

ANEXO III

TABELA DE ÁREAS E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO NO CREDENCIAMENTO DE PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA

EDITAL Nº 01/2025

Observação: As áreas de conhecimento e as subáreas abaixo descritas serão definidas pelo SESCOOP/GO, de acordo com suas necessidades.

Número	Área	Subárea	Descrição
1	Governança	Governança Cooperativa	Definição da estrutura de governança. Definição e modelagem dos processos de governança cooperativa. revisão ou elaboração dos normativos para formalização da estrutura e dos processos de governança cooperativa. realização da comunicação da estrutura, normas e processos de governança. Gestão do processo de mudança para implantação de nova estrutura e processos de governança cooperativa.
2		Compliance	Desenvolvimento e implantação de programa de conformidade e/ou de integridade, incluindo, mas não se limitando a, análise de riscos de <i>Compliance</i> e Integridade Corporativa, definição de medidas mitigadoras, elaboração de códigos de conduta (colaboradores e fornecedores), gestão de fornecedores e previsão estabelecimento de práticas de combate à corrupção/ilícitudes e desvios de conduta, envolvendo modelo, estrutura, normas, plano de comunicação e treinamento, canais de denúncia, processos de tratamento de denúncia, punições medidas disciplinares, monitoramento e avaliação da maturidade do Sistema de Integridade, etc., observada a legislação aplicável e as certificações existentes para os programas de integridade.
3		Gestão Integrada de Riscos Corporativos	Identificação dos riscos corporativos, elaboração e implementação de política e do processo de Gestão de Riscos Corporativos, seguindo metodologias pré-existentes.
4		Sucessão familiar nas cooperativas	Desenvolvimento de iniciativas para sucessão familiar dentro das cooperativas. Treinamento sobre sucessão familiar. Instrumentos de profissionalização e conscientização sobre a gestão, desafios e oportunidades da gestão por meio da sucessão familiar nas cooperativas.
5		Sucessão nas cooperativas	Desenvolvimento de iniciativas para sucessão nas cooperativas. Elaboração do plano de sucessão, desenvolvimento do processo institucional, estabelecimento de programa gradual de sucessão visando a identificação de pessoas com o perfil adequado, definição do conteúdo programático da formação e mentoria e acompanhamento de potenciais sucessores.
6		Organização do Quadro Social - OQS	Organização e fortalecimento do Quadro Social por meio de núcleos e comitês para fidelização de cooperados, aumento da participação nas atividades e nos processos de tomada de decisão da cooperativa.

Número	Área	Subárea	Descrição
7	Estratégia	Estratégia Empresarial	Elaboração, ou revisão do planejamento estratégico, envolvendo todos os requisitos e etapas, estabelecimento de missão, visão, propósito, bem como a implementação e avaliação com a definição de indicadores e metas para monitoramento das estratégias. Elaboração de planos de ação para o alcance das metas, criação de indicadores e orientação sobre monitoramento para a tomada de decisão. Definição de estratégia para posicionamento e competitividade no mercado, identificação de diferencial competitivo e definição de prioridades para alcance de rentabilidade de modo sustentável, considerando suas potencialidades e fragilidades frente às ameaças e oportunidades do ambiente de negócios atual e ou pretendido, bem orientação sobre como realizar o monitoramento dos resultados alcançados com a implementação das estratégias.
8		Plano de Negócio	Elaboração do plano de negócio, incluindo identificação do posicionamento atual da cooperativa, a análise de mercado, consumidores potenciais, concorrentes, a identificação de diferenciais competitivos, a análise da viabilidade econômico-financeira de novo posicionamento, a definição da estratégia de posicionamento no mercado, o plano financeiro, o plano de marketing, o plano de produção e o plano de recursos humanos.
9		Inteligência de Mercado	Coleta de dados e informações, análise e geração de insights para a cooperativa, em especial em relação a análise da concorrência, gestão e inteligência de produto, análise de mercado, e análise e entendimento do cliente.
10		Modelo de Negócio	Definição e revisão do modelo de negócio, incluindo a definição dos clientes, os canais de relacionamento com os clientes, a proposta de valor para os clientes, os recursos, atividades e parcerias necessárias para a entrega de valor, a estrutura de custos e as fontes de receita do negócio, de forma que as pessoas tenham clareza e foco no propósito da organização ou do projeto.
11		Design de Negócios	Criação ou revisão do modelo de negócios, considerando aplicação das ferramentas de design para condução do processo de reflexão. Entendimento dos principais aspectos do negócio de forma macro, coerente e alinhada, para tornar claro o entendimento sobre o que é o negócio e sobre as etapas envolvidas em como a cooperativa entrega valor aos seus clientes, de forma resumida e conectada.
12		Arquitetura Organizacional	Análise, avaliação e definição da estrutura organizacional e funcional mais adequada ao seu modelo de negócio, para atender aos objetivos estratégicos da cooperativa, levando em conta sua cultura organizacional, seu modelo de negócio, os recursos e a força de trabalho disponíveis, de forma a otimizar os processos de comunicação e de

