

GUIA DO ORIENTADOR

Oficina do Futuro

- Caminhos da Reciclagem -
(versão janeiro/2012)



Apresentação Geral

O programa visa preparar os participantes para fazer um planejamento estratégico de maneira que possam, por meio da atividade prática, aprender as técnicas e aplicá-las sem acompanhamento após a realização da Escalada Empreendedora.

Existem 2 modelos da Oficina do Futuro:

- **Oficina do Futuro completa:** é o modelo completo, realizado em 2 encontros de 2 horas, nos quais o grupo constrói sua linha do tempo, realiza a análise dos seus pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades, traça metas e um plano de ação para o desenvolvimento do negócio.
- **Oficina do Futuro reduzida:** realizado em um único encontro de 2 horas, no qual é feita a revisão de tudo o que foi construído na Oficina do Futuro completa.

A Oficina do Futuro é aplicada a cada 6 meses, intercalando-se o modelo completo e o reduzido.

O propósito da Oficina do Futuro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

Dimensão Cognitiva

- Compreender a importância e a necessidade de planejar o futuro do grupo.
- Conhecer o processo para a construção de um planejamento estratégico.
- Aprender os conceitos de: Planejamento Estratégico, Linha do tempo, Análise FOFA, Metas e Plano de Ação.

Dimensão Atitudinal

- Predispor-se a executar as tarefas planejadas tendo um compromisso com todos do grupo.

Dimensão operacional

- Ter o planejamento estratégico para 6 meses com metas e plano de ação.

Carga Horária

- 1) **Oficina do Futuro (completa):** 4 horas, divididas em 2 encontros de 2 horas.
- 2) **Oficina do Futuro (reduzida):** 2 horas e 30 minutos.

OBSERVAÇÃO: NESTE GUIA ESTÁ APENAS A OFICINA DO FUTURO REDUZIDA, VISTO QUE É A QUE SERÁ UTILIZADA PELOS ASSESSORES DA METODOLOGIA CAMINHOS AD RECICLAGEM NESTE MOMENTO.

Público Alvo

Catadores de materiais recicláveis organizados em uma Associação / Cooperativa.

Recursos Necessários

Para aplicar a **Oficina do Futuro (reduzida)**, serão necessários os seguintes materiais:

- Apostila do Empreendedor da Oficina do Futuro
- Canetas
- Pincéis atômicos
- Canetas hidrocor nas cores verde e vermelho
- Fita crepe
- Tarjetas
- **Tarjetas com as metas estabelecidas há 6 meses, na Oficina do Futuro**
- **Tarjetas com os pontos da análise F.O.F.A realizada há 6 meses, durante a Oficina do Futuro**
- **Tarjetas com os títulos: “Forças”, “Fraquezas”, “Oportunidades” e “Ameaças”**

Oficina do Futuro

- Caminhos da Reciclagem -

REDUZIDA

Oficina do Futuro - REDUZIDA

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

Dimensão Cognitiva

- Entender a importância da revisão constante do planejamento estratégico.
- Aprender a fazer uma revisão do planejamento estratégico.
- Compreender o resultado do último diagnóstico realizado.
- Repensar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do grupo, bem como as metas e ações.

Dimensão Atitudinal

- Predispor-se a avaliar o cumprimento do planejamento estratégico realizado há 6 meses e fazer uma revisão do mesmo com base no resultado do diagnóstico.

Dimensão Operacional

- Fazer uma avaliação em relação ao cumprimento do planejamento estratégico elaborado há 6 meses.
- Acrescentar novos fatos marcantes à linha do tempo.
- Rever a matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças).
- Estabelecer novas metas para o grupo.
- Construir o plano de ação do grupo para os próximos 6 meses.
- Utilizar o plano de ação como ferramenta para organizar as atividades do dia-a-dia do grupo e cumprir com o que é planejado.

