

BELO HORIZONTE - 2024



# GUIA DE APRESENTAÇÃO

---



isonoma



**CEDUC**  
VIRGILIO RESI

---

# EVIDÊNCIAS E REGISTROS

**CLIQUE NA IMAGEM ABAIXO PARA ACESSAR TODAS AS EVIDÊNCIAS, FOTOS, ARQUIVOS E DOCUMENTOS DE REGISTRO DO NOSSO TRABALHO:**



---

# ÍNDICE

ISONOMA.....	03
ISONOMA, NA PRÁTICA.....	04
PÚBLICO-ALVO.....	05
ABRANGÊNCIA.....	06
COMUNIDADES E POVOS.....	07
EIXOS DE ATUAÇÃO.....	08
FORMAÇÕES.....	09
METODOLOGIAS.....	12
DIAGNÓSTICO MODELO (BSC).....	15
RESULTADOS.....	18
DEPOIMENTOS.....	22



---

# A METODOLOGIA ISONOMA



A **ISONOMA** é uma metodologia de incubação para Empreendimentos Econômicos Solidários construída com, e a partir de, necessidades e especificidades das pessoas e comunidades assistidas. Seus princípios valorizam a pessoa, os direitos humanos e o fortalecimento dos vínculos sociais, por meio de uma abordagem inovadora e criativa, alinhada aos princípios da economia solidária e aos valores da universalidade.

As ações incluem capacitações, mentorias, inclusão digital, estímulo à rede de contatos e desenvolvimento pessoal e profissional. A análise de resultados inclui indicadores socioeconômicos, desenvolvimento pessoal, impacto ambiental, engajamento, parcerias, aprendizado e satisfação dos participantes, com foco na avaliação do impacto global e na sustentabilidade a longo prazo.

---

# ISONOMA, NA PRÁTICA

**ESTE DOCUMENTO TRAÇA UM PANORAMA SOBRE O MÉTODO ISONOMA, SUA APLICAÇÃO E RESULTADOS NOS PROJETOS LISTADOS**

**2013 a 2015** - Projeto “Reciclando Oportunidade, Gerando Trabalho e Renda” - melhorar a capacidade de autogestão das associações e grupos produtivos e favorecer a inserção de seus produtos no mercado consumidor.

**2016** - Projeto “Mulheres Solidária em Ação” - capacitar mulheres empreendedoras para a autogestão de seus empreendimentos e comercialização de seus produtos.

**2017** - Projeto “Mãos que se Apoiam” - propiciar sustentabilidade, dignidade e renda para famílias artesãs.

**2018 a 2023** - Parceria com a Pró-reitoria de Extensão (Proex) da PUC Minas - implementação da metodologia ISOMONA no projeto ECOSOL para avaliar as condições socioeconômicas e a capacitação técnica e gerencial de 88 empreendedores.

---

# PÚBLICO-ALVO



**PÚBLICO DIRETO:** 504 empreendedores (480 mulheres e 24 homens).

**PÚBLICO INDIRETO:** 4.030 pessoas, 806 famílias.

**DIMENSÃO ECONÔMICA:** 28 empreendimentos assessorados.

# ABRANGÊNCIA

## 17 MUNICÍPIOS DO NORTE DE MINAS

### MICRORREGIÃO DE JANAÚBA:

1. Catuti
2. Jaíba
3. Janaúba
4. Mato Verde
5. Monte Azul
6. Pai Pedro
7. Porteirinha



### MICRORREGIÃO DE JANUÁRIA

1. Itacarambi
2. Januária
3. Manga
4. Matias Cardoso
5. São Francisco
6. São J. das Missões



### MICRORREGIÃO DE MONTES CLAROS

1. Capitão Enéas
2. Francisco Sá
3. Montes Claros
4. São João da Ponte



A PARTIR DE 2018, FOI INCLUÍDA A CIDADE DE BELO HORIZONTE, CAPITAL DO ESTADO.





