

## Entrevista

### Recrutamento e seleção com psicologia

Coordenadora do curso de psicologia da PUC Minas São Gabriel, a Professora Nanci Rajão tem mais de 30 anos de experiência na profissão. Formada pela PUC Minas em 1973, Nanci trabalhou em várias áreas da psicologia e teve passagens por grandes empresas e pela Prefeitura de Belo Horizonte. No seu currículo se destaca uma experiência de viver por dois anos em Bagdá, no Iraque, quando era psicóloga da empresa Mendes Junior. Na PUC Minas ingressou em 1999 e, já em 2002, ajudou a fundar a empresa júnior da PUC São Gabriel, denominada Associação de Negócios Integrados (Ani Júnior). Para falar sobre o trabalho da universidade na área de psicologia organizacional, a Prof. Nanci e suas alunas da empresa júnior receberam o Notícias ALMS na PUC São Gabriel.

**ALMS - O que é a empresa Ani Júnior da PUC Minas São Gabriel?**

**Nanci Rajão** - A Associação de Negócios Integrados (Ani Júnior) Gestão de Talentos da PUC São Gabriel é um pouco diferente das demais, pois envolve alunos não só do curso de psicologia, como de outros cursos como contabilidade e administração. A Ani Júnior é um espaço de aprendizado para nossos alunos, que tem a oportunidade de aprender na prática e começar a atuar no mercado de trabalho. Todo o trabalho desenvolvido pelos alunos conta com o suporte acadêmico dos professores da PUC Minas que orientam os alunos durante o trabalho. Hoje, quem atua na área de psicologia organizacional da Ani Júnior da PUC São Gabriel são as alunas Maria Helena Bicalho, Izabela Jardim, Maria Lúcia Ferreira Cardoso e Juliane Tolentino.

**ALMS - Como é o trabalho da Ani Júnior na área de psicologia organizacional?**

**NR** - Muitas das grandes empresas do comércio já têm o seu próprio departamento de recursos humanos, seja internamente ou através de uma empresa terceirizada. O que nós oferecemos aqui é uma estrutura de recrutamento e seleção profissional para aqueles pequenos e médios empresários que não tem um departamento de recursos humanos. Muitas vezes estes empresários fazem o recrutamento de funcionários de forma amadora, sem conhecimento de como fazer uma entrevista, uma análise de currículo e, acaba fazendo a seleção utilizando um critério subjetivo, que nem sempre tem o retorno desejado.



Prof. Nanci Rajão (centro) e as alunas Maria Helena Bicalho e Izabela Jardim, da empresa Ani Júnior da PUC Minas São Gabriel.

**ALMS - Para um lojista, como a Ani Júnior realiza este processo de seleção e recrutamento?**

**NR** - Nós fazemos uma consultoria completa. Vamos à loja, conversamos com o lojista ou gerente e conhecemos a loja para saber as exigências necessárias para se trabalhar naquele local, inclusive o tipo de profissional que o lojista deseja contratar, que tipo de material vai manusear, entre outros detalhes. Nós orientamos o lojista e mostramos qual é o melhor perfil profissional que ele deve contratar para o cargo. Após essa primeira fase, fazemos uma triagem dos currículos, além de entrevistas e testes. Em seguida apresentamos os candidatos à vaga que estão de acordo do perfil da loja.

Nesse processo são considerados a pretensão salarial, competência, disponibilidade de horário e todos outros fatores vinculados com o trabalho na loja. Para cada cargo indicamos três profissionais e, o empresário, é quem fará a última entrevista. O empresário também tem 1 mês para fazer a experiência com o funcionário e, caso opte por escolher outro, tem o direito de fazer a opção e solicitar outro candidato.

**ALMS - Qual o custo para o lojista contratar este serviço da empresa Ani Júnior da PUC São Gabriel?**

**NR** - O investimento é muito acessível e inferior do que contratar uma das empresas já conhecidas no mercado. Aqui, nosso objetivo é preparar os alunos para o mercado com todo o respaldo da universidade. Os empresários que contratam o serviço têm uma grande vantagem, pois o investimento é baixo, oferecemos um atendimento personalizado e ele terá um trabalho de excelente qualidade executado pelos alunos, futuros profissionais, mas com o suporte de professores da PUC Minas. O custo é de 30% do salário mínimo por funcionário contratado para cargos operacionais e, de 40% para os contratados para gerência.