Carga Horária

2h30

Plano do Encontro: Revendo os Planos

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Abertura	Discussão em grupo	-	5'
	Atividade 2: Avaliação do Planejamento Estratégico	Perguntas Discussão em grupo	- Tarjetas da Oficina do Futuro realizada há 6 meses atrás - Apostila do Empreendedor (uma cópia para cada organização de catadores)	10'
Revisão do Planejamento Estratégico	Atividade 3: Resultado do Diagnóstico: Avanços e Retrocessos	Perguntas Discussão em grupo	- Diagnóstico Realizado há 6 meses impresso colorido, em A3 - Diagnóstico atual impresso colorido, em A3 - Tarjetas com os seguintes títulos "Gestão", "Produção", "Comercialização", "Diagnóstico há 6 meses" e "Diagnóstico atual". - Tarjetas com os títulos "Básico", "Intermediário 1", "Intermediário 2", "Avançado" (6 tarjetas de cada nível) 3 canetas hidrocor na cor verde 3 canetas hidrocor na cor vermelha	40'
	Atividade 4: Muro dos Sonhos e Muro das Lamentações (Análise F.O.F.A)	Metodologia das tarjetas Perguntas Discussão em grupo Preenchimento da apostila	- Apostila do Empreendedor - Canetas - Pincel atômico - Fita crepe - Tarjetas em branco - Tarjetas com os seguintes títulos: "Muro dos Sonhos", "Muro das Lamentações" "Forças", "Fraquezas", "Oportunidades" e "Ameaças" - Tarjetas com os pontos da análise F.O.F.A realizada há 6 meses, durante a Oficina do Futuro	30'

Novas metas e Plano de Ação	Atividade 5: Metas	Metodologia das tarjetas Discussão em grupo Preenchimento da apostila	• Apostila do Empreendedor • Caneta • Pincel Atômico • Fita crepe • Tarjetas • Tarjetas com as metas estabelecidas há 6 meses, na Oficina do Futuro	20'
	Atividade 6: Plano de Ação	Discussão em grupo Preenchimento da apostila	• Apostila do Empreendedor • Canetas • Pincel Atômico • Fita crepe • Tarjetas • Tarjetas com os títulos: “Plano de Ação”, “Ação”, “Responsável” e “Prazo”	30'
Encerramento	Atividade 7: Fechamento	Discussão em grupo	-	5'

Atividade 1: Abertura

Objetivo

Aquecer os participantes, retomando rapidamente os assuntos abordados no encontro passado e apresentando a Oficina do Futuro Reduzida e seus objetivos.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Receba cordialmente o grupo. Converse sobre amenidades, até que todos estejam devidamente acomodados para dar início aos trabalhos.
- Informe que antes de iniciar as atividades do dia, você os convida a fazer uma breve revisão sobre o que foi visto no encontro anterior.
- Pergunte ao grupo quais pontos foram trabalhados no encontro passado e o que ficou de aprendizado para eles e de definição para seu empreendimento.
- Espere até que todos contribuam e pergunte se mais alguém tem alguma colocação.
- Reforce os principais pontos, através da repetição do que eles falaram. Caso tenham esquecido de algum ponto muito importante, destaque-o.
- Diga que aos participantes que agora que eles já se lembraram o que aconteceu no encontro passado, eles poderão dar início a esse encontro.
- Diga aos empreendedores que hoje eles terão a oportunidade de revisar o planejamento estratégico do grupo, elaborado há 6 meses durante a Oficina do Futuro. Assim o encontro de hoje se chama:
 - Oficina do Futuro: Revendo os Planos
- Diga aos empreendedores esta Oficina do Futuro é reduzida, uma vez que farão apenas uma revisão da última realizada. Assim, haverá apenas um encontro de 2h30.
- Diga que para iniciar, eles farão uma avaliação de como foi a aplicação do planejamento estratégico na prática, como foi o cumprimento do plano de ação.

Orientações

- Confira se o grupo trouxe ao menos uma cópia da Apostila do Empreendedor da Oficina do Futuro (Sistematização) realizada há 6 meses, com todos os quadros preenchidos. Além disso, você deverá ter em mãos as tarjetas da última Oficina do Futuro. Caso não tenha mais as tarjetas originais, você pode fazer novas, de acordo com o que consta na Apostila de Empreendedor (Sistematização). Sem esse material, não será possível realizar a Oficina do Futuro Reduzida.