Número	Área	Subárea	Descrição
			tomada de decisões, e a torná-la mais eficiente, ágil e competitiva.
13		Performance Corporativa	Estruturação de modelo de gestão da performance corporativa por meio da análise de indicadores de desempenho, e do uso de referenciais comparativos de mercado. Consultorias voltadas para uma gestão baseada em valor, investimentos, desmobilização, diversificação, estrutura de capital, análise e desenvolvimento de plano de reestruturação de dívidas, considerando seu modelo de negócio, suas estratégias de curto, médio e longo prazo e o cenário macroeconômico.
14	Gestão	Gestão Financeira	Implantação de estrutura de controles financeiros, incluindo fluxo de caixa e orçamento; definição de regras de negócio para a modelagem de sistemas de informação para controle financeiro; estruturação de relatórios para gestão econômico-financeira; definição e implantação de modelo de gestão financeira por meio de indicadores. Desenho de estratégias integradas com as áreas operacionais de compras e vendas de forma a otimizar o ciclo financeiro. Elaboração de modelo de análise de investimentos e captações de recursos.
15		Gestão Financeira Básica	Gestão do fluxo de caixa. Controle de recebimentos e contas a pagar. Planejamento financeiro. Otimização do capital de giro. Custos e formação de preços. Gestão de compras e estoque. Indicadores de desempenho econômico-financeiro. Análise de investimentos e captação de recursos
16		Gestão Contábil	Análise e orientação para melhoria dos processos e controles internos da cooperativa. Registro e conciliação contábeis. Elaboração de demonstrações contábeis. Elaboração das obrigações acessórias. Sugestão de plataforma eletrônica de pagamento e recebimento. Geração de indicadores econômico-financeiros. Fornecimento de análise do desempenho do negócio para dirigentes.
17		Gestão de Custos	Implantação de processos de gestão de custos, envolvendo identificação e classificação de custos, definição de centros de custos, métodos de controle de estoques, métodos de precificação de produtos, métodos de apropriação de custos e apuração de resultados, mapeamento de pontos de desperdícios e oportunidades de redução de custos, implantação de controles de custos.
18		Precificação	Estudo e estruturação de matriz de precificação dos produtos/serviços. Repasse de conhecimento sobre formação de preço de venda. Entendimento sobre controle de custos, gastos e despesas para construção de processo de cálculo de custos e formação de preços adequados.