**ALMS - Além de recrutamento e seleção, que outros serviços a Ani Júnior oferece ao empresário?**

**RJ** - Oferecemos também serviços de orientação profissional, descrição e análise de cargos, cursos e treinamentos e pesquisa de clima organizacional. Outro serviço que oferecemos são os programas direcionados à saúde mental do trabalhador, que ajuda a diminuir consideravelmente a rotatividade, pois trabalhamos aspectos motivacionais, de adaptação e relações entre os funcionários no ambiente de trabalho. Este cuidado com a saúde mental é muito importante, principalmente para quem trabalha num ambiente fechado, com muita concorrência e alto nível de estresse. O lojista que quiser conhecer nosso trabalho pode entrar em contato pelo telefone 3439-5214 ou enviar um e-mail para [gestaodetalentos@yahoo.com.br](mailto:gestaodetalentos@yahoo.com.br)

## Mensagem de Natal

**Natal é tempo de paz, de luz, de alegria e gratas recordações.**

**Tempo em que lembramos momentos importantes das nossas vidas.**

**Tempo em que nos enchemos de alegria e esperança para viver novas felicidades.**

**Tempo em que revivemos o carinho da nossa família e de todas as pessoas queridas.**

**Tempo de fé, reflexão e compaixão.**

**Feliz Natal e um  
Próspero Ano  
Novo são os  
votos da ALMS.**

## Um ano de gestão e conquistas



No mês de outubro a atual gestão da ALMS completou um ano de trabalho. Nesse período foi possível realizar uma série de ações pioneiras e a associação teve grandes conquistas.

No início da gestão criamos o jornal Notícias ALMS, que hoje chega a sua sétima edição e se consolida como um importante canal de comunicação entre a entidade e seus associados.

A ALMS também deu um importante salto em tecnologia e modernizou seus equipamentos

com a compra de um novo computador e uma nova máquina copiadora, modelo Xerox 4118i, e conseguiu reduzir em cinco centavos o custo da cópia. Outra novidade é o lançamento do website da ALMS. Desenvolvido pela empresa Vector Net, o site da ALMS entrará no ar em janeiro de 2008 e será outro importante canal de comunicação à disposição dos associados.

Ao longo de 2007 a diretoria da ALMS também participou ativamente de reuniões da Aleshop e da Fecomércio-MG, assim como esteve presente em importantes reuniões da administração do shopping, trabalhando alinhado com o departamento de marketing.

Entre as várias conquistas deste ano também está o projeto da nova sala da ALMS. A partir de fevereiro de 2008, a entidade já estará funcionando numa sala maior, moderna e confortável,

com sala de reunião, sala para a equipe operacional, além de um espaço para arquivo e estoque.

Todas essas ações, benfeitorias e conquistas da ALMS têm por objetivo agregar mais lojistas no dia-a-dia da associação e fortalecer nossa entidade. Neste ano mais associados se aproximaram da ALMS e estiveram presentes nas reuniões colocando suas opiniões e sugestões importantes para o nosso crescimento. O esforço desta gestão da ALMS é para que cada vez mais lojistas estejam conosco nessa empreitada. Contamos com a participação de todos para as próximas conquistas em 2008.

*Marcelo Henrique de Almeida (Por 1 Fio)*

*Presidente da Associação de Lojistas do Minas Shopping – ALMS*

## Procom Responde

### Dicas do PROCON para o final de ano

*Dr. Marcelo Barbosa – Procon Assembléia MG*

Está chegando o fim de ano e com ele as festas de Natal e Ano Novo. O que isso significa? Muito simples: compras. E nessa hora o consumidor e os lojistas devem estar atentos a algumas dicas para não ter "dores de cabeça" com os produtos que irá comprar ou vender. Confira:

