



Conteúdo disponível em: <https://www.ifgoiano.edu.br/periodicos/>

## Multi-Science Journal

Website do periódico: <https://www.ifgoiano.edu.br/periodicos/index.php/multiscience>



Resumo simples

# Vendas: uma experiência extraclasse com a modelagem matemática

Tainara Rodrigues Borges<sup>1\*</sup>; Mylena Pasquêwitti Lima<sup>1</sup>; Thais Aparecida Rezende Souza<sup>1</sup>; Laís Silva Mesquita<sup>1</sup>; Wilton Vieira Martins<sup>1</sup>; Bruna Fernandes Santos<sup>1</sup>; Antônio Marcos da Silva Leite<sup>1</sup>; Eduarda Gabriela da Silva Rosa<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano - Campus Urutai, GO, Brasil. \*Autor para correspondência: [thathainara3@hotmail.com](mailto:thathainara3@hotmail.com)

### INFO RESUMO

Histórico do resumo  
Recebido: 30 janeiro 2018  
Aceito: 03 fevereiro 2018

*Palavras chaves:*

*Modelagem matemática  
Ensino-aprendizagem  
Pesquisa*

### RESUMO

Perceber o sentido e a utilidade dos conhecimentos matemáticos ensinados em sala de aula é um processo que envolve a capacidade de abstração e aplicação de cada aluno. Essa percepção é essencial para a formação de um cidadão capaz de agir e utilizar o conhecimento científico para transformar a sociedade, podendo ser facilitada através de recursos metodológicos como a modelagem matemática. A modelagem consiste no estudo de situações-problemas reais, ou simuladas, utilizando estruturas matemáticas previamente existentes no aluno, conduzindo-o à compreensão do fenômeno estudado. Com isso, este trabalho foi desenvolvido por alunos licenciandos em matemática do Instituto Federal Goiano - Campus Urutai, objetivando relatar a experiência e apresentar resultados de uma atividade extraclasse envolvendo a modelagem matemática. Para tal foi proposto o projeto de uma barraca de vendas durante um evento esportivo do próprio campus, associando o aprendizado com ações em prol da formatura. Instigados pela docente, os alunos passaram a perceber o processo de organização da formatura como uma atividade em que era necessário um alto nível de controle, gestão e planejamento matemático. Após a escolha do tema e os dados para execução do trabalho de campo, deparamos com o problema da falta de capital, conflitos pessoais e tipos de alimentos a serem oferecidos. Na busca por determinar um modelo que fosse o ideal para a barracinha de vendas da matemática, passamos por inúmeras fases e descobrimentos. Em todas as etapas, os debates tiveram uma grande importância para os acadêmicos, uma vez que destacou as qualidades do trabalho em equipe, e os conflitos serviram para o crescimento e amadurecimento da turma. Utilizar eventos da instituição ou da comunidade para ensinar matemática para os alunos é uma forma de contextualizar a matemática vista como chata e isolada. Os lucros obtidos com as vendas não atingiram as expectativas previstas, mas mostrou as potencialidades em aprender fora de sala de aula, proporcionando ao aluno ir além de simplesmente assimilar conteúdos e proporcionando aos licenciandos uma formação crítica e um novo olhar sobre como fazer matemática.

