



7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

AMPLIANDO HORIZONTES: PROJETO DE CAPACITAÇÃO DE EMPRESÁRIOS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA REGIÃO DO ALTO PARAÓPEBA DE MINAS GERAIS

Área Temática: Trabalho

Paulo Henrique de Oliveira¹;

Diogo Mattos Pechim²;

Cleiton Martins Duarte da Silva³

1 Doutor em Administração pela UFMG e docente do curso Bacharelado em Administração do IFMG *Campus* Ouro Branco.

2 Graduando do curso Bacharelado em Administração do IFMG *Campus* Ouro Branco.

3 Mestre em Administração pela UFLA e docente do curso Bacharelado em Administração do IFMG *Campus* Ouro Branco.

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais (IFMG) - *Campus* Ouro Branco.

RESUMO

A região do Alto Paraopeba do estado de Minas Gerais tem se destacado pelos diversos investimentos e rápido crescimento, surgindo empresários de micro e pequenas empresas e potenciais empreendedores que demandam de capacitações gerenciais para melhor gerirem seus empreendimentos. Neste contexto, o projeto *Ampliando Horizontes* teve como objetivo estreitar as relações entre o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais (IFMG - *Campus* Ouro Branco) e a comunidade empresarial das cidades que integram a região do Alto Paraopeba do estado de Minas Gerais por meio da capacitação gerencial dos empresários locais em disciplinas consideradas essenciais para uma gestão eficiente e eficaz. As disciplinas foram ministradas pelos professores do curso de Bacharelado em Administração com o apoio de dois discentes, um bolsista e um voluntário. Os resultados alcançados foram satisfatórios, especialmente quanto à transferência de conhecimentos técnicos específicos e de experiências acadêmicas e

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

profissionais entre todos os participantes do projeto, além da realização de parcerias importantes com entidades como o Núcleo de Práticas Gerenciais (NPG), a Agência de Desenvolvimento de Ouro Branco (ADEOB) e a Prefeitura Municipal de Ouro Branco.

Palavras Chave: Capacitação Gerencial; Papéis dos Gestores; Micro e Pequenas Empresas.

1 – Introdução

A região do Alto Paraopeba do estado de Minas Gerais tem se destacado nos cenários nacional e internacional pelo grande crescimento econômico ocorrido nestes últimos anos em decorrência dos vultosos investimentos realizados, especialmente, por grandes empresas do setor de mineração e metalurgia na expansão de suas plantas industriais e no desenvolvimento de novas tecnologias, como é o caso da Vale, Gerdau Açominas, Companhia Siderúrgica Nacional, Vallourec Sumitomo Tubos do Brasil, Ferrous Resource do Brasil e Nacional Minérios S.A (CODAP, 2010)¹.

Devido a esses investimentos, a economia local encontra-se em crescente dinamização, com aumento do poder aquisitivo das pessoas que integram as sociedades locais e a proliferação de empresários de micro e pequenas empresas. Entretanto, muitos desses empreendedores precisam de melhor qualificação em gestão para enfrentar um cenário de extrema competição que se apresenta na atualidade.

Apesar de não haver pesquisas empíricas que demonstrem detalhadamente o perfil dos empreendedores de micro e pequenas empresas que operam na região do Alto Paraopeba, existe uma preocupação de que a baixa profissionalização destes empreendedores possa ser um grande entrave para que seus empreendimentos sobrevivam e cresçam nos mercados em que atuam ao longo do tempo em decorrência do despreparo gerencial, especialmente em ambientes caracterizados por uma intensa e dinâmica competição. Desse modo, objetivou-se no projeto *Ampliando Horizontes* capacitar empresários de micro e pequenas empresas das cidades que integram a região do Alto Paraopeba de Minas Gerais em disciplinas essenciais para uma gestão eficiente e eficaz de seus respectivos empreendimentos. Mais especificamente, objetivou-se contribuir de forma

¹ CODAP – Consórcio Público para o Desenvolvimento do Alto Paraopeba.



7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

efetiva para uma melhor qualificação profissional dos empresários nas seguintes disciplinas administrativas: gestão de estoque, formação do preço de venda de bens e serviços, negociação, estratégias de venda, recrutamento e seleção de funcionários e monitoramento do ambiente de negócios.

1.1 Caracterização da região do Alto Paraopeba de Minas Gerais

A região do Alto Paraopeba é caracterizada pelo grande número de organizações industriais e comerciais, o que lhe confere o *status* de ser uma das regiões econômicas mais importantes do estado de Minas Gerais.

