



PREFEITURA MUNICIPAL DE POMERODE
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO EMPREENDEDORA
POMERODE - SANTA CATARINA

ANEXO IV – PROGRAMA DA DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO
EDUCACIONAL DA REDE MUNICIPAL DE EDUCAÇÃO DE POMERODE

| Objetivo Geral - Proporcionar uma educação inovadora, capaz de formar indivíduos ativos e aptos a propor soluções e a vivenciar acontecimentos do mercado de trabalho com criatividade, organização, ética, responsabilidade social e ambiental além da capacidade de estabelecer boas relações interpessoais. | | |
|---|---|--|
| Objetivo Específico Ao concluir o conteúdo o aluno deverá ser capaz de: | Conteúdos | Orientações didático-metodológicas (possibilidades) |
| Conceitual - Conhecer a disciplina; - Reconhecer a sua importância. | Introdução a disciplina quanto a sua finalidade. O que é empreendedorismo (mercantilista, social, conceito amplo). | Apresentar o empreendedorismo, a finalidade da disciplina para o ensino fundamental, a seriedade com que os alunos deverão conduzir suas atividades, posto que serão constantemente avaliados nos quesitos atitudinais ligados a disciplina. Explicar o que é empreendedorismo, neste caso pode-se utilizar uma história, uma anedota, um curta metragem, entre outros instrumentos, para fomentar a discussão. |
| Conceitual - Conceituar empreendedorismo; - Conceituar empreendedor; - Identificar as características do empreendedor; - Conhecer histórias de sucesso | Conceito de empreendedorismo e empreendedor | Consolidar os conceitos, elencar as características (perfil) de um empreendedor. Listar características a partir do estudo da biografia de um empreendedor. Ex.: utilizar histórias de sucesso. Procurar utilizar também exemplos de empreendedores locais, regionais, e brasileiros. |
| Conceitual - Conhecer histórias de empresas da cidade, do vale do Itajaí, etc. - Traçar o histórico e a vocação do bairro em que a escola está inserida; - Traçar o histórico e a vocação da cidade e da região; - Traçar o perfil, do ponto de vista | As raízes do empreendedorismo A Cidade O Vale O Estado O País O Continente | Fazer um levantamento das empresas de nosso município (setor 1º, 2º, 3º); elencar possíveis características de cunho cultural que levam ao preavalecimento de algum tipo de negócio, indústria, empreendimento. Sugestão visitar a ACIP (Associação Comercial e Industrial de Pomerode), fazer um levantamento da quantidade de empresas, segmentos, quantas pessoas emprega, qual a porcentagem do PIB de Pomerode está em cada segmento. Essa mesma pesquisa pode ser feita em âmbito regional, envolvendo o Vale do Itajaí, o estado, o país, etc. Para tanto é importante achar fontes de consulta |

