

Como perceber que chegou a hora de terminar um relacionamento

Psicólogas afirmam que é um mito achar que não se deve interferir em brigas de casais

Infelizmente, a violência doméstica contra a mulher é uma constante em nossa sociedade. Por meio da divulgação dos casos mais recentes na imprensa, percebe-se que os relacionamentos abusivos podem atingir qualquer pessoa, de qualquer nível sócio, econômico e cultural. Muitos, infelizmente, acabam de forma trágica deixando no ar uma série de questionamentos.

Uma das principais questões é: quais as dificuldades que essas mulheres, vítimas da violência doméstica, enfrentam para terminar esses relacionamentos abusivos? Segundo a psicóloga Marina Simas de Lima, terapeuta de casal, família e cofundadora do Instituto do Casal, as respostas são complexas, pois a violência doméstica não é apenas um caso de polícia, é na verdade algo que envolve as relações conjugais e os vínculos afetivos.

“Os relacionamentos afetivos são construídos ao longo do tempo. Cada casal desenvolve sua dinâmica e forma próprias de comunicação. Infelizmente, alguns casais constroem uma linguagem relacional que oscila entre o amor e a dor. E é aqui que entra o abuso, seja ele verbal, físico ou sexual”, explica Marina. Para a psicóloga



Denise Miranda de Figueiredo, terapeuta de casal, família e cofundadora do Instituto do Casal, vemos que hoje, apesar da mulher ter sua profissão, sua independência financeira e poder sair de uma relação abusiva, ela fica.

“Um dos motivos é a culpa. O abusador, ao longo do tempo, leva essa mulher a sentir-se culpada pela situação. Elas podem ainda sentir culpa e/ou vergonha por terem escolhido esse parceiro”. Outra questão levantada pelas especialistas é que a mulher, dentro de uma sociedade patriarcal e tradicional, como ainda é o Brasil, pode ter a crença de que para ser completa precisa estar em um relacionamento estável e duradouro.

“Isso pode vir da família de

origem, da religião e de crenças individuais. Assim, essa mulher permanece na relação e ainda acredita que o parceiro pode mudar, pode melhorar. Dependendo da religião ou da cultura da família de origem, o divórcio não é bem visto, não é aceito. Portanto, para essas mulheres parece que a única opção é ficar, mesmo sob constante violência”, explica Denise.

“Sair de um relacionamento abusivo sozinha pode ser muito difícil. Primeiro, porque a mulher pode nem perceber que se trata disso, pode considerar normal a dinâmica do casal. Depois, há o medo do julgamento e a vergonha de abrir os problemas conjugais para outra pessoa. E aqui vai um alerta: é preciso empoderar as mulheres para que procu-

rem ajuda”, reforçam Marina e Denise.

“Quem está dentro da situação tem uma percepção menos apurada da gravidade. Assim, a recomendação é que a família e os amigos tenham mais atenção aos sinais que podem indicar algum tipo de violência e oferecer ajuda, escutar sem julgar e contribuir para que essa mulher entenda que está em um relacionamento abusivo, mostrando inclusive quais podem ser as consequências disso”, diz Denise.

As psicólogas afirmam ainda que é um mito achar que não se deve interferir em brigas de casais. “O bom senso deve prevalecer sempre. Porém, brigas de casais que envolvem violência verbal e física, por exemplo, podem precisar da intervenção de alguém de fora, seja da família, dos amigos ou de um vizinho”, dizem. Lembrando ainda que a terapia de casal também pode ajudar a mediar conflitos conjugais.

“Quando alguém pede por socorro, como seres humanos, devemos nos preocupar, checar o que está havendo. A omissão pode levar a consequências mais graves do que ser considerado apenas “intrometido”, concluem Marina e Denise (agenciahealth.com.br).

Smartphone 3 em 1 – vivencie a era dos aplicativos

Ronan Maia (*)

Quer saber como os smartphones fazem a sua empresa inteira caber na palma da mão? E não pense que estou aqui para falar sobre novidades em telefonia

Quero mostrar como os aplicativos móveis podem potencializar as experiências e produzir resultados para o seu negócio. Os apps estão mudando a prática varejista, seja para o cliente, o vendedor ou o gestor da loja. São três frentes em um único meio, com um conjunto de benefícios voltados à eficiência. Isso é transformação digital!