Número	Área	Subárea	Descrição
19		Gestão da Cultura Organizacional	Identificação dos principais elementos da cultura organizacional, com o objetivo de identificar os aspectos a potencializar e os que fragilizam o alcance dos objetivos estratégicos da cooperativa, bem como para orientar a comunicação institucional. Elaboração e implantação de plano de comunicação com vistas a induzir processos de mudanças culturais desejadas. Modelar a política de gestão de pessoas de acordo com os elementos da cultura organizacional.
20		Gestão Comercial	Aprimoramento das condições de portfólio de produtos e serviços por meio da análise de seu ciclo de vida e estudo das marcas, margens de contribuição, estratégias competitivas e objetivos de longo prazo da cooperativa e de seus cooperados, de forma a garantir a competitividade e o alcance de resultados alinhados as estratégias da organização.
21		Gestão de Pessoas	Gestão de Pessoas no ambiente cooperativo. Com base no modelo de gestão por competências essenciais e técnicas, atuar no apoio ao desenvolvimento de políticas e no mapeamento e seleção de competências necessárias para cada função. A partir da definição, seguir com o planejamento de cargos e salários, propor instrumentos para processos de recrutamento e seleção, avaliação de desempenho, planejamento de carreira, programas de desenvolvimento de colaboradores, incluindo aplicação de Levantamento de Necessidades de Treinamento, e gestão de saúde integral e orientação estratégica para a sustentabilidade.
22		Gestão de processos administrativos	Mapeamento, identificação e criação de fluxos, técnicas e ferramentas de controle e gestão de processos administrativos, financeiros e operacionais de modo geral;
23		Gestão de Processos Produtivos	Boas Práticas de Produção (BPA). Controle e melhoria de processos de produção. Melhoria de layout produtivo. Parametrização de processos industriais automatizados. Produtividade - 5S.
24		Gestão da Qualidade	Adequação às normas de qualidade; Adequação para atendimento aos Programas de Qualidade. Rotulagem de alimentos e informações nutricionais. Adequação à legislação sanitária.
25		Gestão da Responsabilidade Socioambiental	Definição da estratégia socioambiental; Estudos e recomendações sobre as melhores práticas para a atuação socioambiental responsável; Recomendações para a adoção de política sobre Produção e Consumo Sustentável e melhoria dos processos; Estudos, pesquisas e recomendações sobre abordagens e práticas voltadas para o estabelecimento de processos de relacionamento ético, transparente e benéfico com cooperados e funcionários, e demais partes interessadas.

Número	Área	Subárea	Descrição
26	Negócios	Mapeamento, Modelagem, Redesenho Processos Eficiência Operacional de e	Processos gerenciais à avaliação geral de todos os projetos, iniciativas, modelos e processos para verificar sua consistência e coerência com as metas de resultados e, se necessário, propor ajustes para promover maior sinergia e potencializar o desempenho organizacional. Assessorias voltadas à implantação de medidas para aumento da eficiência operacional por meio entendimento, desenho e estruturação da cadeia de agregação de valor às principais partes interessadas, otimização das sinergias, eliminação de retrabalhos e eficiência em tempo e custos operacionais.
27		Cadeia Suprimentos de	Estruturação do processo de gestão da cadeia de suprimentos, envolvendo o planejamento das atividades de logística interna e externa, as atividades de compra, armazenamento, transformação embalagem, transporte, movimentação interna, distribuição, e todas as atividades de suporte, em colaboração com os fornecedores de produtos e serviços, visando reduzir custos, aumentar a eficiência e a satisfação dos clientes.
28		Logística	Abordagem sobre logística desde o início do processo produtivo que envolve a cooperativa. Organização integrada de compras de materiais, insumos e contratação de serviços de acordo com as necessidades do cooperado, cooperativa e planejamento produtivo. Gestão de transporte, distribuição, estoque, acompanhamento do fluxo. Abordagem sobre logística reversa.
29		Estudo e Pesquisa de Mercado	Elaboração e aplicação de pesquisa de mercado quantitativa e/ou qualitativa, análise de dados obtidos, relatório e orientação para tomada de decisão do negócio cooperativista.
30		Mapeamento produção cooperados da dos	Mapeamento da produção e necessidades de conhecimento, insumos e crédito por cooperado para fins de planejamento produtivo coletivo e criação de ações de beneficiamento dos produtos entregues pelos cooperados à cooperativa. Levantamento de necessidades de insumos, equipamentos e conhecimento por parte dos cooperados para viabilização de compras coletivas, fornecimento de capacitações, assistências técnicas. Estudo sobre o quadro de cooperados para definição de estratégia de aproximação e fidelização de cooperados.
31		Marketing Estratégico	Mapeamento de processos e estratégia da área de marketing para fins de diagnóstico e proposição de melhorias. Desenvolvimento de estratégias de marketing, análise e segmentação de mercado e ambiente. Mapeamento do comportamento do consumidor, melhores canais de comunicação e distribuição. Abordagem sobre inteligência comercial. Planejamento de comunicação, definição de estratégias de endomarketing. Criação ou revisão do Plano de marketing. Identificação de