| | | |
|--|--|---|
| <p>empreendedor, do bairro e da cidade relacionando-o ao vale, ao estado e ao país.</p> | | <p>confiáveis: ACIP, SDR (Blumenau), Secretaria de Desenvolvimento Econômico (Prefeitura de Pomerode), etc. Sugestão de audiovisual: Apresentação do documentário da série “O Fio da História”, presente no acervo das bibliotecas escolares. É imprescindível abordar questões relativas à economia, sociedade, desenvolvimento, etc. Jogar questionamentos: O que é uma grande potência? O que as pessoas que criaram as empresas têm em comum?</p> |
| <p>Atitudinal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respeitar e aceitar as diferenças; - Praticar a convivência harmoniosa dentro das empresas ou entre as mesmas; - Identificar atitudes inerentes a um líder. | <p>Relações interpessoais</p> | <p>Aprender a conviver. Há possibilidade de abordar a frase de trabalho da educação neste ano “Aprender a Conviver”. Nosso lema deste ano. Subsidiar com o trecho “Aprender a Viver Junto” Jacques Dellors. Refletir sobre os “espaços” e a “proximidade” que existe entre as pessoas. Utilizar o curta metragem da Pixar “convivência”. Fazer dinâmica dos bonequinhos Segurando o balão. Refletir que o sucesso de um negócio pode estar ligado a diversidade de tipos de comportamento. O homem é um ser social. Identificar as habilidades e atitudes de um bom líder.</p> |
| <p>Conceitual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceituar empresa; - Classificar as empresas de acordo com o setor econômico, quantidade de sócios, tamanho, fins ou objetivos, organização ou natureza; - Destacar os elementos e os setores que compõem uma empresa; | <p>Conceito de empresa (capital físico, humano, financeiro).</p> | <p>Questionamento “o que é uma empresa?” Deixar os alunos responderem, caracterizarem uma empresa. O que uma empresa tem? O que é capital? Quais os tipos de capital que eu tenho em uma empresa? A partir das respostas dos alunos irem compondo os conceitos que poderão confluir para os conceitos apontados no texto. Abordar os diferentes tipos de empresa que existem. A diversidade que o mundo virtual criou. Sugestão de atividade - Construir uma espécie de mapa conceitual de ramos empresariais e deixar algum tempo exposto em sala de aula. O que é uma empresa S/A? o que é uma LTDA? O que são empresas do 3º setor (ONG, oscip) Realizar pesquisas das características das similaridades e diferenças nos objetivos, organização, natureza, tipo de capital, tamanho, quantidade de sócios, etc.</p> |
| <p>Conceitual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceituar produto; - Distinguir as diferentes categorias de produtos; | <p>Conceito de produto</p> | <p>Conceito de produto no portfólio de empreendedorismo do professor. Enfatizar que nem sempre o produto é algo palpável. Possibilidades de produtos. O produto cultural (como os atributos culturais de uma sociedade se transformam em um produto? Ex: Festa Pomerana; festa do peão de boiadeiro de Barretos, entre outras). A turma poderá ser dividida em grupos, onde serão</p> |

| | | |
|--|--------------------|---|
| | | sorteadas as mais variadas categorias de produtos. O desafio da equipe é conceituar o produto, sua origem, sua finalidade, além caracterizar o público consumidor. |
| Procedimental - Conhecer diferentes ramos de negócios; - Listar diferentes ramos de negócios. | Idéias de negócios | Técnica Brainstorming (tempestade de idéias); Fazer uma lista de possíveis idéias de negócios, depois compor uma lista única para a turma, relacionando a maior diversidade possível de idéias de negócios. É um momento importante de avaliação, como está o universo de idéias dos seus alunos, é amplo? Não o suficiente? Como você vai fazer para ampliá-lo? Busque referências de histórias de sucesso que podem ser compartilhadas com a turma. Priorize empreendedores locais (Weg, Weege, Kily, entre outros), regionais e brasileiros, além daqueles reconhecidos mundialmente (Honda, Microsoft, entre outros). |
| Conceitual - Analisar o mercado local; - Identificar concorrentes; - Identificar as necessidades e carências na comunidade, em relação ao mercado; - Traçar o perfil do potencial consumidor; | Análise de mercado | Buscar em manuais, qual a importância da análise de mercado para identificar possíveis negócios. Afinal, há mercado para aquilo que você deseja produzir? Que técnicas posso utilizar para fazer uma análise de mercado? Analisar as estratégias que precedem o lançamento de um novo produto no mercado? Como ocorre a revitalização dos produtos? Ex: materiais escolares, o que leva a aquisição de um determinado tipo, padrão, o que mais seduz e orienta o consumo de determinados materiais, sugira fazer uma pesquisa com outras turmas na escola, compare os tipos de materiais que as séries finais consomem em comparação com os preferidos pelas séries iniciais? Entrevistar colegas ou professores (a depender do produto concebido) a fim de identificar os potenciais consumidores e que critérios adotariam para efetuar uma compra. |
| Atitudinal - Organizar as diretrizes que nortearão a criação da empresa; - Determinar a dinâmica de funcionamento da empresa; | Plano de negócios | Esta é uma unidade longa. Entende-se que a montagem de um plano de negócios se dá por uma sociedade, a montagem dos grupos poderá ter sido feita, ou ser feita agora. Monte as equipes e coloque-as a pesquisar e trabalhar. Cada etapa do plano de negócios pode ser organizada coletivamente pela sala, ou individualmente pelo grupo, o professor vai escolher, neste momento podem ser necessárias saídas de campo, os alunos precisam conhecer, ter atitudes, ter iniciativa, é um momento crucial na avaliação das habilidades individuais e do grupo. Material de consulta: Dolabela, Sebrae, Uniasselvi, portfólio do professor (plano de negócios simplificado). |