Em pesquisa divulgada no mês de abril, a FGV-SP apontou que, no Brasil, temos 220 milhões de smartphones ativos, o que significa mais de um por habitante. Estamos falando de digitalização da sociedade. Sendo assim, por que não, levar o seu negócio para dentro do smartphone?

Vamos ao exemplo do Pão de Açúcar, que inovou com um aplicativo de fidelidade, capaz de criar um novo relacionamento com os consumidores e proporcionar uma nova experiência de compras.

E o que ele tem de diferente de tantos outros? Ele é atrativo. Dá descontos, prêmios e vantagens reais, fazendo com que o cliente queira instalar e usar o sistema sempre. Este é um dos desafios dos varejistas ao oferecer um app próprio: gerar interesse do consumidor. Você já parou para pensar em quais aplicativos de lojas tem no seu celular? É preciso criatividade para ser relevante e se destacar.

Claro que, para o varejista, qualquer movimento de digitalização tem que ser parte de uma estratégia que faça sentido para o seu negócio. Um app de fidelidade para descontos, por exemplo, também pode ser usado para uma compra sem atrito, como canal de pagamento direto entre cliente e marca, sem o intermédio de um vendedor. Basta fotografar o código de barras ou o QR Code da peça pelo app, que ele direciona, automaticamente, a um ambiente seguro para inserir os dados bancários. Com o processo finalizado, o consumidor já pode ir embora com o produto.

Para os que não abrem mão da interação humana, mas que também querem experiências digitais, o PDV móvel é bastante convidativo. Um smartphone na mão do vendedor permite que a compra seja realizada em qualquer ponto do ambiente. Imagine escolher um novo piso em uma loja de material de construção, com a facilidade do vendedor te acompanhar, consultar preços e disponibilidade de estoque, ali, enquanto você está tocando e olhando a peça – e poder realizar o pagamento sem pegar nenhuma fila, em uma caixa tradicional! É uma jornada muito mais encantadora para o cliente.

Da mesma forma, para o vendedor, esse dispositivo surge como um grande aliado. Com camadas de inteligência artif-

cial (IA), além do fechamento da venda, o ponto de venda móvel, proporciona um salto no atendimento e uma nova experiência de trabalho para quem faz o meio de campo entre marca e consumidor final.

Olhando no celular, assim que identifica um cliente (e isso pode acontecer por diversas maneiras, como o CPF, por exemplo), o profissional passa a ter em mãos, todo o seu histórico de compras, pontos a resgatar e sugestões de produtos específicas para aquele perfil, feitas pela IA. Isso coloca o vendedor em uma posição mais consultiva para o consumidor, que é surpreendido com um atendimento na loja física muito mais assertivo e pessoal. Como respostas, observamos o aumento do ticket médio e do mix comercializado.

Indo mais para dentro da empresa, o smartphone também é colocado na mão do gestor, com aplicativos móveis pensados para proporcionar maior eficiência no seu trabalho. Pesquisas apontam que a transformação digital, quando realizada com foco no colaborador interno, tem resultados duas vezes maiores do que as voltadas ao cliente final.

Na função gerencial, por exemplo, você tira o profissional que ficava preso no escritório, olhando para a tela do computador, com e-mails, papéis e sistemas – e coloca a mobilidade ao seu favor! Elimina as planilhas e leva experiências digitais, em que o gerente recebe os indicadores de negócio e controla todo o workflow de aprovações e encaminhamento de fluxo de trabalho pelo celular. Ele passa a estar na execução do varejo no seu dia a dia.

E isso vai se multiplicar nos próximos anos! Cada gerente pode ter um aplicativo que converse diretamente com as suas necessidades, para levar o seu negócio onde quer que esteja. Gerenciamento de equipes em mobilidade, sem precisar estar fixo em uma cadeira ou, mesmo, sem dar zoom no celular para visualizar documentos, mas por um app pronto e estratégico para o seu trabalho.