Esta região está no estado de grande desenvolvimento e crescimento devido ao setor siderúrgico e mineral, do qual há seis décadas foi implementada no município de Congonhas a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e, posteriormente, no município de Ouro Branco a Açominas, que, mais tarde, foi incorporada à Gerdau. Neste sentido, a região do Alto Paraopeba é considerada uma das mais importantes e promissoras regiões do estado de Minas Gerais.

Conforme Cabido (2010), existem grandes desafios para a região do Alto Paraopeba, onde ocorre o maior volume de investimentos privados em curso do País. Em decorrência das várias políticas públicas foram viabilizados grandes empreendimentos, tais como: implantação de distritos industriais, grandes siderurgias, pelletizadoras, mineradoras, além da ampliação de outras indústrias.

Almeida (2010) projeta que os investimentos nesta região serão na ordem de R\$23 bilhões nos próximos 15 anos nas áreas de mineração e siderurgia, impactando nos sete municípios, o que demandará a implementação de novas estratégias para o desenvolvimento local, como também de técnicas gerenciais para aumento da qualidade dos produtos e serviços ofertados.

Cabido (2010), avaliando estas características da região, discorre que estas ampliações dos setores siderúrgicos e minerais impactará em um aumento do nível de emprego e serviços da região, de novas atividades comerciais e industriais, além de desafios urbanos, tais como: saúde, educação, segurança, assistência social e transporte.

Assim, o projeto *Ampliando Horizontes* contribuiu com o setor produtivo e

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



comercial da região, da qual tem passado por mudanças significativas nas últimas décadas, devido a fatores como globalização econômica, avanços tecnológicos e mudanças no comportamento de compra dos consumidores, sendo necessários esforços no sentido de parcerias entre o setor acadêmico e o profissional.

1.2. Justificativa

Ao longo da história da humanidade, os seres humanos têm vivido em agrupamentos sociais organizados por normas e regras de conduta que lhes garantam maiores possibilidades de sobrevivência e perpetuação da espécie em ambientes hostis e dinâmicos. Com o crescimento praticamente exponencial destes agrupamentos nestes últimos séculos, novas demandas e configurações sociais (por exemplo: grandes cidades) foram se consolidando ao redor do mundo e a necessidade de se dividir o trabalho entre os seus membros para um melhor convívio social se tornou necessário, o que deu origem ao aparecimento das primeiras *organizações* humanas e empresariais.

Para muitos estudiosos, as organizações são entidades sociais dirigidas por metas e desenhadas como sistemas de atividades estruturados em um contínuo relacionamento de troca de insumos, informação e energia com os elementos que integram o seu ambiente de negócios. Assim, os seus proprietários e administradores buscam no ambiente de negócios onde as suas organizações estão inseridas os recursos humanos, materiais, informacionais, financeiros e tecnológicos necessários para posterior processamento e disponibilização dos mesmos na forma de bens e serviços para os seus mercados consumidores.

Daft (2002, p.11), um dos grandes estudiosos das organizações, chama a atenção para o fato de que “o principal elemento de uma organização não é um edifício ou um conjunto de políticas e procedimentos; as organizações são compostas por pessoas e seus relacionamentos” e que elas existem “quando as pessoas interagem para realizar funções essenciais que auxiliam a alcançar metas”.

Assim, quando se analisa as organizações como um conjunto coordenado de funções estruturadas pelos seus proprietários e administradores para o alcance das metas e objetivos traçados, constata-se que algumas delas aparecem em praticamente todos os tipos de empreendimentos sociais, uma vez que elas produzem bens e/ou serviços (operações),

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



precisam estar sempre visíveis em seus respectivos mercados de atuação para comercializarem os bens e serviços produzidos (marketing e vendas), necessitam da colaboração de profissionais especializados e qualificados para a realização de suas atividades administrativas e operacionais (recursos humanos), além de honrar os compromissos assumidos com os seus fornecedores e demais *stakeholders* (finanças).

Observa-se, entretanto, que as funções executadas pelas organizações não se limitam apenas a essas quatro, pois, em muitos casos, elas dependem do tipo de negócio realizado pelas organizações e das mudanças ocorridas em seus ambientes de negócios, como é o caso da função de tecnologia da informação (TI) estruturada em muitas organizações a partir da década de 1960 em decorrência da explosão informacional e dos avanços tecnológicos ocorridos neste período.