Número	Área	Subárea	Descrição
			novos mercados e oportunidades de negócios locais ou nacionais. Posicionamento e administração de marca.
32		Viabilidade de Produtos	Estudo das possibilidades de diversificação da oferta de produtos e serviços, objetivando agregação de valor e/ou verticalização de cadeia e ampliação de mercado.
33		Gestão de Portfólio de Produtos	Levantamento quantitativo e qualitativo para portfólio, levantamento de informações para gestão logística dos produtos, estratégias por grupo de produtos, curadoria de portfólio e visão de futuro.
34		Design de Produto	Criação de design de produto para agregação de valor considerando estética, sustentabilidade, funcionalidade e tecnologia.
35		Design de Serviços	Design de serviços voltado para experiência dos usuários, identificação de falhas e proposição de melhorias nos serviços prestados.
36		Transformação Digital	Identificação e análise sobre a presença, posicionamento e direcionamento da cooperativa no ambiente digital. Metodologias e ferramentas para apoiar na entrada dos negócios em ambiente digital. Abordagem sobre perfil e comportamento do novo consumidor.
37		Branding	Análise e posicionamento de marca, arquitetura de marca. Desenvolvimento de estratégia de gestão de marca.
38		Marketing Digital	Elaboração de planejamento para presença no meio digital, incluindo redes sociais, site, posicionamento no google e Facebook. Estratégia para atuação em mídias digitais para otimização das ferramentas como website, blog, redes sociais, Facebook, links patrocinados, e-mail marketing. Criação de personas para os meios digitais. Criação de layout e conteúdo para sites, <i>landing pages</i> , Instagram, e-mail marketing, banner virtual, catálogos comerciais online. Identificação e análise sobre a presença, posicionamento e direcionamento da cooperativa no ambiente digital. Metodologias e ferramentas para apoiar na entrada dos negócios em ambiente digital. Abordagem sobre perfil e comportamento do novo consumidor.
39		Presença Digital	Desenvolvimento de sites, <i>landing pages</i> , lojas virtuais, softwares e aplicativos.
40		Design Gráfico	Desenvolvimento de peças gráficas para divulgação dos produtos, serviços, iniciativas e promoção da marca da cooperativa. Design de rótulo e embalagem. Desenvolvimento de Marca e Manual de Identidade Visual - MIV; Sinalização - design da marca para estandes promocionais, banner e demais peças de sinalização para promoção da marca. Desenvolvimento de material publicitário - Diagramação de catálogo, folder institucional, apresentação comercial, adesivo, folheto, papelaria, portfólio.

Número	Área	Subárea	Descrição
41		Viabilidade técnica, econômica e financeira	Desenvolvimento de projetos e/ou estudos de viabilidade técnico e/ou econômico-financeiro. Análise das necessidades técnicas e operacionais envolvidas para viabilizar o projeto ou negócio em atividade. Análise de mercado, indicadores de rentabilidade e retorno do projeto ou negócio em atividade.
42		Captação de Recursos Financeiros	Mapeamento e identificação de melhores oportunidades de projetos para captação de recursos junto a Pessoas Jurídicas e instituições de fomento nacionais e internacionais e outras organizações financiadoras. Orientação para acesso a políticas públicas de microcrédito e posterior orientação sobre a utilização.
43		Serviços Financeiros	Orientação para acesso à linhas de crédito e outros serviços financeiros de modo geral ou por ramo, disponíveis no Sistema Financeiro Nacional e posterior orientação sobre a utilização.
44		Empreendedorismo Comportamental	Identificação e desenvolvimento de competências e habilidades do perfil empreendedor. Abordagem sobre técnicas e ferramentas para mapeamento e desenvolvimento das características do perfil empreendedor e do empreendedorismo cooperativista.
45		Negociação	Elaboração de projeto para implantação da área comercial da cooperativa, com cronograma e ações. Treinamento em técnicas e habilidades de vendas e negociação. Abordagem sobre identificação de perfis negociadores. Repasse de conhecimento para desenvolvimento do perfil negociador.
46		Vendas	Definição de estratégias comerciais para geração de resultados. Análise crítica da estrutura, time e operação comercial, identificação de falhas e lacunas e proposição de melhorias para aumento de vendas. Estruturação de equipes comerciais. Estruturação de processos de vendas. Orientação para contratação de tecnologias para eficiência e ganho de escala operacional comercial. Avaliação de ponto comercial e canais de vendas. Definição e implementação de indicadores e dashboards. Criação de Plano de vendas.
47		Relacionamento com o cliente	Mapeamento de processos da área de relacionamento com o cliente para diagnóstico, identificação de falhas e lacunas e oportunidades para proposição de melhorias relacionadas ao atendimento, fidelização e otimização da experiência dos clientes atuais e captação de novos clientes. Estruturação e análise da jornada do cliente. Identificação e orientação sobre tecnologias para gestão do cliente (CRMs). Treinamento sobre técnicas de comunicação e atendimento. Elaboração e orientação sobre mensuração e análise de indicadores. Pesquisa de satisfação. Análise de desempenho da equipe de vendas. Abordagem sobre canais de comunicação com os clientes, estratégia de melhoria de desempenho dos profissionais.