| | | |
|---|----------------|--|
| <p>Procedimental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construir a previsão orçamentária da empresa; - Analisar a viabilidade da empresa; - Planejar o controle de caixa da empresa. | Fluxo de caixa | <p>Etapa do plano de negócios. Deve ser trabalhado coletivamente. Proponha estudos de caso onde os alunos devem fazer o caixa e calcular a viabilidade da empresa. Material de consulta: Dolabela, Sebrae, Uniasselvi, portfólio do professor, etc...</p> |
| <p>Conceitual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceituar custo; - Identificar todo e qualquer gasto que possa ser gerado ou consumido para fabricar um produto; <p>Procedimental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicar os conceitos aprendidos na previsão de custos do no seu produto | Custos | <p>O que é custo? Atividade: que cada um procure fazer uma estimativa do seu próprio custo mensal, junto com seus pais. Desafio: qual o custo acumulado de um adolescente de 14 anos. Possibilidade de abordar o planejamento familiar como tema transversal. Afinal, qual o custo de ter um filho? A Empresa – qual o custo (fixo e variável) da empresa? A ponte mágica (Fernando Dolabela), Pedagogia empreendedora (Fernando Dolabela).</p> |
| <p>Procedimental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redigir a ata de reuniões de sócios da empresa, | Ata | <p>Pode ser trabalhado em parceria com o professor de Língua Portuguesa. É importante que cada empresa tenha a ata para que se organizem e que formalizem todas as decisões tomadas em conjunto, praticando as habilidades em trabalhar em equipe.</p> |
| <p>Conceitual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compreender os conceitos de: impostos, tarifas e tributos sobre produtos e serviços. <p>Procedimental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calcular o impacto dos impostos sobre o custo do produto e no orçamento da empresa. | Impostos | <p>Combinar com um panorama do custo dos impostos para o brasileiro e o impacto sobre as empresas. É possível pesquisar a respeito do percentual de impostos que incidem sobre os diferentes produtos, dividindo o trabalho por empresa, cada qual com a escolha de um segmento de mercado. Esclarecer que as empresas terão um percentual de impostos (10%) incidindo sobre seus produtos a ser recolhido pelo professor na escola e que deve, portanto, ser previsto no custo final do produto no plano de negócios.</p> |
| <p>Procedimental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Imbuir o produto de uma característica, valor, diferencial que motive sua compra | Agregar valor | <p>Atividades diversificadas cujo desafio seja agregar valor ao produto. Pode-se trabalhar por meio de vídeos “não seja uma banana qualquer”, exercício oferecendo um mesmo produto para as diferentes empresas e desafiando-os a agregar valor ao produto a</p> |

