

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

, Maratázes, 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