e muitos riscos.

Mas os desafios existem para serem enfrentados, e sendo assim foi à luta. Explorando seu lado empreendedor, com muita dedicação e fé em Deus, no ano de 2007 fundou o Digna Plano Assistencial Familiar, que hoje é referência em atendimento no setor funerário. Logo no início surpreendeu a população com um cemitério inovador para os padrões da época, e agora dá um passo ainda mais pioneiro, levando para a região o primeiro forno crematório do interior do Nordeste.



Crematório Pax Domini é o novo serviço do Plano Digna.



O trabalho da grande empresária paraibana à frente do plano Digna, reflete um aspecto muito positivo do setor funerário, que é a humanização, modernização e evolução dos serviços oferecidos. Lindalva jamais vacilou e sempre acreditou no sucesso da empresa que estava gerindo, sempre demonstrou muita garra e determinação.

Muito querida por seus funcionários, que são tratados por ela com respeito, carinho e generosidade, dentre outros bons adjetivos adquiridos no convívio diário. E segundo ela, essa convivência saudável é conquistada com Deus e através da vivência como guia das oficinas de orações e vida há 20 anos.

Lindalva costuma dizer que não acredita em sorte, mas acredita sim, na fé, qualidade indispensável para não desistir de lutar pelo que se quer. Segundo ela, sonhar é muito importante, e exemplifica com um texto de Augusto Branco, que diz: “todos os homens que realizaram grandes coisas eram grandes sonhadores, mas não só sonharam, tiveram uma coisa chamada atitude”.



GODOYSANTOS

Nossa tradição é inovar

*“Excelência
em qualidade
e inovação!”*

CG 143652-1149

Ref. AR 06 • Ipê



Grã Luxo

Ref. 60 • Faraó



Ref. 90 • Diplomata





Grupo OSAF inaugura nova unidade

Tobias Barreto é um importante município do estado do Sergipe, localizado a pouco mais de cem quilômetros da capital Aracaju e conta, segundo dados do IBGE de 2016, com 51.770 habitantes. A cidade é conhecida como a “Capital dos Bordados”, pois abriga o maior complexo de bordados, costuras, cama, mesa, banho e roupas do estado sergipano. É um grande distribuidor de bordados e costuras para a região Nordeste, São Paulo e Rio de Janeiro.

Mas a partir deste ano, passa a ser conhecida também por ter uma estrutura funerária de ponta, e que certamente fará grande diferença para as famílias que vivenciaram a perda de um familiar, pois foi inaugurada no dia 10 de fevereiro de 2017, uma nova unidade da Organização Social de Assistência à Família – OSAF – que há mais de 18 anos vem transformando o atendimento funerário na região.

Mais de 150 pessoas, entre autoridades locais, Diretores da OSAF, colaboradores, empresários e amigos, estiveram presentes na inauguração, que contou com coquetel e bênção do Padre Francisco. Foi um momento especial, onde todos puderam conhecer a nova estrutura, ao mesmo tempo em que se confraternizaram e se descontraíram ao som de uma boa música.

Os convidados puderam conferir o bom gosto e a belíssima arquitetura da nova sede, que conta com amplas salas de velório, estacionamento, acessibilidade, segurança e todo o conforto necessário para um atendimento humanizado. Certamente, um diferencial que o cliente OSAF merece. A Diretoria da OSAF fez questão de destacar sua preocupação em sempre atender as expectativas do cliente, lembrando e agradecendo a importância e o valor dos colaboradores nessa trajetória, sempre buscando a excelência no atendimento.

A palavra de ordem na OSAF para este ano é “inovação”, e seus Diretores José Washington Campos, George Campos, Wbelinton Campos e Genisson Vasconcelos, são unânimes quanto a isso. A OSAF, hoje, posiciona Sergipe como referência Nacional em atendimento funerário, porque além de líder no mercado local faz parte de um Grupo de outras 15 grandes empresas do Brasil, o G36 Participações, focadas em redirecionar e inovar o mercado funerário.



De acordo com este direcionamento e buscando sempre uma estrutura moderna, e em sintonia com as necessidades de seus clientes, outro projeto da empresa, o Cemitério e Crematório OSAF, já está em fase de licenças ambientais e em breve as obras de terraplanagens estarão sendo iniciadas, onde também serão disponibilizadas modernas salas de velório com amplo estacionamento.