Número	Área	Subárea	Descrição
48		Pitch de Negócios	Levantamento das características do negócio da cooperativa, elaboração do discurso de vendas para apresentação de <i>pitch</i> de negócios - storytelling, estruturação do conteúdo do <i>pitch</i> para constar na apresentação comercial do negócio, para participação em rodadas de negócios, feiras, missões e eventos de networking. Repasse de conhecimento sobre o conteúdo elaborado e treinamento acerca das técnicas e habilidades necessárias para apresentações de impacto/ <i>pitch</i> de negócios.
49		Promoção Comercial Nacional	Roteiro e planejamento para participação em eventos nacionais – feiras, rodadas de negócio e missões internacionais. Treinamento em atendimento ao comprador nacional, cuidados com o produto a ser exposto, material promocional, habilidades do participante, ações a serem desenvolvidas durante o evento, avaliação dos resultados e procedimentos pós-evento.
50		Compras Públicas	Mapeamento de editais de compras públicas para geração de oportunidade de negócio. Orientação sobre legislação, registros necessários, regimes de contratação, conformidade e demais regras para participação das cooperativas em licitações públicas. Conhecimento sobre formulação, adequação e análise de editais para chamadas públicas (Programa PNAE, PAA e compras institucionais). Repasse de conhecimento sobre o processo de participação e funcionamento das chamadas públicas (PNAE, PAA e compras institucionais).
51		Direito Internacional	Estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior, certificações, logística e distribuição, comércio eletrônico, defesa comercial, promoção comercial.
52		Comércio Exterior	Assessoria sobre políticas nacionais e internacionais de comércio exterior, barreiras tarifárias e não tarifárias, acordos comerciais bilaterais e multilaterais, subsídios ao comércio exterior, órgãos e mecanismos de apoio às exportações, logística internacional, capacitação e mentoria em vendas internacionais, formação de preços de importação e exportação, modalidades de pagamento, registros, procedimentos alfandegários, transporte internacional, despacho aduaneiro, requisitos técnicos e comerciais de destino, processamento de exportação (ZPE), formação e funcionamento de estação aduaneira de interior (AEDI), Sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos. Consultoria de precificação para cooperativas indicadas para internacionalização. A estruturação de preço a ser pago pelo produto, deve considerar o mercado-alvo de exportação e competitividade do preço.

Número	Área	Subárea	Descrição
53		Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional	Assessoria sobre modalidades de negócios internacionais, bases de dados nacionais e internacionais de comércio, diagnóstico de aptidão exportadora, análise de maturidade exportadora, planos de internacionalização, prospecção de mercados e oportunidades de negócios e parcerias. Diagnóstico e análise de maturidade exportadora que permita que uma cooperativa tenha uma visão de seu estágio de maturidade para exportar e de quais serviços ela poderá consumir para viabilizar sua internacionalização.
54		Elaboração de Conteúdos	Desenvolvimento de conteúdos sobre temas voltados a oportunidades de negócios em âmbito nacional e internacional, tais como estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior, certificações, logística e distribuição, comércio eletrônico, defesa comercial, promoção comercial.
55		Planejamento Estratégico Internacional	Assessoria sobre cenários, análise do ambiente externo e interno, perspectivas conjunturais, metas e indicadores, identificação do diferencial competitivo, avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade, análise de tendências de consumo, identificação de mercados prioritários, estratégias e visão sistêmica do negócio, adequação de processo para internacionalização, tomada de decisão com base no cenário global, inclusive setorial. Elaboração de planejamento estratégico setorial ou multissetorial para cooperativas considerando a construção da base de conhecimento para a formulação da estratégia setorial/multissetorial, a visão de futuro no que diz respeito à internacionalização para um prazo de 05 anos e a definição da estratégia que realizará a visão de futuro.
56		Promoção Comercial Internacional	Assessoria sobre estratégia de marketing únicas e específicas por país. Pesquisa de conhecimento de marca e cultura; regras internacionais de regulação de atividades de publicidade e marketing. Desenvolvimento e/ou adaptação de materiais de comunicação impressos e digitais. Desenvolvimento e/ou adaptação de <i>pitch</i> de vendas e storytelling. Desenvolvimento e/ou adaptação da identidade visual de produtos e/ou serviços. Definição e alinhamento de campanhas de branding nos países de atuação. Elaboração de estratégias de produção de conteúdo pensadas na realidade local. Roteiro e planejamento para participação em eventos internacionais – feiras, rodadas de negócio e missões internacionais. Treinamento em atendimento ao comprador internacional, cuidados com o produto a ser exposto, material promocional, habilidades do participante, ações a serem desenvolvidas durante o evento, avaliação dos resultados e procedimentos pós-evento. Mentoria para o desenvolvimento de <i>pitch</i> de vendas com foco nos

