

## **Instituição**

Associação Aliança Empreendedora

## **Título da tecnologia**

Metodologia De Ensino: Escalada Empreendedora

## **Título resumo**

### **Resumo**

A Escalada Empreendedora é uma metodologia de ensino de empreendedorismo e gestão para empreendedores de baixa renda que empreendem coletivamente (associações, cooperativas, grupos produtivos), que alia teoria e prática para ajudá-los a aumentar suas chances de sucesso. Foi desenvolvida e vem sendo aprimorada desde 2005. Já foi aplicada em 11 estados brasileiros.

### **Objetivo Geral**

### **Objetivo Específico**

### **Problema Solucionado**

Os empreendedores de baixa renda enfrentam uma série de dificuldades, que afetam diretamente o crescimento de seus negócios: -Muitos não se consideram empreendedores, são inseguros e tem baixa auto-estima; -Possuem pouco acesso a conhecimento técnico e gerencial; -Possuem baixa escolaridade; -Sua visão de futuro e capacidade de traçar planos é pouco desenvolvida; -Tem pouca percepção sobre diferenciais e oportunidades acessíveis; -Tem dificuldade em comercializar seus produtos/serviços. Para amenizar estes problemas, existem diversos cursos e materiais oferecidos em todo o Brasil. No entanto, eles não estão adaptados para esse público. Além disso, a maioria das organizações que trabalha com esses empreendedores não possui uma metodologia testada e sistematizada de trabalho, o que gera inúmeras iniciativas frustradas e desperdício de recursos. A “Escalada Empreendedora” visa atender a essas necessidades, tanto dos empreendedores quanto das organizações, oferecendo uma metodologia testada, sistematizada e replicável que, com uma linguagem acessível, traz aos empreendedores o aprendizado necessário para melhorar suas chances de alcançar o sucesso.

### **Descrição**

Para atender às necessidades de conhecimento dos empreendedores de baixa renda, a Aliança Empreendedora desenvolveu uma metodologia de ensino de empreendedorismo e gestão, adaptada para este público. O desenvolvimento da metodologia teve início em 2005, culminando em 2009 sua sistematizada para replicação. As alterações realizadas na metodologia, desde o início, foram baseadas nos feedbacks dos empreendedores e assessores que a aplicaram e também nos indicadores sobre os empreendimentos apoiados, coletados e analisados mensalmente. A metodologia está baseada no modelo andragógico, respeitando o processo de ensino-aprendizagem dos adultos, e na abordagem humanista de Carl Rogers (abordagem centrada na pessoa), acreditando no potencial empreendedor de cada um e colocando o empreendedor como centro do processo de mudança. Além disso, a metodologia prevê o atendimento a empreendedores individuais e grupos de geração de renda (empreendimentos coletivos) que estão em diversos níveis de desenvolvimento. O tempo de apoio máximo é de dois anos para empreendedores individuais e três anos para empreendimentos coletivos. A Escalada Empreendedora é composta por 8 etapas: -Diagnóstico: “foto” do momento do empreendimento em relação à gestão. Gera uma pontuação que classifica o empreendimento em: em formação, iniciante, intermediário, avançado ou independente. Com base no resultado obtido, o empreendedor é encaminhado para um dos programas que compõem a metodologia, descritos a seguir. O diagnóstico é refeito a cada seis meses, para avaliar o desenvolvimento do negócio; -Marco Zero: primeiro encontro realizado com os empreendedores, para integrar o facilitador e os participantes e apresentar a organização e a metodologia Escalada Empreendedora como um todo; -Programa Rosa dos Ventos / Laboratório de Idéias: são programas que trabalham aspectos comportamentais junto aos empreendedores em formação. O Programa Rosa dos Ventos é aplicado com empreendimentos coletivos e tem o objetivo de trabalhar questões que influenciam a vivência em grupo. O Programa Laboratório de Idéias é voltado para empreendedores individuais e tem o objetivo de trabalhar comportamentos empreendedores e levar os participantes a refletir sobre a “função social” do seu negócio; - Oficina do Futuro: oficina aplicada com os empreendedores, para a construção do planejamento estratégico do negócio. Trabalha os objetivos, pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças, metas e plano de ação para o desenvolvimento do negócio. É realizada a cada 6 meses, até que o empreendimento esteja independente ou até que ele complete o tempo máximo de apoio; -Programa Mapa do Negócio: capacitação sobre Plano de Negócios. Durante o Programa, o empreendedor tem a oportunidade de adquirir maiores conhecimentos a respeito de gestão e planejamento do negócio. Existem 3 versões do programa: 1)Para empreendimentos iniciantes: precisam de um estudo mais aprofundado e de tempo para pensar nos seus negócios - 12 encontros, com carga horária total de 26 horas; 2)Para empreendimentos intermediários: tem uma urgência maior de “colocar a mão na massa” - cinco encontros, com carga horária de 20 horas. 3)Para empreendimentos avançados: possuem uma urgência ainda maior e não precisam de um acompanhamento tão próximo - três encontros, com carga horária de 12 horas; -Travessia: apresentação do Plano de Negócios para uma banca,