# COMUNIDADES E POVOS TRADICIONAIS

## RIBEIRINHOS

Resgate e luta



## GERAIZEIROS

Solidariedade e convivência



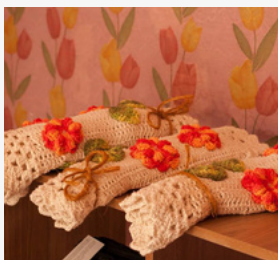
## QUILOMBOLAS

Tradição e resistência



## ARTESÃOS

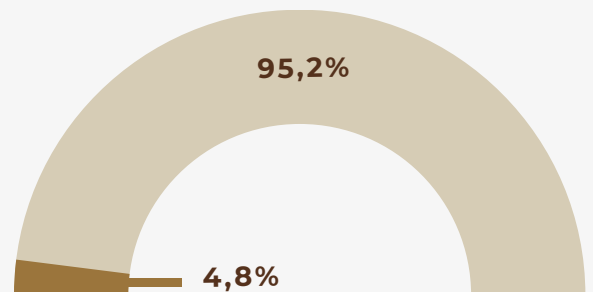
Dignidade e renda



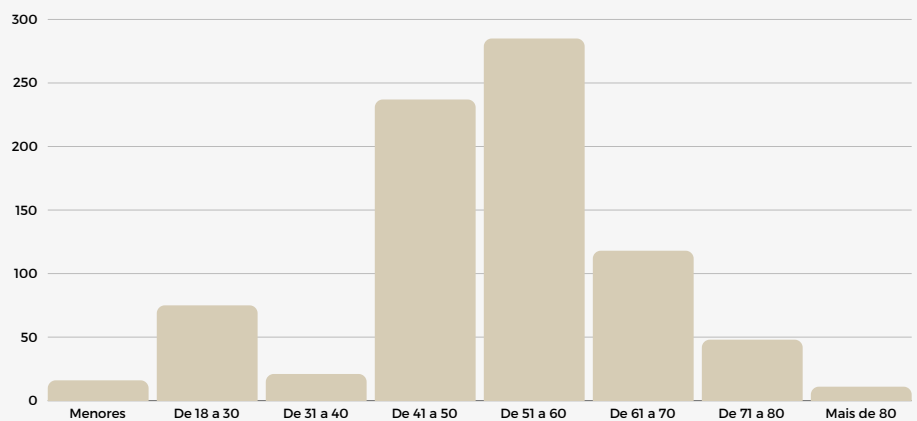
## GRÁFICOS

### GÊNERO DOS EMPREENDEDORES

Mulheres homens



### FAIXA ETÁRIA





# EIXOS DE ATUAÇÃO

---

## **IDENTIFICAÇÃO E INCUBAÇÃO DOS GRUPOS PRODUTIVOS**

Capacitar os empreendedores munindo-os de conhecimentos e instrumentos para autogerirem seus negócios.

---

## **APOIO ÀS FAMÍLIAS**

Fortalecer as relações interpessoais entre os membros de cada empreendimento e potencializar os vínculos familiares.

---

## **INSERÇÃO DOS PRODUTOS NO MERCADO**

Fomentar a comercialização e inserção dos produtos no mercado de negócio.

---

## **REDE DE PARCEIROS**

Criar uma rede de colaboradores para dar sustentação aos empreendimentos incubados e ampliar suas possibilidades de intercâmbio e troca de experiências.

---

---

# FORMAÇÕES EXTERNAS



# FORMAÇÕES INTERNAS

## ECONOMIA SOLIDÁRIA

1. Histórico;
2. Legislação;
3. Princípios;
4. Redes;
5. Comércio justo e Solidário;
6. Fóruns.

## APOIO ÀS FAMÍLIAS

1. Metodologia;
2. Legislação de Assistência Social;
3. Família;
4. Vínculo;
5. Vulnerabilidade social;
6. Risco social;
7. Trabalho infantil;
8. Oficinas de Fortalecimento de Vínculos.

---

# FORMAÇÕES (EEC)- RECURSOS MATERIAIS E FINANCEIROS

## ASSESSORIA DE PRODUÇÃO

- Fluxograma;
- Ciclo PDCA;
- Controle de qualidade.

## ASSESSORIA DE PRECIFICAÇÃO

- Preço, custos e valores;
- Cálculo de custos;
- Preço justo e solidário;



## FORMAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO

- Conceito empreendedorismo x empreendedor;
- Proatividade e monitoramento de metas;
- Motivação e novos planos de ações.