A empresa

A Osaf, Organização Social de Assistência à Família, foi inaugurada em Junho de 1999, sendo uma das empresas pioneiras no ramo de assistência funeral no estado de Sergipe. Contando com a experiência de 35 anos dos seus idealizadores, a empresa surge como um empreendimento sólido e seguro, líder em qualidade no atendimento ao seu maior patrimônio, seus clientes.



Buscando sempre a qualidade total, a OSAF possui programas de capacitação profissional e pessoal para o aperfeiçoamento dos seus colaboradores. Desse modo, seu corpo efetivo, com mais de 250 pessoas, está preparado para prestar o melhor atendimento às famílias que necessitam de serviços funerários.

Atualmente, a OSAF destaca-se no cenário nacional como uma das maiores empresas de assistência funeral. Através da prestação de serviços, investe no desenvolvimento dos mercados onde atua, oferecendo produtos diferenciados e de qualidade, buscando sempre o bem-estar dos seus associados.

Missão, visão e valores

A missão da Osaf, conforme descrição em seu site, é atuar no segmento de planos funerários e benefícios agregados visando atender as expectativas de acionistas, clientes e colaboradores. Tem como visão estar entre os 10 maiores e melhores Planos Funerários do país até 2020 e dobrar o número de vidas até 2020. Seus valores são a ética, respeito, integridade, foco no mercado, inovação, dedicação, conforto ao cliente, praticidade, qualidade dos serviços, tranquilidade, acolhimento, comodidade, confiança, humildade e transparência.



RENOVE SUA FROTA

Modelo
Marshall
Capota



- 2 Mesas de Aço Inox
- Iluminação Interna
- Grade Frontal Diferenciada



Transformação Montana Kit Funeral sem emendas aparentes

Montana 1.4 Flex Ar / Direção
Faturamento direto GM

Entrada R\$ 7.550,00 + 48 X R\$ 1.050,20
Nossa Transformação: 05 x R\$ 3.372,00 = R\$ 16.860,00
Pronta para Licenciar / Auto Fúnebre (CAT)

Entre em Contato: Geraldo Bonato
(41) 3587-0674 - gb@davincimontadora.com.br
www.davincimontadora.com.br

Desafios da cremação e sepultamento

O destino que se pode dar ao corpo de um familiar falecido têm sido cada vez mais discutido entre os brasileiros, principalmente por, cada vez mais, empresas funerárias e de planos ampliarem sua comunicação, tornando o assunto mais comum entre as pessoas. A cremação trouxe um conceito mais atual e inovador à morte, sendo este um dos motivos pelo seu crescimento no país. Até a década de 1990, só existia um crematório no Brasil, situado no estado de São Paulo. Hoje, são cerca de 50 crematórios espalhados por todas as regiões do país. Ao mesmo tempo, surgiram novos modelos de cemitérios particulares, mais compactos, modernos e visualmente inovadores.

Quando se pensa em cremação, o primeiro benefício que vem à mente é em relação ao meio ambiente. A cremação é considerada uma prática mais higiênica e, por isso, mais ecológica. O processo impede a formação do necrochorume, líquido proveniente da decomposição do corpo humano, comumente visto nos sepultamentos tradicionais. Como 70% do corpo humano é formado por água, as cinzas resultantes do processo de cremação são compostas basicamente de cálcio e potássio, e não causam nenhum mal ao solo. Além disso, o serviço oferece a possibilidade de a família optar por diversas formas alternativas de homenagens póstumas que podem ser feitas com as cinzas.

Mas sabemos que na prática, tanto a cremação quanto o sepultamento, se feitas da maneira correta, não geram riscos ao meio ambiente. A cremação precisa seguir protocolos e filtrar os resíduos tóxicos. O enterro precisa ter uma distância mínima do lençol freático. Já há inúmeros projetos e iniciativas concretas de cemitérios ecológicos, modernos e compactos, que também tem mudado o conceito de sepultamento. Os problemas de impacto visual, superlotação e descuidos ambientais vão ficando mais restritos aos cemitérios públicos.