Número	Área	Subárea	Descrição
			mercados alvo, considerando o modelo de storytelling, narrando as histórias para vender mais e se conectar com clientes. Mentoria para desenvolvimento de modelo de apresentação comercial. Mentoria para o desenvolvimento de apresentação comercial da cooperativa considerando o modelo de storytelling, narrando as histórias para vender mais e se conectar com clientes. Mentoria pré e pós participação em rodadas de negócios e feiras internacionais considerando os mercados alvo e um checklist de preparação antes do evento e a análise posterior com feedback para a cooperativa. Desenvolvimento de Branding com foco na atuação no mercado internacional considerando o desenvolvimento de estratégia, da própria marca e identidade visual e verbal.
57		Tradução e Interpretação	Tradução e versão de texto, tradução juramentada, interpretação simultânea ou consecutiva móvel e com cabine do português para outras línguas e vice-versa.
58		Normatização e Certificação	Certificação, atendimento à norma ISO e outras normas de qualidade.
59		Segurança dos Alimentos	Controle de qualidade. Análise de práticas de fabricação e manipulação de alimentos. Análise de implementação de procedimentos padrões de higiene. Análise de critérios de segurança envolvidos nas etapas de produção.
60		Propriedade Intelectual	Legislação envolvendo direitos autorais, registro de marca, patentes, desenhos industriais; Orientação e assessoria para tramitação de processos no Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI.
61		Diagnóstico de Negócios	Aplicação de diagnósticos para grupos de cooperados ou individualmente conforme metodologia pré-definida pelo SESCOOP e ferramentas indicadas para análise de temas selecionados. Mapeamento da situação da cooperativa, considerando os temas: planejamento, modelo de negócio, estratégias, inovação, desempenho financeiro e contábil, análise das práticas de governança e gestão, análise de conformidade, recursos humanos, entendimento sobre o cooperativismo, visão, missão, valores, metas, análise mercadológica, processos produtivos, processos administrativos, uso de tecnologia, cultura organizacional e desempenho econômico-financeiro. Aplicação de questionários, elaboração de relatórios com dados quantitativos e qualitativos, sugestão de plano de ação para melhorias dos gargalos identificados. Realização de devolutiva do diagnóstico para as cooperativas, entrega de relatório analítico e plano de ação.
62		Diagnóstico da Devida Diligência na Mineração	Aplicação de diagnósticos para grupos de cooperados ou individualmente conforme metodologia pré-definida pelo SESCOOP e ferramentas indicadas para análise de temas