## ASSESSORIA EM GESTÃO FINANCEIRA

- Conceitos de Gestão Financeira, capital de giro;
- Ferramentas de controles financeiros e de estoques.

# FORMAÇÕES (EEC)-CONHECIMENTO E PESSOAS

## OFICINAS DE FORTALECIMENTO DE VÍNCULOS

- Vínculos comunitários e familiares;
- Socialização;
- Cooperação;
- Solidariedade;
- Valores;
- Respeito mútuo.

## ASSESSORIAS EM GESTÃO DE PESSOAS

- Comunicação;
- Saúde ocupacional;
- Motivação;
- Liderança;
- Divisão de tarefas e responsabilidades;

---

## AVALIAÇÃO DE GRUPO FOCAL

- Técnica;
- Avaliação das ações do projeto;
- Participação ativa;
- Autopercepção e autocrítica.

# FORMAÇÕES (EEC) - MERCADO E PARCEIROS

## ASSESSORIA DE MARKETING E VENDAS

- Introdução em Marketing;
- Estratégias e composto de Marketing;
- Cadastro de clientes, fornecedores e concorrentes;
- Atendimento (físico e digital);
- Merchandising (pontos de venda físicos e Instagram);
- Criação de conteúdos para engajamento na rede WhatsApp.

## ASSESSORIA DE VENDAS

- Introdução em vendas: técnicas de negociação;
- Vendas II: Atendimento aos clientes;
- Comercialização nas redes sociais - Cirandas em Foco.

## ASSESSORIA DE PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS E EVENTOS

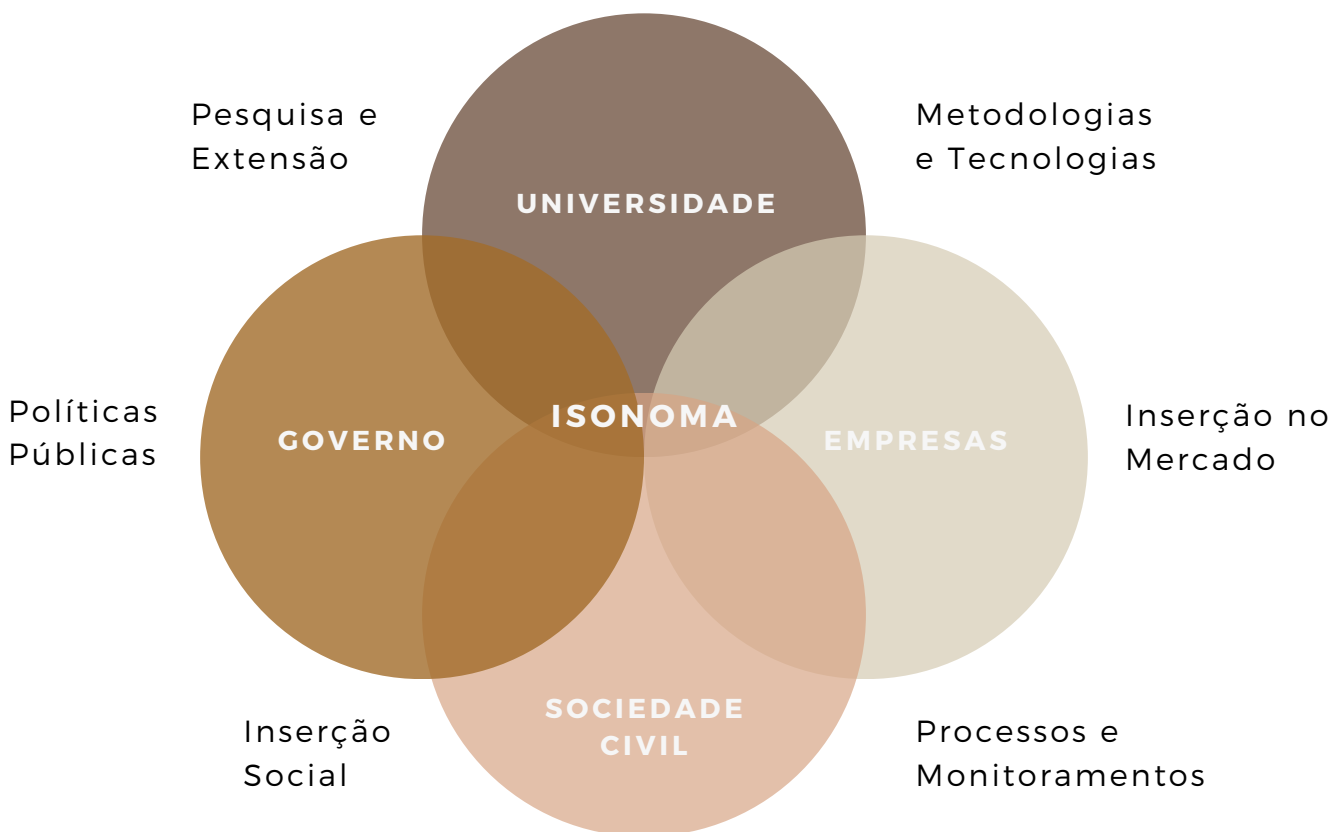
- Estudo e avaliação da feira;
- Apresentação dos produtos/montagem do stand;
- Comercialização em feiras e eventos.