Custos podem interferir na decisão

Conforme os tabus vão sendo quebrados e o planejamento de gastos com serviços póstumos tornam-se mais comuns, é de se esperar que as famílias pesquisem mais, façam contas e cheguem a conclusões mais precisas sobre o que é mais viável financeiramente. É mito que cremar é mais caro do que enterrar, porque os custos de manutenção do túmulo podem pesar no bolso a médio e

longo prazo, enquanto que com as cinzas esses custos não existem. Nos cemitérios públicos que também oferecem serviço de cremação, os preços para cremar um corpo podem ser até mais baratos do que para enterrá-lo, dependendo do município.

Na cidade do Rio de Janeiro, por exemplo, ser cremado em um cemitério público como o São João Batista custa em torno de dois mil reais, incluindo a cremação e o velório padrão. Já ser enterrado custa, no mínimo, dois mil e duzentos reais, contando com o mesmo velório e a chamada “taxa de sepultamento”, que serve para manter os custos do túmulo, segundo a Secretaria Municipal de Conservação e Serviços Públicos do Rio de Janeiro.

Em São Paulo, enterrar ainda é mais barato, mas a diferença de valor é pequena. Cremar um corpo no único crematório municipal da cidade, o Crematório da Vila Alpina, custa a partir de 768,24 reais, enquanto o valor mínimo para enterrar alguém é de 701,37 reais, incluindo o velório e a taxa de sepultamento. No entanto, no final das contas, cremar pode ser mais barato, pois a família é responsável por contratar serviços de limpeza e reparação do túmulo.

Em se tratando de serviços particulares, ou “pronto atendimento”, tanto para enterrar quanto para cremar, os preços podem variar imensamente, mesmo nos cemitérios públicos. Em São Paulo, ser cremado pode custar até 21.163,08 reais, enquanto ser enterrado pode chegar a 19.155,33 reais, dependendo do caixão escolhido, do serviço de transporte do corpo e das flores utilizadas na ornamentação, sem contar serviços extras como cerimonial, café, sala de velório, etc. Mas quando se leva em consideração os planos funerários, os cálculos mudam bastante.

Já há planos funerários que incluem tanto cremação como sepultamento, sendo necessário apenas o pagamento de uma pequena taxa agregada ao valor mensal do plano, deixando para as famílias decidirem qual serviço irá utilizar no momento do óbito. A modalidade “locação de jazigo” vem crescendo muito, principalmente em regiões aonde estruturas de cremação ainda não chegaram. E conforme as administrações públicas investem cada vez menos em novos cemitérios, surgem iniciativas privadas como solução para a demanda de sepultamentos, que ainda representa a preferência da população.

O que esperar do futuro?

Cemitérios e crematórios particulares tradicionais vem investindo há anos em tecnologia e novos serviços. Grandes grupos do setor funerário oferecem serviços cada vez mais completos e que amenizam em muito a dor das famílias durante o processo de luto. Pequenas empresas, no entanto, buscam soluções criativas e parcerias para manterem-se competitivas, aproveitando as falhas de atuação regionalizada das grandes empresas.

Existem perguntas a serem respondidas. Por exemplo, como estará o setor funerário daqui a alguns anos? Como a Lei Federal 13.261 e o crescente interesse das seguradoras no setor funerário irá impactar o mercado no futuro? Para o consumidor, há vantagens, mas certamente as empresas que encontrarem as melhores respostas são as que irão se manter à frente da concorrência.



Economistas avaliam plano funeral como investimento seguro e certo

Os planos funerários, que ao longo de anos foram motivo de debate, polêmica e incertezas, já começam a ser vistos com “outros olhos” pela sociedade. Agora, resguardados por legislação própria e consolidados através do trabalho sério de diversas empresas em todo o país, já passam a ostentar o título de “investimento”. Quem diria?

Claro que, para as empresas do setor funerário que promoveram verdadeiras revoluções no atendimento funerário através dos seus planos, com serviços e estruturas cada vez mais inovadores, sempre em busca de oferecer um diferencial ao mercado, isto não é novidade. Mas durante muito tempo a venda dos planos foi vista com certa desconfiança, e não raramente, considerada picaretagem. Como diz o Dr. Anderson Adão, colunista desta revista e especialista na nova legislação, “estes foram tempos nebulosos, que já ficaram para trás”.