Atividade 2: Avaliação do Planejamento Estratégico

Objetivo

Ajudar o grupo a fazer uma avaliação do processo de construção e aplicação do planejamento estratégico.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Tarjetas da Oficina do Futuro realizada há 6 meses atrás

- Apostila do Empreendedor (uma cópia para cada organização de catadores)

Procedimentos

- Cole em local visível e de forma organizada as tarjetas elaboradas durante a Oficina do Futuro Completa (caso não tenha guardado as tarjetas feitas por eles, faça você novas tarjetas seguindo o que foi anotado na Apostila do Empreendedor da Oficina do Futuro - sistematização).
- Dê um tempo para que observem o que foi construído na Oficina do Futuro passada.
- Depois, faça as seguintes perguntas ao grupo:
 - Vocês lembram o que é planejamento estratégico / Oficina do Futuro?
 - Como foi para vocês elaborar um planejamento estratégico há 6 meses, durante a Oficina do Futuro?
 - Ele foi útil? Em quê?
- Promova um debate sobre essas questões e, utilizando as respostas que eles deram a essas perguntas, diga aos empreendedores que hoje você tem como proposta a realização de uma revisão do planejamento estratégico do grupo, pois desde a última Oficina do Futuro, algumas/muitas coisas mudaram e precisam ser levadas em conta a partir de agora.
- Diga-os que para começar a revisão e planejar como querem estar daqui a 6 meses, irão primeiramente avaliar o resultado do novo diagnóstico que foi aplicado com eles.

Orientações

- Certifique-se de que os empreendedores se lembram da analogia dos alvos e dardos que foi visto durante a Oficina do Futuro completa. Se não se lembrarem, recapitule perguntando ao grupo se eles já jogaram dardos e quais são os elementos que compõem o jogo (alvo e dardos). Pergunte ao grupo qual a semelhança entre este jogo o fato de planejar o futuro, de fazer um planejamento estratégico. Reforce o fato de que o alvo são as metas da organização (que eles definiram há 6 meses e irão definir novos alvos) e os dardos são as ações para se chegar na meta.

Atividade 3: Resultado do Diagnóstico: Avanços e Retrocessos

Objetivo

Tomar conhecimento do resultado do último diagnóstico aplicado e avaliar os avanços e possíveis retrocessos.

Tempo

40 minutos

Recursos Necessários

- Diagnóstico Realizado há 6 meses impresso colorido, em A3
- Diagnóstico atual impresso colorido, em A3
- Tarjetas com os seguintes títulos “Gestão”, “Produção”, “Comercialização”, “Diagnóstico há 6 meses” e “Diagnóstico atual”.
- Tarjetas com os títulos “Básico”, “Intermediário 1”, “Intermediário 2”, “Avançado” (6 tarjetas de cada nível)
- 3 canetas hidrocor na cor verde
- 3 canetas hidrocor na cor vermelha

Procedimentos

- Pergunte ao grupo se eles lembram em qual nível a cooperativa estava há 6 meses ~~atrás~~ em cada um dos aspectos: gestão, produção e comercialização.
- Espere até que as pessoas contribuam.