## APRIMORAMENTO TÉCNICO

- Cores;
- Embalagens;
- Artesanato;
- Padronização.



# REDE DE COLABORADORES



# METODOLOGIA DE ASSESSORIAS

## ASSESSORIAS

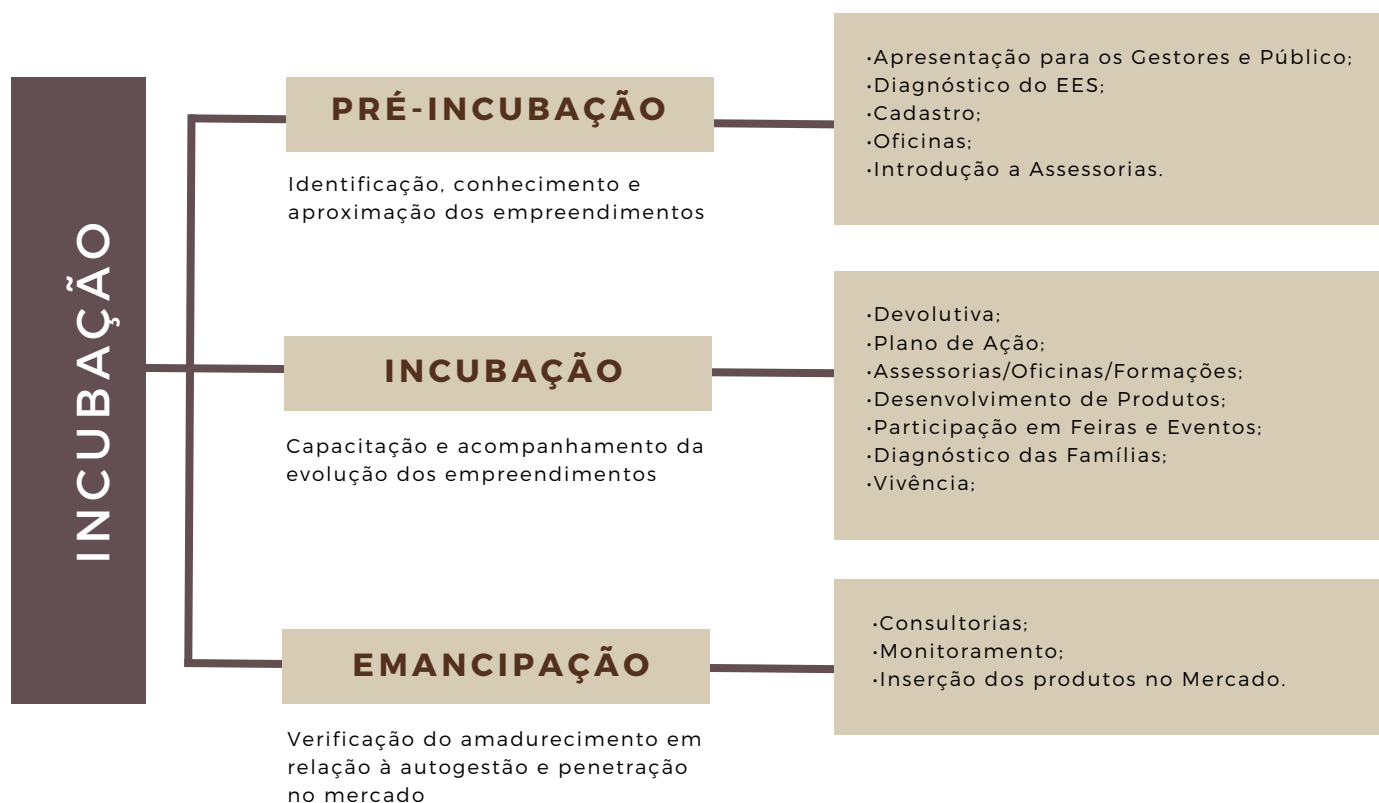
## ETAPAS

## CAPACITAÇÕES

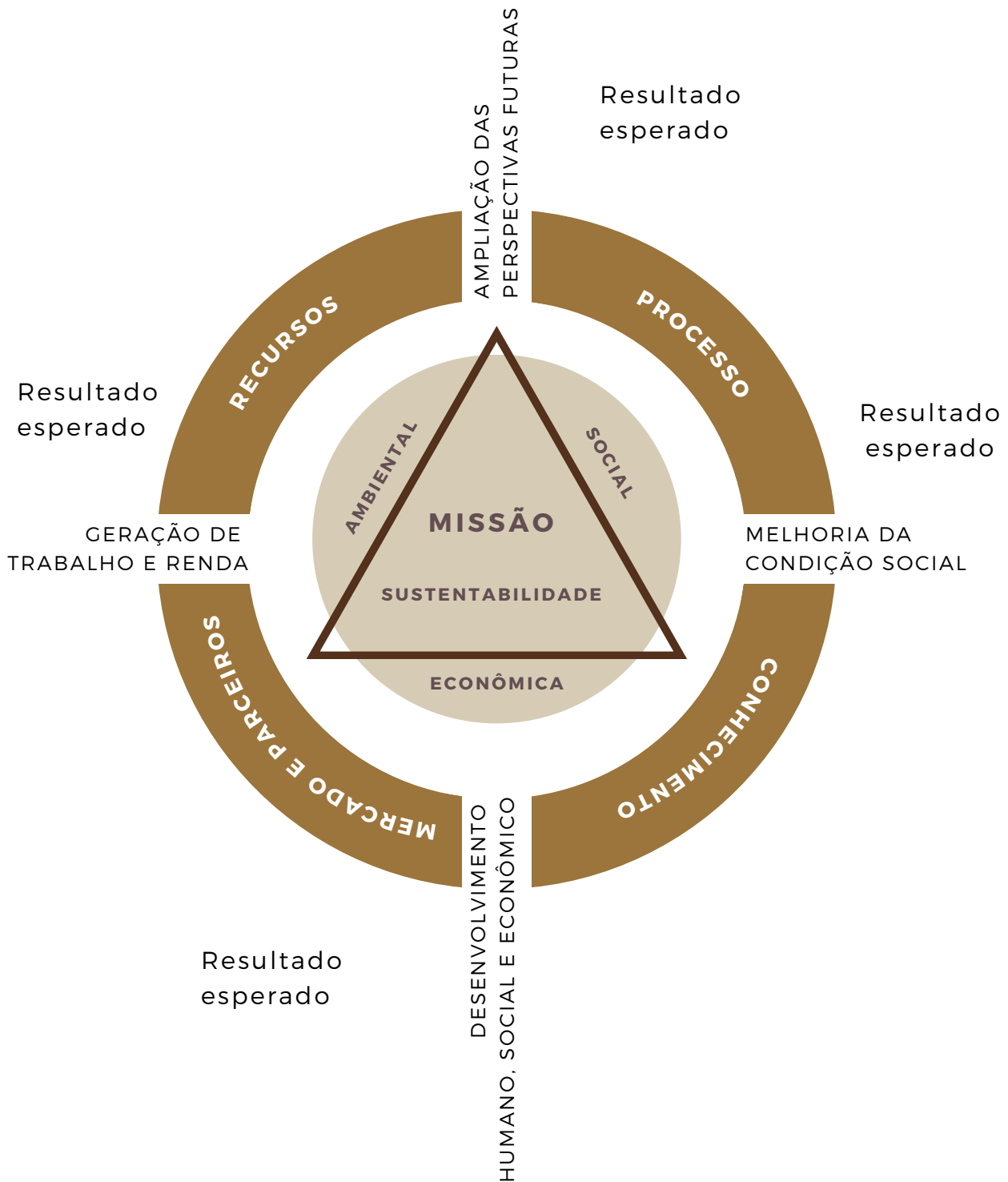
Apresentação do Projeto	CADASTRO NO PROJETO	Formação em Economia Solidária
Orientação sobre a Metodologia de Pesquisa	DIAGNÓSTICO	Formação sobre Empreendedorismo e Gestão de Negócio
Assessoria sobre Metodologia dos Indicadores (Pontos Fortes e Fracos)	IDENTIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES DO GRUPO	Formação sobre Análise FOFA nas 4 Áreas Funcionais