Um exemplo inspirador está na China, que conseguiu fazer o WeChat – o “tudo para todos”. Quase tudo pode ser feito com uma única plataforma, da troca de mensagens, ao pagamento de contas, o agendamento do banho do seu pet, até o envio de currículos. É um país bastante avançado no quesito aplicativos móveis e um modelo dessa evolução do mercado.

No Brasil, certamente, as empresas devem considerar o smartphone como um instrumento de relacionamento com os clientes e os seus colaboradores. Isso é a revitalização dos negócios! Quem não estiver olhando para isso, hoje, vai perder em produtividade, eficiência e competitividade. E você, está preparado para ter o seu negócio nas suas mãos?

A transformação dos aplicativos e smartphones já começou e a sua empresa faz parte dela!

(*) - É vice-presidente de Distribuição e Varejo da TOTVS (www.totvs.com).

Roupas de Melania mandam mensagens a Trump, diz ex-assessora

O polêmico e prometido “Unhinged”, livro da ex-assessora da Casa Branca Omarosa Newman, chegou às prateleiras na última terça-feira (14). Nele, a primeira dama norte-americana, Melania Trump, é relatada como “ansiosa” pelo divórcio do presidente Donald Trump. A autora alega que Melania já teria mandado diversas mensagens subliminares através da sua escolha de roupas.

Newman, de 44 anos, trabalhou na Casa Branca até o final do ano passado e além da publicação do livro, vazou recentemente áudios confidenciais com o presidente norte-americano e com chefe de gabinete, general Kelly. Segundo a ex-assessora, Melania usou uma blusa da Gucci chamada “pussy bow” durante os debates de 2016, logo depois que foi



Melania teria mandado mensagem através da sua escolha de roupas.

publicado um áudio de 2005 do Trump dizendo que ele poderia “pegar uma mulher pela vagina” (“pussy”, em inglês), porque “elas te deixam fazer isso” quando se é uma estrela.

A roupa teria sido uma forma de protesto às falas do mandatário, de acordo com a autora do livro. As escolhas de vestuário da primeira-dama já tinham sido cogitadas pela imprensa internacional quando a polêmica jaqueta militar “Eu não me importo, e você?” foi utilizada durante uma visita a centros de abrigo a crianças imigrantes. Sobre esse episódio, a ex-assessoria disse no livro que a visita de Melania foi forçada para “limpar o desastre que o marido fez”. E conta que a mensagem, na verdade, foi dirigida ao magnata e à insensibilidade do governo (ANSA).

Identificado pterossauro raro que viveu há 200 milhões de anos

Pesquisadores da Universidade Brigham Young, em Utah, nos Estados Unidos, identificaram um tipo raro de dinossauro capaz de voar e que viveu há cerca de 200 milhões de anos. A espécie de pterossauro, denominada *Caellestiventus hanseni*, tinha visão apurada e olfato pouco desenvolvido, segundo as análises. Os ossos da espécie foram localizados no nordeste de Utah.

Até a descoberta, havia apenas 30 espécimes conhecidos de pterossauro do Triássico – período geológico que se estende desde cerca de 250 a 200 milhões de anos atrás – e nenhum vivia em desertos. O *Caellestiventus hanseni* é anterior a todos os pterossauros do deserto, tendo habitado a terra 65 milhões de anos antes. O paleontólogo Brooks Britt,



Um tipo raro de dinossauro capaz de voar e que viveu há cerca de 200 milhões de anos.

principal autor do artigo publicado na revista *Nature Ecology and Evolution*, afirmou que a descoberta traz novos ‘insights sobre o início do pterosaur’. “O pterossauros do Triássico são extraordinariamente raros”,

disse. A descoberta foi feita durante vasta extração em meio a mais de 18 mil ossos, em uma pedreira em Utah, em que blocos de arenito são extraídos até que sejam cuidadosamente reduzidos no laboratório.