O Quadro 1 detalha as funções consideradas como essenciais para qualquer tipo de organização, seja ela de pequeno, médio ou grande porte.

QUADRO 1 - Funções essenciais para qualquer tipo de organização

FUNÇÕES ORGANIZACIONAIS	ATIVIDADES PRINCIPAIS
<i>Operações</i>	Projeto de produto ou serviço. Processo de produção. Planejamento e controle da produção. Gestão de estoque. Planejamento da capacidade de produção. Localização geográfica das instalações. Arranjo físico (<i>layout</i>). Logística e distribuição. Qualidade. Gestão da cadeia de valor.
<i>Marketing e vendas</i>	Sistema de informação e pesquisa (pesquisa de mercado). Comportamento do consumidor. Segmentação e posicionamento de marketing. Mix de marketing (4Ps). Marketing de relacionamento. Vendas.
<i>Recursos humanos</i>	Planejamento de recursos humanos. Recrutamento e seleção. Cargos e salários. Treinamento e desenvolvimento. Remuneração. Avaliação de desempenho. Departamento pessoal (contratação, demissão, folha de pagamento, exame médico). Assédio moral e assédio sexual.
<i>Finanças</i>	Sistema financeiro. Gestão do capital de giro. Demonstrações financeiras. Decisões de investimento. Decisões de financiamento. Política de dividendos. Diagnóstico financeiro.

Fonte: Adaptado de SOBRAL e PECI (2008)

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



Para garantir a sobrevivência e o crescimento das organizações em seus respectivos mercados de atuação, muitos empresários brasileiros têm se qualificado nas mais modernas disciplinas e técnicas de gestão ou contratado administradores profissionais capazes de definir, com maior eficácia, os objetivos e as estratégias necessárias para o alcance de desempenhos superiores (planejamento), de organizarem da melhor forma possível os recursos internos disponíveis para a produção de bens e serviços de alta qualidade (organização), de liderarem as pessoas para o alcance de maior produtividade (liderança), e, por fim, de controlarem os resultados e implementarem as ações corretivas sempre que forem necessárias (controle).

Buscando ampliar a base de conhecimento existente sobre os administradores, Katz (1955) e Mintzberg (1990) focaram os seus estudos nas habilidades e papéis desempenhados pelos gestores em suas atividades profissionais.

Os dois autores identificaram três tipos de habilidades consideradas por eles como essenciais para o desempenho adequado dos administradores, quais sejam: (a) habilidades conceituais: capacidades relacionadas com a análise e interpretação de situações abstratas e complexas, como também, com a compreensão de como as partes influenciam o todo (visão sistêmica da organização); (b) habilidades humanas: capacidades relacionadas com o relacionamento com outras pessoas ou grupos de funcionários; e (c) habilidades técnicas: capacidades relacionadas com o uso adequado das ferramentas, procedimentos, técnicas e conhecimentos especializados relativos às suas áreas de atuação.

Para os respectivos autores, apesar de cada uma dessas habilidades serem relevantes para os administradores no desempenho de qualquer atividade administrativa, a importância de cada uma delas varia de acordo com o nível organizacional ocupado pelo administrador, com exceção das habilidades humanas que têm a mesma importância nos níveis estratégico, tático ou operacional (KATZ, 1955).

Outra importante pesquisa sobre os administradores foi conduzida por Henry Mintzberg na década de 1990. O pesquisador se concentrou nos papéis desempenhados pelos gestores na condução de suas atividades administrativas. Após uma análise detalhada do trabalho de cinco administradores de topo, Mintzberg (1990) chegou à conclusão que

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

estes tipos de profissionais desempenham diversos tipos de papéis ao longo de um dia de trabalho, quais sejam: (a) interpessoais – símbolo, líder e elemento de ligação; (b) informacionais – monitor, disseminador e porta-voz; e (c) decisórios – empreendedor, solucionador de conflitos, administrador de recursos e negociador.

Os resultados encontrados por Mintezberg (1990) demonstram que os administradores nem sempre fazem reflexões metódicas antes de tomarem decisões importantes e não seguem uma sequência lógica ou teórica das funções da administração, uma vez que eles, normalmente, têm pouco tempo para uma reflexão apropriada antes de um processo decisório e as suas atividades cotidianas são muito variadas, não rotineiras e de curta duração de tempo.