Em recente publicação no site da Revista Exame, do Grupo Abril, uma matéria destaca que os planos funerários são uma alternativa recomendada para evitar o pagamento de valores abusivos em um momento de fragilidade, e que, por mais frio que pareça, planejar os custos da morte tem suas vantagens. O conteúdo conta com orientação de Reinaldo Domingos, presidente da DSOP Educação Financeira e da Associação Brasileira de Educadores Financeiros (Abefin), que afirma ainda que “Plano funeral é um investimento seguro e certo. Como qualquer outro serviço, quanto mais planejado o enterro, mais barato custa”.

O fato é que por medo, tabu ou preconceito, o brasileiro não tinha tradição de pensar na morte como algo concreto, que cedo ou tarde iria de fato acontecer, preferindo acreditar que isto só acontece no vizinho. E desta forma, muitas famílias já sofreram ao deparar-se com a perda de um familiar, sem estarem preparadas para a responsabilidade exigida pelo momento. Mas, parece que isto está mudando, o que é bom para todos os lados.

A matéria aponta algumas vantagens com a aquisição de um plano funeral, como cobertura para despesas do registro em cartório, traslado do corpo, embalsamento, velório, sepultamento ou cremação. Informa ainda que os planos são familiares, com pagamento de valor fixo por mês. Outra informação importan-

te trazida na matéria é a comparação entre o serviço oferecido pelas empresas de planos funerários e o serviço coberto pelas seguradoras.

No caso das seguradoras, a assistência funeral normalmente é um complemento do seguro de vida ou de acidentes pessoais, regulados e fiscalizados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). A cobertura pode garantir o reembolso dos gastos com o funeral, quando o consumidor escolhe a prestadora do serviço e depois apresenta as notas fiscais das despesas, ou pode executar todos os serviços, com uma funerária escolhida pela seguradora, como explica José Varanda, coordenador da Escola Nacional de Seguros.

Já os planos, de empresas de assistência funeral, apenas executam o serviço conforme legislação local, e não reembolsam clientes. Eles são comercializados isoladamente, sem estar atrelados a outros seguros, e são regulados pela Lei Federal 13.261, criada em março de 2016. Importante lembrar que “não reembolsar os clientes” é uma característica do plano funeral que a difere da categoria de seguro.

É muito válido e importante que veículos formadores de opinião, como a revista Exame, tratem deste tema que é tão relevante para as famílias. Ainda mais, apontando a nova regulamentação como reguladora dos planos funerários, o que mostra que aos poucos o setor funerário vai sendo reconhecido e valorizado como precisa e merece.



Comece o ano novo com uma nova solução em software de gestão para sua empresa!

A Dream Software é uma empresa que atua no mercado, desenvolvendo softwares principalmente voltados para Gestão de Planos e Funerárias. Inovamos por unir experiência em desenvolvimento de software e o conhecimento prático do funcionamento de uma Agência de Planos e Funerárias. Através desta união foi possível desenvolver softwares com qualidade e fácil operacionalização.

Skype: falecomdreamsoft
Fone: (77) 3612-6371
TIM (77) 99127-5106
VIVO (77) 99921-5094
www.dreamsoftware.info



CORAM DEO
Software para
Gestão de Planos
e Funerárias

SOLICITE UMA PROPOSTA

Sindicatos investem em capacitação e treinamento dos seus Associados

O Sindicato dos Estabelecimentos Funerários do Rio Grande do Sul (SESF-RS) dá mais um exemplo de organização, planejamento e força sindical. Para o ano de 2017, a diretoria já definiu uma agenda de cursos a serem ofertados gratuitamente a funerárias associadas e em dia com as mensalidades. A definição da agenda ocorreu no dia 15 de fevereiro, onde ficou acertado que serão promovidas quatro edições de cada capacitação.

Os cursos escolhidos foram “Cerimonial de Luto” e “Marketing e Comunicação para o Setor Funerário”. Cada funerária associada do sindicato poderá inscrever gratuitamente um participante no curso de Cerimonial de Luto. Se optar por inscrever mais de um, terá de pagar R\$ 490 por participante adicional. O mesmo vale para o curso de Marketing e Comunicação para o Setor Funerário. Nesse caso, o valor por participante adicional será de R\$ 250.