Assessoria no Preenchimento do Plano de Ação	<b>ELABORAÇÃO DO PLANO DE AÇÃO</b>	Formação sobre Planejamento
Assessoria na Execução das Ações do Plano de Ação	<b>EXECUÇÃO DO PLANO DE AÇÃO</b>	Formação sobre Áreas Específicas: Processo, Marketing, Pessoas e Recursos
Assessoria no Plano de Metas do Grupo	<b>MONITORAMENTO DO PLANO DE AÇÃO</b>	Formação sobre Avaliação e Resultados

# METODOLOGIA DE INCUBAÇÃO ISONOMA



# ESQUEMA BASE DE DIAGNÓSTICO





# ADAPTAÇÃO DO MODELO (BSC) MÉTODO DE AVALIAÇÃO

DADOS DA PESQUISA DE GESTÃO						
PROCESSOS INTERNOS	APRENDIZADO E CRESCIMENTO	RECURSOS FINANCEIROS E MATERIAIS	RELACIONAMENTO COM PARCEIROS E CLIENTES			
ESCALA DE VALORES E PESOS						
	01	1,5	2	2,5	3	
ATRIBUTOS	INSATISFEITO	RUIM	REGULAR	BOM	ÓTIMO	NOTA
RESPOSTAS	X%	X%	X%	X%	X%	X%
PONTUAÇÃO MÁXIMA	300 PONTOS	ATÉ 150 FRACO	DE 151 A 200 ALERTA		ACIMA DE 200 FORTE	
PARÂMETROS	Classificação das variáveis (questões) por área estratégica		Definição de parâmetros em uma escala de valores		Classificação da variável em ponto forte, fraco ou em estado de alerta	

*\*Nos resultados da pesquisa de diagnóstico (BSC) a seguir, não estão incluídos os dados referentes à cidade de Belo Horizonte, uma vez que o projeto ainda se encontra em andamento.*



# RESULTADO DO DIAGNÓSTICO

## RESULTADOS DA PESQUISA DE GESTÃO (BSC)

MUNICÍPIO	PONTUAÇÃO GERAL OBTIDA	
<b>MICRORREGIÃO DE JANAÚBA:</b>		
Catuti	185	ALERTA
Jaíba	229	PONTO FORTE
Janaúba	206	PONTO FORTE
Mato Verde	121	FRACO
Monte Azul	204	PONTO FORTE
Pai Pedro	111	FRACO
Porteirinha	210	PONTO FORTE
<b>MICRORREGIÃO DE JANUÁRIA</b>		
Itacarambi	182	ALERTA
Januária	193	ALERTA
Manga	196	ALERTA
Matias Cardoso	224	PONTO FORTE
São Francisco	190	ALERTA
São João das Missões	146	FRACO
<b>MICRORREGIÃO DE MONTES CLAROS</b>		
Capitão Enéas	182	ALERTA
Francisco Sá	160	ALERTA
Montes Claros	229	PONTO FORTE
São João da Ponte	189	ALERTA