- ▶ Organize o seu orçamento (incluindo o 13º salário) para saber se terá condições de fazer as compras que deseja. Faça uma planilha de gastos, dando prioridade ao pagamento das dívidas. Sobrando dinheiro, faça as suas compras de forma consciente.
- ▶ Comercializar produtos piratas e contrabandeados é crime. Não colabore com esse tipo de conduta.
- ▶ Exija e emita sempre a nota fiscal. Ela é o documento hábil do consumidor para proteger os seus direitos, além de garantir o recolhimento dos impostos.
- ▶ O consumidor tem direito a todas as informações sobre o produto: preço, origem, características, assistência técnica, garantias, validade, riscos que apresentam, dentre outros. O preço deve estar afixado no produto, informando o valor à vista, à prazo e os juros porventura cobrados.
- ▶ As formas de pagamento da loja (dinheiro, cheque, cartões de crédito e débito e boletos bancários) devem estar afixadas na entrada da loja, em cartaz visível ao consumidor, para que ele possa tomar conhecimento das formas de pagamento aceitas e quais são as condições dessa aceitação.

- ▶ Não pode haver preço diferenciado para pagamento à vista com cartão de crédito ou débito. O menor valor praticado pela loja pode ser comprado com os dois cartões sem nenhuma restrição de produto ou valor.
- ▶ As condições de troca dos produtos devem estar afixadas no interior da loja, em cartazes visíveis ao consumidor, de modo que ele possa identificar, sem dificuldades, como que o estabelecimento lida com a troca dos seus produtos. A regra geral é que a loja somente é obrigada a trocar o produto se ele estiver com defeito. Condições diferentes a essa devem ser informadas por escrito ao consumidor, como, por exemplo: NÃO TROCAMOS MERCADORIAS.
- ▶ Produtos duráveis tem garantia mínima de 90 dias; já os não duráveis, de 30 dias. Essa garantia vale para os vícios aparentes ou de fácil constatação.
- ▶ Caso seja dada uma garantia pelo estabelecimento comercial ou pelo fabricante, essa garantia é somada à de 90 ou 30 dias, conforme a natureza do produto.
- ▶ Brinquedos: compre e comercialize brinquedos com o selo de qualidade do Inmetro.
- ▶ No caso de vestuário, enfatize para o consumidor observar atentamente as orientações da etiqueta dos produtos. Ali existem informações importantes sobre o manuseio e troca do produto.
- ▶ Nas compras feitas fora do estabelecimento comercial (Internet, Telemarketing, dentre outros), o consumidor tem o direito de desistir do negócio em 7 dias, contados da data do recebimento do produto, sem a necessidade de alegar o motivo.

## Balancete

Balancete da ALMS realizado em 26/11/2007. Saldos acumulados de Janeiro a Outubro de 2007. O balancete geral do ano de 2007 será publicado na edição 08.

Caixa.....	R \$	960,31
CEF* - conta corrente.....	R \$	2.241,40
CEF* - aplicação.....	R \$	52.330,30
Lojistas inadimplentes.....	R \$	44.674,60
Despesas.....	R \$	67.638,95
Receitas.....	R \$	88.553,70

\*Caixa Econômica Federal

## Expediente



**Associação dos Lojistas do Minas Shopping - ALMS**

**Presidente**

Marcelo Henrique de Almeida (Por 1 Fio)

**Tesoureiro**

Clério Marcos Dutra (Clássico Jóias)

**Secretaria Executiva**

Cleonice Campos de Araújo Caixeta

**Contato**

(31) 3426-6022

associacao.lojistas@yahoo.com.br

**Notícias ALMS**

**Jornal da Associação dos Lojistas do Minas Shopping**

**Projeto gráfico, diagramação e direção de arte**

Raquel de Paula - Boxer Comunicação

www.boxercomunicacao.com.br

**Edição e fotografia**

Outra Visão - www.outravisao.com.br

**Colunistas Jurídicos**

Dra. Ariadne de Souza Birchall

Dr. Marcelo Barbosa – Procon Assembléia

**Jornalista Responsável**

Paulo Cunha - MTb - MG/11744-JP

**Impressão**

Companhia da Cor Stúdio Gráfico

**Tiragem**

250 exemplares

**Fale com a redação**

contato@outravisao.com.br