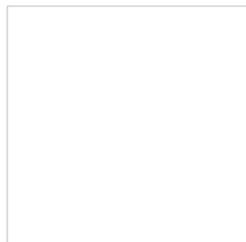
que avalia a viabilidade do empreendimento e contribui para a sua melhoria, por meio de dicas. Representa uma passagem do empreendimento da fase inicial do apoio, para uma fase mais avançada: a Trilha do Empreendedor; -Programa Trilha do Empreendedor: programa de assessorias realizado com os empreendedores que já passaram pela Travessia. Ao longo dos encontros são trabalhados temas relacionados à gestão, de acordo com as necessidades apresentadas pelos empreendedores. O programa se estende até o momento em que o empreendedor se torna independente ou até o tempo limite de apoio.

## Recursos Necessários

Para o treinamento de assessores, a organização precisa dispor de uma sala com cadeiras, de acordo com o número de participantes e de forma que todos fiquem confortáveis e haja espaço suficiente para a realização de atividades e vivência. Também precisa dispor de um Datashow. O restante dos materiais fica a cargo da Aliança Empreendedora. Para a aplicação da metodologia Escalada Empreendedora, a organização precisa dispor das apostilas para cada programa/capacitação que será aplicada e também necessita de materiais didáticos (cola, tesoura, revistas, flipchart, canetas hidrocor, lápis de cor, giz de cera, etc.). Algumas das capacitações também necessitam de laptop e Datashow, para passar vídeos e apresentações aos empreendedores. No entanto, tanto os vídeos ou apresentações podem ser substituídos por outras estratégias (tarjetas, vivências, etc.), sugeridas sempre nos Guias do Orientador.

## Resultados Alcançados

Desde 2005, a Aliança Empreendedora já apoiou com a metodologia Escalada Empreendedora cerca de 1970 empreendedores nos estados do Paraná, São Paulo e Pernambuco, onde possui escritórios próprios. Estes empreendedores tiveram um aumento médio de renda de cerca de 160%, em dois anos de apoio. Em 2009, a metodologia Escalada Empreendedora começou a ser repassada para outras organizações sociais. Desde então, 17 organizações já utilizam ou utilizaram a metodologia, beneficiando 532 empreendedores de 10 estados brasileiros. Nestas organizações, foram treinadas, no total, 79 pessoas para replicação da metodologia. Todas as ações desenvolvidas geram impacto positivo nos empreendimentos apoiados e também nas comunidades de uma forma geral, em maior ou menor grau. No entanto, dentre as ações que se destacam pelo seu impacto, podemos citar: -Os empreendimentos fortalecidos pelo apoio representam uma nova possibilidade para a geração de renda dentro das comunidades nas quais estão inseridos; -O aumento na renda dos integrantes traz aumento no seu poder de consumo. Boa parte desse recurso é investido na melhoria de vida das suas famílias, e muitas vezes o gasto é realizado na própria comunidade, trazendo impacto para todos; -Melhoria em problemas de auto-estima e depressão, pela realização de uma atividade produtiva que traz valorização para o ser humano. Abaixo, apresentamos o depoimento de algumas pessoas que aplicam a metodologia ou que já foram beneficiadas por ela: -“Antes a gente não sabia colocar o preço e hoje nós deixamos para o fundo até o valor da depreciação para que daqui 10 anos a gente consiga comprar outras máquinas.” – Eliete, líder do Grupo Sabores da Terra (Valente/BA). -“A metodologia caiu do céu para nós. Tínhamos recebido um treinamento de uma organização da Colômbia, mas aquilo era só para administrador. A gente preferiu a Escalada” – Virgínia, replicadora da metodologia em Valente/BA. -“O curso de capacitação, a parte de administração, as anotações e controles, foram o mais importante. Entender o planejamento e começar a desenvolver, se não saber isso, não tem como ir em frente”. - Creunice – Josefa Noivas (Curitiba/PR) -“Pra gente foi importante finalmente saber o quanto de dinheiro que entra e sai na padaria. Antes a gente não sabia nem o quanto tava ganhando nem o quanto tava perdendo, em alguns casos a gente estava perdendo. Agora não, agora só ganha.” – Andréia Ribeiro – Padaria JR (Florianópolis/SC)



## Locais de Implantação

### Endereço:

---

, Salvador, BA

---

, Valente, BA

---

, Icapuí, CE

---

, Marataízes, ES

---

, São Luís, MA

---

, Belo Horizonte, MG

---

, Uberlândia, MG

---

, Recife, PE

---

, Curitiba, PR

---

, Rio de Janeiro, RJ

---

, Porto Alegre, RS

---

, Florianópolis, SC

---

, Cananéia, SP

---

, Cubatão, SP

---

, São Paulo, SP

---

, Sorocaba, SP

---