Ao trazer essa discussão para o contexto brasileiro, especialmente no comportamento e atitudes que determinam o estilo de gestão dos administradores nacionais, Sobral e Peci (2008), apoiados nos estudos de Costa, Fonseca e Dourad (2004), observaram que os gestores brasileiros quase sempre possuem uma visão imediatista, com grande priorização do curto prazo, desvalorizam o planejamento de longo prazo (estratégico), adotam estruturas organizacionais piramidais, com grandes distâncias hierárquicas, adotam sistemas centralizados de tomada de decisão que reforçam o autoritarismo e praticam relações interpessoais baseadas no respeito pelo poder constituído.

Assim, a formação em disciplinas básicas e o desenvolvimento de habilidades especiais podem contribuir para que os profissionais em cargo de gestão efetivamente façam a diferença e ajudem as suas organizações a sobreviverem e a crescerem nos mercados em que estão inseridas.

2 – Material e Metodologia

O projeto *Ampliando Horizontes* buscou atingir o objetivo traçado promovendo capacitações por meio de aulas expositivas, sendo estas apoiadas em material visual e de áudio. Em algumas das disciplinas ofertadas (por exemplo, Estratégia de Vendas) veio um

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



profissional da respectiva área para contribuir com a experiência que já possuía de atuação no mercado, proporcionando troca de conhecimentos e aprendizado prático da teoria ministrada para os participantes.

Trabalharam-se estudos de caso em cada uma das disciplinas ofertadas, como também, ferramentas administrativas existentes para aplicação dos assuntos abordados no contexto vivenciado pelos empresários.

Nas seis disciplinas ministradas, abriram-se várias oportunidades para que fossem expostas as visões dos participantes e o ponto de vista do professor em relação aos temas abordados.

Os ministrantes de cada área do projeto *Ampliando Horizontes* também disponibilizaram serviços de atendimento especializado (2 horas por disciplina), o que permitiu a solução de dúvidas individuais dos empresários. A atividade de assessoria técnica é importante para qualquer tipo de empresa, independentemente do seu porte ou setor de atuação.

Os participantes das disciplinas do projeto *Ampliando Horizontes* foram compostos por empresários de micro e pequenas empresas atuantes nas duas principais cidades que integram a região do Alto Paraopeba de Minas Gerais: Conselheiro Lafaiete e Ouro Branco.

É importante destacar que foram desenvolvidas parcerias estratégicas com o Núcleo de Práticas Gerenciais (NPG – IFMG *Campus* Ouro Branco), Associação de Desenvolvimento de Ouro Branco (ADEOB) e a Prefeitura de Ouro Branco. Essas entidades apoiaram o projeto por meio de ações de divulgação (anúncio em seus sites, disponibilização dos e-mails dos empresários cadastrados em seus bancos de dados e entrevista na rádio local) e disponibilização dos recursos físicos e materiais necessários (salas de aula, *data-show* e apostilas).

O Quadro 2 evidencia o trabalho desenvolvido destacando as disciplinas a serem ofertadas, o conteúdo de cada uma delas, seus responsáveis e os resultados esperados

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

QUADRO 2 - Plano de trabalho do projeto *Ampliando Horizontes*

Disciplinas	Conteúdo	Responsável	Resultado esperado
<i>Recrutamento e Seleção</i>	Fundamentos e técnicas de recrutamento. Processo de seleção de pessoas. Executar recrutamento e seleção com foco estratégico.	Professores e Bolsistas	Capacitar os empresários a realizarem os processos de recrutamento e seleção de pessoas de forma eficaz e com a visão da organização.
<i>Negociação</i>	Planejamento e preparação para a negociação. Abertura das negociações. Exploração dos interesses e necessidades. Apresentação das propostas. Fechamento.	Professores e Bolsistas	Capacitar os empresários quanto ao processo de negociação, fortalecendo a comunicação bilateral com o objetivo de se chegar a uma decisão conjunta.
<i>Estratégias de Venda</i>	O profissional de venda. Técnica de venda. Pré-venda. Fechamento da venda. Pós-venda. Atendimento ao cliente.	Professores e Bolsistas	Instrumentalizar os participantes para o processo de venda efetivo.
<i>Gestão de Estoque</i>	Previsão, custos, e níveis de estoque. Lotes econômicos de compra. Classificação ABC de materiais. Avaliação de estoque. Políticas de estoque. Técnicas de gestão de estoque.	Professores e Bolsistas	Oferecer aos participantes ferramentas de controle de estoque para otimizar seus investimentos.
<i>Formação do Preço de Venda</i>	Elementos de formação do preço de venda. Preço e custos. Preço e composto de marketing. Preço, concorrência e cliente. Formação e determinação do preço de venda.	Professores e Bolsistas	Capacitar os participantes quanto à formação do preço de venda sob diferentes estruturas de mercado, situações competitivas e considerações de custeio do produto e/ou serviço comercializado, contribuindo para a formulação de estratégias adequadas à lucratividade e à continuidade do empreendimento.