A primeira edição dos cursos aconteceu entre os dias 30 e 31 de março, e 1 de abril, em Porto Alegre, com boa participação das funerárias, e ótima avaliação dos participantes. As próximas edições acontecem nas seguintes datas e locais: Cerimonial de Luto - 10 e 11 de



Turma do Curso Cerimonial de Luto



Turma Curso de Marketing



Diretores do SESF-RS marcam presença na abertura dos cursos



Presidente do SESF-RS, Carlos Alberto Graff, na abertura do Curso de Cerimonial de Luto em Porto Alegre

maio, em Santa Maria (inscrições até 24 de abril); 20 e 21 de julho, em Passo Fundo (inscrições até 20 de junho); e 28 e 29 de setembro, em Santa Rosa (inscrições até 28 de agosto). Marketing e Comunicação para o Setor Funerário - 12 de maio, em Santa Maria (inscrições até 24 de abril); 22 de julho, em Passo Fundo (inscrições até 20 de junho); e 30 de setembro, em Santa Rosa (inscrições até 28 de agosto).

As inscrições podem ser feitas pelo telefone (51) 3219-4266 ou e-mail secretaria@sesf.com.br. No curso de Cerimonial de Luto, o limite é de 30 alunos por turma. No de Marketing e Comunicação para o Setor Funerário, 50. Se as vagas não forem preenchidas, poderá haver alteração na programação. O ciclo de cursos é promovido pelo SESF-RS e realizado pela Laidom Cursos e Treinamentos. O patrocínio é do Grupo L. Formolo e da Urnas Rigon.

Confraternização do SESF-RS em Ijuí

A confraternização é outra forma de unir associados, promover conhecimento e partilhar informações, mas neste caso de um jeito bem mais descontraído. Para o SESF-RS estes encontros já se tornaram tradição. A última edição aconteceu no final de 2016, no Hotel & Spa Fonte Ijuí, em Ijuí, Região Noroeste do Rio Grande do Sul.

A programação teve início à tarde, com mostra de produtos dos patrocinadores. Novidades em artigos funerários, urnas, soluções em tecnologia e serviços foram trazidas pelos fornecedores. A sala de exposição recebeu bom público e lotou. Ao mesmo tempo em que ocorria a mostra, um buffet com quitutes da culinária alemã era servido para os convidados em outros dois ambientes, ao som de uma banda que tocava músicas folclóricas.

À noite, a programação teve sequência, iniciando com homenagem aos patrocinadores. Em seguida, discursou o vice-presidente Valdir Gomes Machado, que destacou o papel do SESF-RS como entidade representativa. “O Sindicato trilha seu caminho com a atuação voltada à defesa dos interesses da categoria, principalmente para garantir seus direitos. Somos referência em práticas sindicais, e a manutenção da representatividade



Diretores do Sindicato e familiares

alcançada é mais do que um compromisso, é um dever”, afirmou. Depois foi a vez do Presidente Carlos Alberto Graff, que listou algumas das ações da diretoria no decorrer do ano.

O presidente sublinhou a atuação do SESF-RS na aprovação do projeto que deu origem a Lei dos Planos Funerários, reconhecida, inclusive, pela senadora Ana Amélia (PP-RS) em plenário. Após o discurso de Graff, ocorreu o jantar, seguido do sorteio de prêmios. Destaque para as três Smart TVs de 32” oferecidas pelo Sindicato, além de artigos funerários, urnas, celulares, tablets, cestas natalinas e brindes oferecidos pelos patrocinadores. No encerramento, os convidados dançaram ao som de música ao vivo com hits da MPB e do cancionista nativista.

Com certeza um momento de união e fortalecimento dos laços comerciais, que faz do SESF-RS um dos sindicatos mais atuantes e respeitados no setor funerário.

Cursos, Encontros e Intercâmbios

Outro sindicato que investe forte em capacitação dos seus associados é o Sindicato dos Cemitérios e Crematórios Particulares do Brasil (Sincep), que organiza diversos cursos através do programa “Educa Sincep”, além de promover intercâmbios, encontros e fóruns de debate, sempre com ótimos conteúdos.