- Cole uma tarjeta com cada um dos títulos “Gestão”, “Produção” e “Comercialização” uma embaixo da outra.
- Ao lado, faça duas colunas de tarjetas, em uma delas cole o título “Diagnóstico há 6 meses” e na outra “Diagnóstico atual”. Cuide para deixar espaço suficiente para os diagnósticos completos estejam lado a lado.
- Abaixo desses títulos, coloque tarjetas com o resultado do diagnóstico de 6 meses em cada um dos aspectos. Na outra coluna, coloque o resultado do atual diagnóstico em cada um dos aspectos.
- Diga que agora eles irão verificar o porquê do resultado obtido no último diagnóstico.
- Informe que para isso irão se dividir em grupos, e que cada grupo irá receber um dos aspectos (gestão, produção ou comercialização) tanto do diagnóstico atual, quanto do antigo para avaliar.
- Diga-os que receberão também duas canetas hidrocor (canetinhas): uma na cor verde e outra vermelha. A verde será para sinalizar quais foram os itens que melhoraram de um diagnóstico para o outro. Já a vermelha, será para sinalizar aqueles itens que podem ter piorado de um diagnóstico para outro. **Peça para que utilizem as canetas e façam as anotações no DIAGNÓSTICO atual.**
- Faça você um exemplo inicial de como irá funcionar essa verificação e confira se todos entenderam como será a atividade.
- Após tirar as possíveis dúvidas, peça, então, para que se dividam em três grupos e entregue a cada grupo um dos aspectos (gestão, produção ou comercialização), ou seja: um A3 do diagnóstico realizado há 6 meses naquele aspecto e um A3 com o diagnóstico atual deste mesmo aspecto.
- Enquanto os grupos realizam a atividade, passe em cada um constantemente para sanar dúvidas.
- Dê um tempo para que façam as avaliações e assim que estiverem prontos, convide-os a voltar para a roda maior. Então, promova uma discussão, perguntando:
 - Que avanços vocês tiveram nos últimos 6 meses?
 - Que retrocessos vocês tiveram nos últimos 6 meses?
 - O que do plano de ação vocês conseguiram colocar em prática, tendo como base os avanços e retrocessos?
- Diga-os que essa avaliação que fizeram será muito importante também para continuarem a revisar o planejamento estratégico deles.

Orientações

- Você pode criar um padrão para anotarem os avanços e retrocessos para facilitar para que todos entendam, como por exemplo, pintando a “casinha” dos avanços ou retrocessos, marcando com uma estrela, etc.
- Você pode deixar os diagnósticos com cada grupo durante o restante da Oficina do Futuro para que possam utilizá-lo. Ao final da Oficina do Futuro, cole o diagnóstico atual (A3) na parede da organização e deixe lá por um tempo.

Atividade 4: Muro dos Sonhos e Muro das Lamentações (análise F.O.F.A)

Objetivo

Fazer uma revisão da análise F.O.F.A do grupo, acrescentando, retirando ou mudando as forças, fraquezas, ameaças e oportunidades que existem atualmente.

Tempo

30 minutos

Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Canetas
- Pincel Atômico
- Fita crepe

- Tarjetas em branco
- Tarjetas com os seguintes títulos: “Muro dos Sonhos”, “Muro das Lamentações” “Forças”, “Fraquezas”, “Oportunidades” e “Ameaças”
- Tarjetas com os pontos da análise F.O.F.A realizada há 6 meses, durante a Oficina do Futuro

Procedimentos

- Inicie a atividade perguntando aos empreendedores se eles lembram o que é a análise F.O.F.A e o que é levado em conta nela. Reforce as respostas corretas, por meio de repetição.
- Caso os empreendedores não se lembrem, faça a relação com o Muro dos Sonhos e Muros das Lamentações e trabalhe com eles rapidamente o conteúdo da página 3 da Apostila do Empreendedor, bem como a explicação sobre forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, que vem nas páginas seguintes. Certifique-se que todos entenderam os conceitos, para somente então avançar.
- Convide o grupo a ler em voz alta os pontos que foram colocados nas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças durante a última Oficina do Futuro, e que estão colados na parede.
- Depois, convide todos a fazerem uma revisão da análise F.O.F.A, acrescentando, tirando ou mudando os pontos listados. Peça para que eles escolham um “relator” que anotará ou moverá as tarjetas que estão na parede. Lembre que a discussão deve ser feita em conjunto e que é preciso chegar a um denominador comum. Oriente os empreendedores a seguir a ordem que está no painel (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças).
- Para isso, disponibilize tarjetas em branco, fita crepe e pincel atômico.
- Lembre-os de sempre se remeterem ao resultado do diagnóstico atual e os pontos que observaram na atividade anterior para inserir, retirar ou mover as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.
- Faça as seguintes perguntas, para orientá-los:
 - Existe alguma fraqueza que foi eliminada?
 - Existe alguma força que vocês perderam?
 - Existe alguma nova fraqueza ou força, que não havia há 6 meses?
 - As oportunidades e ameaças listadas continuam existindo ou já foram aproveitadas ou eliminadas?
 - Existem novas oportunidades e ameaças no ambiente externo ao grupo?
- Por fim, diga que após esta revisão da análise F.O.F.A, é hora de construir as novas metas do grupo, para serem alcançadas nos próximos 6 meses.