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



<i>Monitoramento do Ambiente de Negócios</i>	O ambiente externo das empresas. Etapas do Processo de Monitoramento Ambiental. Fontes de Informação. Tecnologias da Informação e Comunicação. Ferramentas Analíticas.	Professores e Bolsistas	Ajudar os participantes na antecipação de ameaças e oportunidades ambientais que possam colocar em risco a sobrevivência e o crescimento dos seus negócios.
--	--	-------------------------	---

Fonte: autores do projeto

3 – Resultados e Discussões

Iniciado em setembro de 2014, o projeto *Ampliando Horizontes* efetivou várias conquistas e resultados. Utilizaram-se ferramentas administrativas para o treinamento dos participantes em cada uma das disciplinas ministradas, o que culminou na maior interação entre teoria e a prática vivenciada pelos empresários e, conseqüentemente, no desenvolvimento de novas habilidades, competências e conhecimentos especializados.

No transcorrer do projeto os empresários relataram, por meio de *feedbacks*, que estão utilizando a teoria e as ferramentas administrativas expostas pelos professores em seus negócios com resultados satisfatórios. Destacando que foram capacitados, em média, 12 (doze) empresários em cada uma das 6 (seis) disciplinas ministradas ao longo do prazo de vigência do projeto.

O Quadro 3 apresenta as disciplinas ministradas, com seus respectivos conteúdos, responsáveis, data de realização e resultados alcançados.

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

QUADRO 3 - Disciplinas ministradas no projeto *Ampliando Horizontes*

Disciplinas	Conteúdo	Data	Resultado
<i>Estratégias de Venda</i>	O profissional de venda. Técnica de venda. Pré-venda. Fechamento da venda. Pós-venda. Atendimento ao cliente.	Fevereiro/2015	Instrumentalizou os participantes para o processo de venda efetivo.
<i>Negociação</i>	Planejamento e preparação para a negociação. Abertura das negociações. Exploração dos interesses e necessidades. Apresentação das propostas. Fechamento.	Março/ 2015	Capacitou os empresários quanto ao processo de negociação, fortalecendo a comunicação bilateral com o objetivo de se chegar a uma decisão conjunta.
<i>Formação do Preço de Venda</i>	Elementos de formação do preço de venda. Preço e custos. Preço e composto de marketing. Preço, concorrência e cliente. Formação e determinação do preço de venda.	Abril / 2015	Capacitou os participantes quanto à formação do preço de venda sob diferentes estruturas de mercado, situações competitivas e considerações de custeio do produto e/ou serviço comercializado, contribuindo para a formulação de estratégias adequadas à lucratividade e à continuidade do empreendimento.
<i>Gestão de Estoque</i>	Previsão, custos, e níveis de estoque. Lotes econômicos de compra. Classificação ABC de materiais. Avaliação de estoque. Políticas de estoque. Técnicas de gestão de estoque.	Maião/ 2015	Ofereceu aos participantes ferramentas de controle de estoque para otimizar seus investimentos.

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

<i>Recrutamento e Seleção</i>	Fundamentos e técnicas de recrutamento. Processo de seleção de pessoas. Executar recrutamento e seleção com foco estratégico.	Junho/ 2015	Capacitou os empresários a realizarem os processos de recrutamento e seleção de pessoas de forma eficaz e com a visão da organização.
<i>Monitoramento do Ambiente de Negócios</i>	O ambiente externo das empresas. Etapas do Processo de Monitoramento Ambiental. Fontes de Informação. Tecnologias da Informação e Comunicação. Ferramentas Analíticas.	Julho/ 2015	Ajudou os participantes na antecipação de ameaças e oportunidades ambientais que possam colocar em risco a sobrevivência e o crescimento dos seus negócios.

Fonte: autores do projeto.

O projeto alcançou grande aceitação por parte de seus participantes, pois os empresários que compareceram as primeiras capacitações mantiveram-se nas demais disciplinas ofertadas, demonstrando a importância do aperfeiçoamento para a gestão de seus empreendimentos. Assim, a disseminação do conhecimento proporcionado pelo projeto *Ampliando Horizontes* permitiu o desenvolvimento das empresas participantes, fato este relatado pelos próprios empresários.