O Educa Sincep já treinou mais de 2000 colaboradores do segmento, com os melhores profissionais do mercado, e oferece os seguintes cursos para este ano: 28 de abril - Excelência e Humanização do Atendimento ao Luto; 25 e 26 de maio - Gestão de Serviços Funerários; 9 de junho - Direito do Consumidor; 19 e 20 de julho - Planejamento e Inteligência em Vendas 1; 21 de julho e 11 de outubro - Neurovendas; 18 de agosto - do “Jeitão” à “Gestão”; 15 de setembro - Cuidando de quem Cuida; 9 e 10 de outubro - Planejamento e Inteligência em Vendas 2; 10 de novembro - Contrato e Responsabilidade Civil para Cemitérios e Crematórios Particulares; 7 e 8 de dezembro - Excelência em Gestão.

O Sincep é a entidade representativa dos Cemitérios e Crematórios Particulares no Brasil. Entre seus objetivos estão o desenvolvimento tecnológico, estudo, coordenação, prestação de serviços, proteção e representação legal da categoria econômica dos proprietários de cemitérios e crematórios particulares de

humanos e animais. Também colabora com o poder público e as demais associações de classe, promovendo ações sociais, educativas e profissionalizantes.

Além dos curso já citados, o Sincep organizará este ano o XII Fórum de Gestão e Administração de Cemitérios e Crematórios, nos dias 29 e 30 de junho em São Paulo, o 18º Encontro Nacional de Cemitérios e Crematórios em novembro, em local ainda a ser definido, e o 7º Intercâmbio, na Colômbia, em setembro.

Para mais Informações sobre os cursos e eventos organizados pelo Sincep, faça contato com a secretaria da entidade pelo e-mail sincep@sincep.com.br ou pelo telefone (11) 3034-1613.



Encontro Nacional de Cemitérios e Crematórios realizado em 2016.

Morre um dos fundadores da FIAT-IFTA

Morreu em março, aos 89 anos, um dos fundadores do FIAT/IFTA (Federação Internacional das Associações de Tanatologistas), o Sr. Jacques Claude Marette. No site oficial da entidade (www.thanos.org) os Presidentes Honorários William V. Hocker e Dirk Van Vuure, e a atual Presidente da entidade, Sra. Teresa Saavedra, publicaram nota lamentando a perda.

A nota destaca que Marette foi um grande exemplo, promovendo o setor funerário em todos os países do mundo. Sua determinação em defender a prática do embalsamamento criou os fundamentos da Federação. Suas viagens a todos os continentes nos anos setenta e oitenta, juntamente com amigos e membros da Diretoria, uniram muitos profissionais do ramo funerário.

Jacques Marette nasceu em 1928, numa família que servia o setor funerário já no século XIX. Ele aprendeu a prática do embalsamamento nos EUA e no Reino Unido e introduziu a prática na França, além de humanizar os serviços de assistência à morte. Em 1887 a Hygeco é fundada em Paris por Louis Marette. Em 1960, Jacques Marette (neto do fundador) visita Inglaterra e América para desenvolver um novo processo para preservar os mortos: a tanatopraxia.

Em abril de 1970, iniciou a federação internacional FIAT-IFTA com André Chatillon em Mônaco. Depois dos anos setenta, a FIAT-IFTA tornou-se cada vez mais extensa, estando presente em novos países e Jacques Marette afastou-se, para dar lugar ao desenvolvimento internacional da Federação. Ainda assim, ele sempre seguiu a FIAT-IFTA e participou das Reuniões e Convenções do ICD (Conselho Internacional de Direção da FIAT-IFTA).



Seu trabalho de promover o embalsamamento e os cuidados funerários internacionais foram fundamentais para a FIAT IFTA. Na 48ª FIAT-IFTA ICD, Reunião da Associação da Federação na FUNERMOSTRA, em Valência na Espanha, no dia 25 de maio de 2017, Jacques Claude MARETTE receberá homenagem especial.