## RANKING DAS CIDADES MAIS BEM PONTUADAS POR MICRORREGIÃO

### JANAÚBA:

1. Catuti
2. Jaíba
3. Janaúba
4. Mato Verde
5. Monte Azul
6. Pai Pedro
7. Porteirinha

### JANUÁRIA

1. Matias Cardoso
2. Manga
3. Januária
4. São Francisco
5. Itacarambi
6. São João das Missões

### MONTES CLAROS

1. Montes Claros
2. São João da Ponte
3. Capitão Enéas
4. Francisco Sá



## RANKING GERAL DAS CIDADES MAIS BEM PONTUADAS PELA PESQUISA DE GESTÃO (BSC)

MUNICÍPIO	PONTUAÇÃO GERAL OBTIDA	
Jaíba	229	PONTO FORTE
Montes Claros	229	PONTO FORTE
Matias Cardoso	224	PONTO FORTE
Porteirinha	210	PONTO FORTE
Janaúba	206	PONTO FORTE
Monte Azul	204	PONTO FORTE
Manga	196	ALERTA
Januária	193	ALERTA
São Francisco	190	ALERTA
São João da Ponte	189	ALERTA
Catuti	185	ALERTA
Itacarambi	182	ALERTA
Capitão Enéas	182	ALERTA
Francisco Sá	160	ALERTA
São João das Missões	146	FRACO
Mato Verde	121	FRACO
Pai Pedro	111	FRACO

# RESULTADOS

## ITEM I - REDUZIR A VULNERABILIDADE SOCIAL E PROMOVER O DESENVOLVIMENTO HUMANO, ECONÔMICO E SOCIAL DAS FAMÍLIAS

### IMPACTO NAS RELAÇÕES INTERPESSOAIS:

- Crescimento do respeito/diálogo/união em 50%;
- Aumento da solidariedade e cooperação em 75%;
- Satisfação com o trabalho em equipe em 75%;
- Melhoria na organização aumentada em 42%.

### IMPACTO NAS RELAÇÕES FAMILIARES:

- Apoio dos cônjuges ao trabalho das mulheres artesãs aumentado em 46%;
- Valorização do trabalho das artesãs no núcleo familiar aumentado em 16%;
- Membros das famílias que começaram a se envolver nos empreendimentos elevado em 8%;
- 60% das famílias diretamente envolvidas no projeto com registro de ausência de situações de exploração do trabalho infantil em seus lares;
- 100% das crianças e adolescentes na escola;
- 60% das famílias participantes do projeto com melhora nas relações de cooperação, solidariedade e comunicação entre elas;
- Criação de dois espaços de socialização nas comunidades quilombolas.



# RESULTADOS

## ITEM II - MELHORAR A CAPACIDADE DE AUTOGESTÃO DAS ASSOCIAÇÕES E GRUPOS PRODUTIVOS, FAVORECENDO A INSERÇÃO DE SEUS PRODUTOS NO MERCADO CONSUMIDOR

### IMPACTO NA PRODUTIVIDADE E INSERÇÃO AO MERCADO

- 11 empreendimentos alcançaram o índice técnico de autogestão;
- Participação em 18 feiras municipais, regionais e estadual, no norte de Minas e na região metropolitana de Belo Horizonte;
- Fomento de 09 pontos fixos municipais de comercialização;
- Criação e lançamento da marca do artesanato da região: Mãos do Norte;
- 106 produtos certificados da “Mãos do Norte” inseridos no mercado;
- Fomento/criação da Cooperativa de Trabalho Artesanal “Mãos do Norte”;
- 10 EES participando da Gestão do CAES Mãos dos Norte: Arte Riacho; Artesita; Mangarte; ArtVida; Solidário; Adacat; Luz da Aurora; Dorcas; União e Reciarte;
- Aumento do número de agentes multiplicadores capacitados para disseminar a metodologia de incubação construída no âmbito do projeto;
- 04 trocas de experiência entre as EAF: ITCP, INCUBATECS, FÓRUM CÁRITAS e ASVEJC;
- 10 EES com marca, banner, cartão de visita e página no Facebook.



---

# RESULTADOS

## ITEM III - CONECTAR O TRABALHO DOS ARTESÃOS E A ECONOMIA SOLIDÁRIA À UNIVERSIDADE, A FIM DE SE PRODUZIR CONHECIMENTO

### PARCERIAS COM UNIVERSIDADES (PUC MINAS)

- Participação na Feira de ECSOL da PUC Minas;
- Desenvolvimento do Seminário de Economia Popular Solidária ECOSOL do Núcleo de Extensão da PUC Minas;
- Criação e registro das marcas: ISONOMA e FAMÍLIAS ARTESÃS;
- Desenvolvimento de conteúdo para a rede social (YouTube).