Ao final de cada disciplina, foi realizada uma avaliação com os presentes sobre a eficácia do treinamento e questionado a repercussão no curto prazo. Os relatos foram positivos e incentivadores para continuidade do projeto e sua metodologia.

Uma validação dessa percepção está no fato dos gerentes ou empresários que participaram de uma capacitação, retornando e participando de outras capacitações realizadas. Desse modo, ocorreu do mesmo empresário/gerente participar de três, quatro ou todas as capacitações.

Ao término do projeto, foram perceptivas as mudanças na visão dos participantes sobre a profissionalização da gestão empresarial, da importância de buscar treinamentos e orientações qualificadas. E, por outro lado, também ampliação da visão e vivência dos

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

alunos-ministrantes, ambos proporcionados pela troca de experiências de todos envolvidos.

Uma constatação desse resultado foi a participação de duas das empresas capacitadas no prêmio MPE Brasil 2015: Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas.

Sendo inscritas e obtendo uma devolutiva da realidade relatada, com apontamentos de pontos de melhorias a serem tratados.

Nesse sentido, pretende-se no decorrer do tempo, avaliar se houve melhoria da produtividade e desempenho no trabalho das empresas participantes. Por meio de questionário encaminhado diretamente aos participantes das capacitações. Acredita-se no retorno e na validação da hipótese de melhoria da gestão.

4- Conclusão

O projeto *Ampliando Horizontes* capacitou empresários de micro e pequenas empresas da região do Alto Paraopeba em conteúdos consideradas importantes para uma administração mais eficiente e eficaz. Foram ofertadas seis disciplinas, quais sejam: Estratégia de Vendas, Negociação, Formação do Preço de Vendas, Gestão de Estoque, Recrutamento e Seleção e Monitoramento do Ambiente de Negócios.

Diante dos resultados, observou-se a elevação das habilidades conceituais e habilidades técnicas dos gestores-participantes, bem como uma preocupação com o processo decisório em suas respectivas empresas.

Portanto, apesar de dificuldade de mensuração da evolução desses gestores, pelas evidenciações, acredita-se que os objetivos do projeto foram atingidos e que repercutirá positivamente no desenvolvimento econômico local.

Assim, espera-se que a realização de projetos como o *Ampliando Horizontes* seja positiva para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas e, conseqüentemente, para a melhoria das condições de vida das pessoas da comunidade local.

No transcorrer do projeto, identificou-se a oportunidade de expandir as capacitações para microempreendedores individuais empresários e para empreendedores de outras cidades da região do Alto Paraopeba.

O êxito do projeto e sua significância para a comunidade empresarial de Ouro Branco, justificaram sua nova edição que iniciou em dezembro de 2015 e está ampliando

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:



Apoio:





7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

público de atuação também para artesãos e feirantes do município.

5 – Referências

ALMEIDA, Flávio. **O futuro do Paraopeba**. Boletim UFMG, N^o1701 – Ano 36, de 28/06/2010.

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial**. São Paulo: Bookman, 2006.

CABIDO, Anderson. **Desenvolvimento Consciente**. Revista CODAP, Alto Paraopeba, um dos maiores pólos de desenvolvimento do país, 2010. Pag.3.

DAFT, Richard L. **Organizações: teorias e projetos**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

KATZ, Robert L. Skills of an effective administration. **Harvard Business Review**, jan./feb., 1955.

LACOMBE, Francisco José Masset. **Recursos humanos: princípios e tendências**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

MARRAS, Jean Pierre. **Administração de recursos humanos: do operacional ao estratégico**. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

MINTZBERG, Henry. **The nature of management work**. Califórnia: Prentice-Hall, 1980.

MOREIRA, Daniel Augusto. **Administração da Produção e Operações**. São Paulo: Ed. Pioneira, 2^o edição, 2011.

PAOLESCHI, B. **Logística industrial integrada**. São Paulo: Érica, 2011.

SANTORO, Miguel Cezar; FREIRE, Gilberto. **Análise comparativa entre modelos de estoque**. Prod., São Paulo, v. 18, n. 1, 2008.

SEBRAE. Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil. **Relatório de pesquisa**, Brasília, ago. 2004.

SOBRAL, Filipe; PECI, Alketa. **Administração: teoria e prática no contexto brasileiro**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Parceiros:

