

---

## CONTEXTUALIZAÇÃO DO CONHECIMENTO NO EXERCÍCIO DE ATIVIDADES EMPRESARIAIS

*Wellington Leoncio Costa*

*Mestre em Gestão e Estratégia em Negócios/UFRRJ*

### **DADOS DE IDENTIFICAÇÃO**

Prática pedagógica aplicada em uma turma do 7º período do Curso de Administração com 50 alunos, na disciplina de Tópicos Especiais em Administração IV - Empreendedorismo, em 2010, no Campus de Barra do Pirai.

### **OBJETIVOS**

#### **Objetivo geral**

Contextualização dos conhecimentos apreendidos nas disciplinas desenvolvidas ao longo do curso.

#### **Objetivos específicos**

- utilizar uma atividade prática teórica discutida ao longo das aulas;
- desenvolver a atividade de pesquisa dos tópicos das disciplinas relatadas; e
- demonstrar a análise crítica dos resultados.

### **CONTEÚDOS TRABALHADOS**

Conteúdos programáticos pertinentes às disciplinas de: Administração de Recursos Humanos, Administração de Produção, Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais, Negociação, Administração Mercadológica, Administração Financeira e Orçamentária, Organização Sistemas e Métodos e Contabilidade.

## PROCEDIMENTOS

Para o desenvolvimento do conhecimento aplicado nesta prática foram utilizados 08 (oito) horas aulas em dois dias da semana.

A atividade teve início quando os alunos do 7º período tomaram ciência do roteiro, nas duas últimas aulas da semana anterior, através de formulário explicativo sobre o que iria ocorrer nas aulas da próxima semana.

Neste formulário estava descrito a proposta de produção e venda dos produtos das empresas A, B, e C e as informações seguintes: a formação dos grupos e seus respectivos papéis, sendo 03 três empresas de produção de caixas e objetos artesanais, com 06 funcionários cada uma delas, estes funcionários deveriam ser alocados na estrutura organizacional, da forma seguinte: 01 Diretor Geral, 01 Gerente de Administrativo/Financeiro, 01 Gerente de Produção e Marketing e 03 colaboradores. O total de alunos selecionados para trabalhar nas três empresas, totalizava 18 colaboradores.

A seguir, foi informado e selecionado o grupo de três fornecedores de matéria prima: papel cartão (em diferentes cores), tesoura e cola. Foi informado também que seria escolhido pela turma 01 aluno responsável pelo “Banco”, ou seja, para empréstimos e investimentos. O capital de Giro das empresas foi de R\$ 500,00 para cada uma delas. Ao Banco, foi entregue R\$2.000,00, aos fornecedores, R\$ 100,00 para cada um deles.

Aos demais alunos foi informado que a sua atuação seria como clientes no processo, que totalizavam aproximadamente 20 alunos (considerando que faltaram 08 alunos no dia), foi entregue a cada um deles, R\$50,00 para compra de produtos e ou aplicação no Banco, a 2% ao dia (válido somente para os dois dias da implantação da prática).

As notas de dinheiro (falsas, fora de padrão), distribuídas aos alunos, foram adquiridas em loja de R\$1,00. Foi informado ainda que toda a transação devesse ser contabilizada e que no final da transação econômica, a empresa vencedora, ou seja, a que apresentasse maior lucro, receberia um prêmio de 5,0 pontos para cada aluno, somativos à avaliação bimestral e as demais empresas e alunos participantes, 3,0 pontos, também somativos à avaliação.

Observo que no processo produtivo e vendas das empresas, meu papel como professor foi o de consultor. Nas 04 aulas da semana seguinte, foi colocado em ação, esta prática pedagógica, a qual proporcionou para os alunos do 7º período o exercício da práxis, em que o laboratório foi a própria sala de aula e as carteiras, os móveis da empresa, cujo layout foi organizado pelos alunos.

Os produtos foram produzidos e vendidos com sucesso (caixas de diferentes tamanhos, porta-retratos, etc.) utilizando as técnicas de administração apreendidas no curso. A avaliação do bimestre foi feita através de “Prova Relatório”, valendo o restante dos pontos para totalizar 10,0 pontos, cujos alunos descreveram em síntese, o que representou esta prática pedagógica para o seu desenvolvimento profissional, demonstrando uma consciência crítica da prática dinamizada dentro da realidade sócio-histórica atual.

## **RESULTADOS**

Os resultados obtidos foram; integração, responsabilidade, dedicação, empenho, eficiência e eficácia das equipes no desenvolvimento das atividades empresariais propostas.

Foi observada a falta de maturidade de alguns alunos no processo de negociação de compra e venda. Para contornar o problema, foi implementado ações de consultoria mostrando as alternativas de aplicabilidade dos métodos de negociação.