### PARCERIAS COM UNIVERSIDADES (ITCP UNIMONTES)

- Desenvolvimento de Seminário de Economia Solidária;
- Realização de Encontro das ITCPs;
- Participação na Feira de Santa Maria;
- Participação na Feira Regional de ECOSOL;
- 04 reuniões com representantes da [Economontes](#);
- 04 reuniões com a EJU Unimontes;
- Publicações de 03 artigos IFNMG e UNIMONTES.

### PARCERIAS COM UNIVERSIDADES (INCUBATECS)

- Encontros das microrregiões;
- Publicação de artigos e oficina no SIMAD;
- Multiplicação do relacionamento interpessoal;
- Fomento do Fórum Municipal e Regional de ECOSOL.



---

# RESULTADOS

## ITEM IV - CONECTAR O TRABALHO DOS ARTESÃOS E A ECONOMIA SOLIDÁRIA COM O MERCADO, A SOCIEDADE E O PODER PÚBLICO

### PARCERIAS COM O PODER PÚBLICO

- Esfera Municipal: assinatura de 16 Termos de Cooperação Técnica de apoio dos Técnicos Municipais às ações do projeto e aos empreendimentos com transporte para as ações do projeto;
- Esfera Estadual: parceria com a Subsecretaria de Assistência Social (Sedese), Secretaria Estadual de Trabalho e Empreendedorismo (SETE) e Conselho Estadual da Economia Popular Solidária (CEEPS);
- Esfera Federal: parceria com a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) e apoio das políticas públicas de economia solidária (EcoSol);
- Esfera internacional: apoio financeiro da União Europeia.

### AÇÕES PONTUAIS DE GERAÇÃO DE RENDA

- Participação na Exposição Agropecuária de Montes Claros (30 mil pessoas por dia);
- Exposição e mostra de produtos na EXPOMINAS (120 mil pessoas no evento);
- Exposição na Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços de Montes Claros - FENICS (20 mil pessoas);
- Exposição e mostra de produtos na Festa do Pequi em Montes Claros (10 mil pessoas);
- Participação na 11ª Feira Internacional de Economia Solidária - Santa Maria/RS (80 mil pessoas);
- Participação na Feira Estadual de Economia Solidária de Belo Horizonte (10 mil pessoas);
- Criação de 09 pontos fixos municipais de comercialização;
- Instituto RENNERT - estruturação do Centro de Artesanato CAES Mãos do Norte;
- Empreendimentos na Rede COMSOL (IMS).



# DEPOIMENTOS

## **JURACI, CORUJINHAS**

“Aumentou a renda financeira de todas, a criatividade, a solidariedade e a valorização do ser humano. Então, só tem trazido vantagens ao grupo”.

## **VILMA, RECICLARTE**

“O projeto me deu grandes incentivos, como divulgação dos meus trabalhos, aprender a calcular preços do produto, a integrar mais com os meus colegas e deixar o individual. Esse projeto veio abrir novos horizontes na minha vida e também no grupo que faço parte. Percebo que, a partir do encontro com a ISONOMA, o desenvolvimento poderá ser maior, pois teremos condições de venda com preços justos e possibilidades de mercados novos e com uma melhor qualidade nos nossos trabalhos”.

## **NEUSA, ARTE RIACHO**

“Depois que fizemos a diretoria, o grupo começou a ter mais responsabilidade e me desafogou. Agora, quando não posso reunir por algum compromisso, elas já conseguem tomar as decisões”.

## **MARIA, PRODUTOS NATURAIS**

“Vocês trouxeram outras alternativas de produtos e mercados. Não adianta continuar produzindo como nossos pais produziam, os tempos são outros e temos que conviver com a seca”.

## **EDILCE, ARTESITA**

“Agora eu vi que trabalhar em grupo compensa, os produtos do grupo venderam mais que o individual”.



---

# EVIDÊNCIAS E REGISTROS

**CLIQUE NA IMAGEM ABAIXO PARA ACESSAR TODAS AS EVIDÊNCIAS, FOTOS, ARQUIVOS E DOCUMENTOS DE REGISTRO DO NOSSO TRABALHO:**