| | | |
|---|--------------------------------------|---|
| dentre os demais similares; | | fim de que fique mais atrativo para o consumidor final. |
| <p>Conceitual</p> <p>- Diferenciar propaganda, publicidade e marketing;</p> <p>Procedimental</p> <p>- Desenvolver o plano de marketing vinculado ao plano de negócios;</p> <p>- Aplicar as estratégias de marketing com o consumidor em potencial;</p> <p>- Criar e aplicar diferentes formas de divulgação do produto;</p> <p>- Criar ações que visem a valorização e consolidação da marca.</p> | Propaganda, publicidade e marketing. | <p>Junto ao plano de negócios. Debater os conceitos de propaganda e publicidade (Portfólio do professor). Trabalhar vídeos exemplificando os conceitos (Portfolio da disciplina de empreendedorismo). Desenvolver atividades a respeito da criatividade na criação das estratégias de marketing da empresa.</p> |
| <p>Procedimental</p> <p>- Planejar os meios suficientes para garantir o ciclo produtivo.</p> | Estratégias de venda | <p>Prática. É interessante visitar estabelecimentos comerciais, preferencialmente concorrentes das empresas criadas, a fim de servir como “laboratório” para a determinação das estratégias de vendas das empresas.</p> |
| <p>Conceitual</p> <p>- Conceituar responsabilidade social;</p> <p>- Relacionar a atividade da empresa com a responsabilidade social;</p> <p>Procedimental</p> <p>- Criar e executar ações de responsabilidade social.</p> | Responsabilidade social | <p>Abordar os pressupostos teóricos da Responsabilidade Social e inserir atividades práticas. Material do portfólio do professor, A ponte mágica (Fernando Dolabela). Como exercício, é possível analisar empresas locais a partir da perspectiva da Responsabilidade social. Cada equipe pode apresentar uma empresa demonstrando de que forma a Responsabilidade Social está sendo empregada. Apresentar exemplos de empresas e o que praticam.</p> |
| <p>Atitudinal</p> <p>- Compreender a necessidade de se preservar o meio ambiente e sua implicação do processo de produção de bens de consumo.</p> <p>Procedimental</p> | Responsabilidade ambiental | <p>Teoria / prática. Pode ser trabalhado utilizando vídeos de ONGs e outras entidades ambientais, abordando o tema, e a respeito das alternativas para minimizá-los.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>- Adotar técnicas de produção que primem pela economia dos recursos naturais, e que gerem a menor quantidade de resíduos possível</p> | | |
| <p>Procedimental</p> <p>- Planejar e criar produtos diferenciados que atendam variadas faixas etárias, socioeconômicas e necessidades individuais ou de grupos específicos.</p> | <p>Gestão de produtos - Variação de produto e público alvo</p> | <p>Hoje é comum as empresas comporem uma gama maior de produtos para atingir mais classes econômicas e com isso aumentar seus lucros. É comum falar-se em ‘linhas’, essa tendência difundiu-se em inúmeros produtos, desde linhas aéreas até cursos superiores destinados a uma determinada “faixa” da população. O desafio para as empresas da oitava série é criar uma 2ª linha de seus produtos, que faça com que esse produto se torne mais atrativo para um determinado público e com isso aumente as vendas da empresa. Ex: Sabonete dove</p> <p>http://www.slideshare.net/leopalagi/estudo-de-caso-dove</p> |

Orientação didático-metodológica: a partir dos objetivos de cada conteúdo utilizar diferentes métodos, tais como:

- curtas metragem; histórias de sucesso; documentos que tratam do pioneirismo da indústria no Vale do Itajaí e em Pomerode; Atividades paralelas (agregação de valor, responsabilidade social, responsabilidade ambiental; visita a estabelecimentos comerciais, industriais, contato com prestadores de serviço; visitantes com relatos de experiências.

Avaliação

- desempenho individual do aluno e coletivo da empresa nas várias atividades inerentes a disciplina.
- avaliação escrita dos conteúdos conceituais quando houver a necessidade de recuperação.

Orientações no primeiro dia de aula –

É conveniente que a diretor / orientador e professores tenham a primeira conversa com a turma. Essa conversa deverá abordar o programa de aumento de permanência como um todo. É importante refletir que se baseia em uma lei, que altera a grade curricular no município de pomerode e que todos deverão cumprir. Apresentar as disciplinas e o que vai envolver cada disciplina e o que se espera de cada aluno no final de ano com o pap. Quanto ao empreendedorismo, relatar algumas experiências, alertar os alunos para com seus direitos e seus deveres. Passar o regulamento que deverá ser assinado pelo aluno, pelos pais dos alunos, ficando uma copia para o mesmo e outra para a escola. Anexo a este regulamento, os pais poderão adiantar se o aluno necessitará da alimentação escolar durante o meio dia.