Os cientistas conseguiram identificar parte do rosto e o crânio completo, incluindo o cérebro, mandíbulas e a asa. Segundo Britt, boa parte dos ossos de pterossauro “parece de um animal atropelado”. De acordo com os pesquisadores, as análises do crânio mostram que mesmo os primeiros pterossauros tinham um olfato pouco desenvolvido ao contrário da visão, que era potente.

A equipe de Britt trabalha em parceria com Fabio Dalla Vecchia, especialista em pterossauros do Triássico associado ao Instituto Catalão de Paleontologia Miquel Crusafont em Sabadell, Espanha. Os pesquisadores também encontraram cinco esqueletos de crocodilos, que estavam em um bloco de arenito (ABR).

Como o Rota 2030 deve impactar na competitividade da indústria brasileira?

Feliciano Aldazabal (*)

Foi publicada no mês de julho a MP 843/18, com o objetivo de dar andamento à iniciativa conhecida como “Rota 2030”.

Criado pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), em conjunto com a iniciativa privada, o novo regime visa apoiar a indústria automobilística brasileira para que esteja apta a competir em nível de igualdade com as grandes indústrias globais. Os incentivos trazidos pela Medida Provisória (MP) estão voltados unicamente às empresas do setor automotivo, com o intuito de potencializar os investimentos no país em projetos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nesse setor. A iniciativa é entendida como uma

continuação do “Inovar Auto”, programa governamental que existiu até 2017 para potencializar tanto a P&D quanto a produção nacional no Brasil do setor automotivo. No entanto, o destaque positivo do “Rota 2030” é a clara tentativa de ampliar o incentivo à todas as empresas da cadeia automotiva, diferente do “Inovar Auto” que fomentava o incentivo direto unicamente para as montadoras.

É importante ressaltar que, ainda que exista um benefício no Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), este será menos representativo do que no “Inovar Auto”. Em contrapartida, o Rota 2030 criou um incentivo mais interessante associado aos impostos diretos, impactando no Imposto de Renda (IRPJ) e Contribuição Social

(CSLL) das empresas do setor. Esse incentivo pode gerar incremento em 50% caso haja dispêndios com P&D considerados estratégicos pelo programa. O incentivo do Rota 2030 começará a ser aplicado a partir de janeiro de 2019.

Vale salientar que, para aderir ao programa, os investimentos deverão ser classificados como despesas operacionais e aplicados em pesquisa (contemplando: pesquisa básica dirigida, aplicada, desenvolvimento experimental e projetos estruturantes) e desenvolvimento (abrangendo: atividades de desenvolvimento, capacitação de fornecedores, manufatura básica, tecnologia industrial básica e serviços de apoio técnico).

Ainda existe alguma incerteza em relação à obrigação de investimento

em Instituições de Ciência e Tecnologia (ICT) e é preciso aguardar as regulamentações adicionais que definirão essa e outras questões, como a maneira de acompanhamento e formato de prestação de contas. Outro ponto importante é que, apesar de tratar-se de um incentivo ligado diretamente ao investimento em P&D, há total sinergia com o incentivo já existente no capítulo III da Lei 11.196/05, conhecida como Lei do Bem, a qual também traz uma redução de base do IRPJ e da CSLL para as organizações que investem em P&D, abrangendo qualquer setor de atividade.

Por fim, é imperativo lembrar de que se trata de uma MP e, apesar de ter efeito imediato de Lei, ainda pode sofrer alterações em comissão mista

até chegar a votação na Câmara e no Senado, podendo até mesmo ocorrer desta não ser votada, como foi o caso da MP 694/15. No dia 11/07/2018, foram recebidas 81 emendas para a alteração do texto atual da MP 843/18, por isso, é essencial continuar acompanhando o andamento do processo nos próximos meses.

De toda forma fica cada vez mais evidente a importância das companhias entenderem as premissas dos programas de incentivos fiscais e das leis de fomento à P&D, para que seus projetos tornem-se sustentáveis e a inovação seja propulsora da competitividade em todos os segmentos.

(*) - É Gerente de Produtos e Serviços da F. Iniciativas, consultoria especializada na gestão de incentivos fiscais e financiamento à Pesquisa & Desenvolvimento (P&D).