Orientações

- Anote você também o resultado da revisão da análise F.O.F.A ou recolha posteriormente as tarjetas, para fazer a sistematização do encontro na Apostila do Empreendedor.

Atividade 5: Metas

Objetivo

Ajudá-los a estabelecer novas metas para serem alcançadas nos próximos 6 meses.

Tempo

20 minutos

Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Caneta
- Pincel Atômico
- Fita crepe

- Tarjetas
- Tarjetas com as metas estabelecidas há 6 meses, na Oficina do Futuro

Procedimentos

- Caso ainda não estejam coladas na parede, inicie a atividade colando as metas que o grupo estabeleceu na Oficina do Futuro, realizada há 6 meses, na parede.
- Pergunte aos empreendedores quais destas metas foram alcançadas e quais não foram. Cole ao lado/abaixo de cada meta uma nova tarjeta, e escreva nela o resultado alcançado, conforme as informações trazidas pelo grupo. Exemplo: “Meta: Aumentar o número de integrantes de 15 para 20, até junho” – “Resultado: 18 integrantes”. Faça isso para todas as metas.
- Finalizada esta etapa, convide o grupo a pensar em novos números para as metas que já tinham estabelecido anteriormente (para o exemplo anterior seria “aumentar o número de integrantes de 18 para 20 até outubro”) ou estabelecer novas metas, de acordo com a realidade atual do grupo.
- Para motivar a discussão pergunte como o grupo deseja estar daqui a 6 meses.
- Solicite ao “relator” escrever as metas em tarjetas e colar as mesmas na parede. Combine com eles o tempo de 10 minutos para esta etapa da atividade. Fique por perto para esclarecer dúvidas e ajudá-los com a tarefa, caso precisem.
- Se surgir alguma meta que ainda não foi listada, peça para que eles a escrevam em uma tarjeta e cole-na na parede, juntamente com as outras metas.
- Diga-os que precisam estabelecer também como meta, como gostariam de estar em relação ao diagnóstico daqui a 6 meses. Assim, estabeleça com eles, **qual nível gostariam de estar em cada um dos aspectos daqui a 6 meses**. Não esqueça que existe prazo máximo para o alcance de cada nível. Você possui as orientações detalhadas sobre isso na Apostila do Treinamento – Caminhos da Reciclagem e as resumidas, nas orientações abaixo.
- Pergunte aos empreendedores o que ainda está faltando para a conclusão do Planejamento Estratégico do grupo. Aguarde as respostas e reforce o fato de que eles ainda precisam elaborar um plano de ação com base na análise F.O.F.A e nas metas estabelecidas. Diga-os que não basta saber aonde se quer chegar, é preciso planejar como chegar lá.

Orientações

- Explique ao grupo novamente que existe uma meta de mudança de nível. Caso não atinjam esta meta ou caso tenham diminuído de nível do último para este diagnóstico, o grupo entra em “Aceleração” – veja mais sobre esta questão na Apostila do Treinamento – Caminhos da Reciclagem. As metas de mudança de nível por tempo são:
- **Meta de mudança de nível por aspecto (Gestão, Produção, Comercialização):**
 - de Básico para Intermediário 1: 6 meses
 - de Intermediário 1 para Intermediário 2: 1 ano
 - de Intermediário 2 para Avançado: 1 ano
 - de Avançado para Independente: 1 ano
- Lembre-os que se eles cumprirem o plano de ação definido na Oficina do Futuro, as chances da pontuação aumentar após os próximos 6 meses são enormes. Basta eles correrem atrás, se esforçarem e se unirem. Procure também motivá-los e mostrar que o grupo tem condições de melhorar sua situação, basta eles quererem. Mostre que você acredita neles e no potencial que possuem. Deixe claro, entretanto, que a falta de esforço pode levá-los a perder o apoio do projeto.