Fonte: www.AFAI.com.br

No Japão, funerária dá desconto para idoso que deixar de dirigir

Uma funerária do Japão, está oferecendo 15% de desconto em seus serviços aos idosos que decidirem entregar a carteira de habilitação, quando suas capacidades já não permitam dirigir. "Em nossa cidade há muitos acidentes e queríamos contribuir para a redução, por isso que decidimos introduzir este serviço", explicou à Agência de notícias EFE uma porta-voz da funerária Heiankaku, responsável pela iniciativa. "Aproximadamente 10% dos funerais que realizamos se deve a acidentes de trânsito", lamentou a porta-voz da funerária que opera principalmente na região de Aichi, província do Japão, localizada na região de Chubu, na ilha de Honshu.

As pessoas que entregarem voluntariamente sua habilitação nas delegacias locais receberão um certificado, que poderão apresentar na funerária e com o qual poderão economizar até 450 mil ienes (cerca de 3,7 mil euros), tanto em seu próprio funeral como no de seus parentes. Esta

oferta e outras parecidas são iniciativas para que os mais velhos deixem de dirigir no Japão, onde o número de acidentes nos quais estes estão envolvidos cresce rapidamente.

Os motoristas com mais de 75 anos foram responsáveis por 13,2% dos acidentes mortais de Aichi em 2016, contra 7,7% de 2007, segundo dados da Prefeitura recolhidos pela agência "Kyodo". Em Aichi, a taxa de devolução de habilitações por idosos foi de 2,15%, uma das mais baixas de todo o território japonês.



Fonte: uol.com.br



**MOBILIÁRIOS PARA
CAPELAS DA VINCI**

*Os móveis certos para sua
sala de homenagem*



Modelo Virmond
Entrada R\$ 2.370,00
+ 04x R\$ 1.700,00
Total de R\$ 9.170,00



Modelo Versatile
Entrada R\$ 1.970,00
+ 04x R\$ 1.250,00
Total de R\$ 6.970,00



Entre em Contato: Geraldo Bonato - (41) 3587-0674
gb@davincimontadora.com.br - www.davincimontadora.com.br
Consulte em nosso site Modelos de Móveis e Veículos



Série Continuous

**ANALISADOR
DE GASES
" ENGE LYZER "**



Teor CO: 12PPM
Teor O2: 12.5 %

CREMATÓRIOS DE ANIMAIS

ANIMAL DE FAMÍLIA
VETERINÁRIA
ZOOSES



BNDES



CREMATÓRIOS FUNERÁRIOS

FRENTE PIRAMIDAL
CIRCULAR "ROTUNDUS"
MUNICIPALIDADES

DESDE 1978

39 ANOS

PRODUTO BRASILEIRO - CONCEPÇÃO, PROJETO, FABRICAÇÃO NACIONAL
TECNOLOGIA NACIONAL PRÓPRIA

CREMATÓRIOS

QUEIMADORES

CREMATÓRIOS DE CEMITÉRIOS

RESTOS DE EXUMAÇÃO



ENGE-APLIC – INCINERADORES E CREMATÓRIOS

Vendas: R. João Moura, 465 – São Paulo – SP CEP: 05412-001
Fabrica 1 - R. Dr Rodrigo Pereira Barreto, 576 – São Paulo – SP
Tel 55.11 3064-3571 – E-mail: vendas@engeaplic.com.br



SÃO PAULO - BRASIL

Brincando de médico

O marido pergunta para a mulher:

- Amor vamos brincar de médico?
- Particular ou do SUS? - responde a mulher.

Sem entender, o marido pede explicação.

- Qual a diferença?

E a mulher não perde tempo...

- Do SUS só daqui há seis meses, particular vai custar 300 reais.

Fazendo planos

A mulher pergunta para o marido:

- Amor, qual o seu plano para a Semana Santa?
- O mesmo de Jesus: sumir na sexta e reaparecer no Domingo. - responde o marido, às gargalhadas.

No espírito da "brincadeira", o marido resolve perguntar para a esposa:

- E os seus planos querida?

A esposa responde imediatamente:

- O mesmo que Judas, trair.