Atividade 6: Plano de Ação

Objetivo

Ajudar o grupo a elaborar um plano de ação para os próximos 6 meses, para que possa alcançar suas metas, aproveitar as oportunidades, evitar as ameaças, diminuir/eliminar suas fraquezas e aproveitar/potencializar suas forças.

Tempo

30 minutos

Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Canetas
- Pincel Atômico
- Fita crepe
- Tarjetas
- Tarjetas com os títulos: “Plano de Ação”, “Ação”, “Responsável” e “Prazo”

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que chegou a hora de eles elaborarem o plano de ação do grupo para os próximos 6 meses.
- Pergunte ao grupo se eles lembram o que um plano de ação precisa conter. Aguarde as respostas, reforçando ao final que todo plano de ação precisa conter a ação, o responsável pela execução e o prazo.
- Vá então ponto a ponto elaborando o plano de ação, de preferência com as tarjetas de forma bem visível na parede. Caso não seja possível, você poderá orientá-los a anotar o plano de ação na Apostila do Empreendedor que receberam.
- Para facilitar o processo de construção do plano de ação, siga o procedimento abaixo:
 - Elaborar ações para aproveitar as forças do grupo;
 - Elaborar ações para solucionar ou amenizar as fraquezas;
 - Elaborar ações para aproveitar as oportunidades identificadas;
 - Elaborar ações para evitar ou diminuir o impacto das ameaças levantadas;
 - Elaborar ações complementares, para alcançar as metas estabelecidas pelo grupo.
- Durante a elaboração do plano de ação, surgirão tanto ações gerais, quanto necessidade de conhecimentos, que podem ser supridos com os **módulos (aulas e encontros)**. Assim elabore um plano de ação com ações gerais e outro com os módulos que precisam ser aplicados nos próximos 6 meses para auxiliar o grupo a alcançar suas metas. **Não esqueça: elabore um plano de ação de ações gerais de módulos a serem aplicados para os próximos 6 meses.**
- Para finalizar a atividade, parabeneze o grupo pela construção do seu planejamento estratégico. Diga que este foi um passo fundamental para que eles consigam se organizar melhor e alcançar melhores resultados. Convide o grupo a dar uma salva de palmas para si mesmo.

Orientações

- No próximo encontro, leve um resumo impresso do plano de ação ou peça para que eles façam isso (eles podem colocar o plano de ação em uma cartolina ou flipchart, caso não tenham computador e impressora). Cole-o em local visível e lembre o grupo de conferir sempre se as ações estão sendo cumpridas. Se eles sentirem dificuldade na cobrança, ou você perceber que isso não está sendo feito, ajude-os, convidando-os em alguns encontros a conferir o plano de ação (deixe que eles mesmos confirmem, mas esteja próximo, caso eles precisem do seu apoio).
- Caso ninguém tenha anotado os pontos levantados durante essa oficina do futuro, leve ao grupo também uma Apostila do Empreendedor com todos os dados levantados sistematizados.

- Cole na parede do grupo as folhas A3 com o último diagnóstico aplicado e deixe lá por um tempo.

Atividade 7: Fechamento

Objetivo

Resgatar os principais aprendizados do encontro, a fim de reforçá-los.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Pergunte aos empreendedores quais foram os principais aprendizados do encontro e as principais definições para o grupo.
- Espere até que todos contribuam. Se eles esquecerem de algum ponto muito importante, faça perguntas que os levem a refletir sobre ele.
- Diga que o grupo possui novamente um planejamento estratégico para os próximos 6 meses e que só depende deles fazer o sonho se tornar realidade. Lembre-os que o grupo é uma fonte fundamental de apoio e motivação, e que eles podem e devem contar uns com os outros para alcançar os objetivos traçados.
- Agradeça a presença e participação de todos, e despeça-se, informando o dia, horário e local do próximo encontro.