Marido muito ciumento

O marido, muito ciumento, acompanha sua esposa até o ginecologista. Depois de alguns longos minutos, ela sai do consultório do médico. O marido, mais do que depressa, pergunta:

- E então, bem... Ele perguntou sobre a sua vida?
- Perguntou.
- Aposto que ele perguntou dos seus seios!
- Sim, perguntou.
- E das coxas, perguntou?
- Também.
- E do bundão, ele perguntou?
- Ah, não. De você ele não quis saber nada.

zelhumortotal.blogspot.com.br



Político na praia

Um político está tranquilamente tomando sol na praia, quando uma bela senhora se aproxima:

- Olá, o que o senhor faz por aqui?

O homem, querendo mostrar que políticos também podem ter veia poética, responde com ar conquistador:

- Roubando raios de sol...

A mulher, sorrindo e balançando a cabeça, diz:

- Ah... vocês, políticos, sempre trabalhando...

Oferta imperdível

Faltando dois dias para o casamento, o noivo vai procurar o padre:

- Padre, eu vim aqui propor um negócio. Eu lhe trouxe mil reais, mas em troca eu quero que o senhor corte algumas coisinhas daquele discurso de casamento: "Amar, honrar, ser fiel". É só não falar essa parte!

O padre aceita o dinheiro, não fala nada e o noivo fica todo satisfeito. Quando chega o dia do casamento, o padre olha bem para o noivo e diz:

- Promete viver apenas para ela, obedecer a cada uma de suas ordens, levar café na cama todos os dias e jurar perante Deus que nunca terá olhos para nenhuma outra mulher?

O noivo, completamente sem graça e sem saída, acaba concordando. Mais tarde, durante a festa, chama o padre num canto:

- Poxa, eu pensei que a gente tinha feito um acordo!

O padre lhe devolve os mil reais:

- Sinto muito, meu filho. Mas ela triplicou a sua oferta!

Clareza na comunicação é fundamental

Um jovem executivo estava saindo do escritório, quando vê o presidente da empresa em frente à máquina de picotar papéis, com um documento na mão.

- Por favor - diz o presidente - isto é muito importante e minha secretária já saiu. Você sabe como funciona esta máquina?

- Lógico! - responde o jovem executivo, sem perder a oportunidade de se mostrar para o chefe. Ele liga a máquina, enfia o documento e aperta um botão.

- Excelente! Muito obrigado - agradece o presidente - quero só uma cópia, por favor...

Mosquitos no quarto

Joãozinho chamou o pai no meio da noite e disse:

- Pai, tem muitos mosquitos no meu quarto!
- Apague a luz que eles vão embora, filhote! - diz o pai, carinhosamente.

Logo depois apareceu um vaga-lume. O menino chamou o pai outra vez:

- Pai, socorro! Agora os mosquitos estão vindo com lanternas.

PARTICIPE! Envie suas sugestões de piadas para contato@affaf.com.br



FUNDIÇÃO
PAIVA

Tradição e Qualidade
em peças de Bronze,
Alumínio e Metais

cód.: 2025

**CONJUNTO
Lírio**

Bronze / Alumínio



cód.: 2019

**CONJUNTO
DIPLOMATA**

Alumínio Pintado



cód.: 2011

**CONJUNTO
COLONIAL**

Bronze



Familia

cód.: 201



cód.: 100



cód.:
407

cód.: 2013

**PORTA
CORTINA**

Alumínio



cód.: 098 - Porcelana



cód.: 106



cód.: 102

Av. Água Branca, 474 | Bairro Verde | Piracicaba-SP | CEP 13424-360

E-mail: fundicaopaiva@ig.com.br | www.fundicaopaiva.com.br

Fone (19) 3422-7542 | Fax (19) 3433-5547

A **TECNOLOGIA** ALIADA AO TRABALHO **ARTESANAL**
PROPORCIONANDO A **QUALIDADE E CONFIANÇA**
DE SEMPRE.



A empresa vem se destacando pelo comprometimento em atender as necessidades de seus clientes, para isso utiliza de novas tecnologias e produtos exclusivos desenvolvidos artesanalmente, ricos em detalhes. Muitos produtos possuem estilos únicos, todos de alta qualidade e confiança.



Ref.: 65 Cor 13

Fone/Fax: (48) 3652-3100 | www.casindustrial.com.br

Rodovia SC 370 - KM 133,4 - Cx. Postal 11 - CEP 88890-000 - Grão-Pará - SC