Número	Área	Subárea	Descrição
			selecionados. Mapeamento da situação da cooperativa, considerando os temas: direitos humanos, gênero e questões sociais; meio ambiente e mercúrio; prevenção e combate à lavagem de dinheiro bem como ao financiamento ao terrorismo e proliferação de armas de destruição em massa – PLD/FTP; rastreabilidade, saúde e segurança no trabalho. Aplicação de questionários, elaboração de relatórios com dados quantitativos e qualitativos, sugestão de plano de ação para melhorias dos gargalos identificados. Realização de devolutiva do diagnóstico para as cooperativas, entrega de relatório analítico e plano de ação.
63		Desenvolvimento e treinamento	Desenvolvimento e formatação de treinamentos, projetos e programas – metodologia, ferramentas, instrumentos e afins, com aplicação de treinamentos. Foco em condução de grupos por meio de metodologias participativas e imersivas, vivências e dinâmicas. Percepção e avaliação de grupos e seus movimentos, mediação de discussões, conflitos e promoção do processo de aprendizagem coletiva e participativa. Desenvolvimento de lideranças. Mapeamento de perfis de liderança dentro da cooperativa. Gestão e promoção da diversidade e inclusão na organização. Identificação e desenvolvimento de competências e habilidades do perfil empreendedor. Abordagem sobre técnicas e ferramentas para mapeamento e desenvolvimento das características do perfil empreendedor e do empreendedorismo cooperativista.
64	Meio Ambiente	Regularização Ambiental do Uso e Ocupação do Solo em Propriedades Rurais	Realização da validação, retificação e gestão do CAR. Realização da adequação ambiental de propriedade. Orientação sobre benefícios da regularização ambiental: acesso à crédito subsidiado; crédito de carbono; acesso à mercados que exigem comprovação de não desmatamento. Certificação de boas práticas e regularidade ambiental.
65		Inventário de Gases e Efeito Estufa	Realização de inventário de gases de efeito estufa (GHG <i>Protocol</i> , por exemplo) para cooperativas de diferentes portes e ramos.
66		Mudanças Climáticas	Elaboração de material orientativo e publicações sobre mudanças climáticas, inclusive sobre a emissão por setores. Realização de eventos de transferência de conhecimentos.
67		Pagamento por Serviços Ambientais	Elaboração de projetos para remuneração dos ativos ambientais de propriedades, atividades e geração de energia, para cooperativas de diferentes portes e ramos.
68		Agricultura de Carbono Baixo	Elaboração de estudos diagnósticos dos atuais processos produtivos com simulação de benefícios da implantação de tecnologias e técnicas e agricultura de baixo. Elaboração de projetos de implantação dessas tecnologias,

Número	Área	Subárea	Descrição
			monitoramento do desempenho destes projetos e tecnologias adotadas pela cooperativa e cooperado. T
69		Modelos e Fontes de Energias Renováveis	Elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos de eficiência energética, fontes alternativas (energia solar, eólica, bioenergia, entre outras) e etiquetagem e selo de energia. Preparação da cooperativa para obter certificação de energia renovável.
70		Geração Distribuída de Energias Renováveis	Implantação de boas práticas para melhoria da eficiência/desempenho dos projetos de geração de energia na geração de energia e na gestão da operação de compartilhamento e aproveitamento desta energia nas unidades consumidoras nas cooperativas de energia distribuída. Capacitação nas boas práticas.
71		Aspectos Contábeis e Tributários do Modelo de Geração Distribuída	Orientação sobre os aspectos contábeis e tributários dos diferentes modelos de estrutura de cooperativas de geração distribuída de energia renovável (modelo em que os cooperados detêm os ativos da usina / modelo de aluguel usina e desconto na assinatura de energia)
72		Otimização de uso dos recursos hídricos – gestão de água	Consultoria tecnológica visando otimizar o uso do recurso de forma sustentável: Diagnóstico da cooperativa / propriedade: região hidrográfica, locais de captação; avaliação da eficiência hídrica; otimização do uso da água, análise de viabilidade técnica e econômica; potencialidade e restrições; recomendações de instrumentos, soluções e alternativas. Relatório contendo: resultados do diagnóstico; situação verificada na cooperativa / propriedade com informações sobre a situação de regularidade ambiental do empreendimento e indicações de providência para regularização. Elaboração, apresentação e entrega de projeto técnico (quando aplicável): projeto básico; memorial descritivo; memorial de cálculo; memorial operacional e manutenção; planta baixa hidráulica; planta isométrica hidráulica; planilha orçamentária e quantitativa dos materiais; Anotação de responsabilidade técnica – ART
73		Outorga do direito de uso da água	Consultoria tecnológica visando orientar e realizar as ações necessárias (estudos, balanço hídrico, projeto, requerimento de outorga, teste de vazão, entre outros) para a obtenção da outorga de direito de uso da água (superficial e subterrânea), promovendo a adoção de mecanismos regulatórios quanto aos aspectos legais relacionadas a outorga de direito de uso da água para diferentes finalidades.
74		Licenciamento Ambiental	Consultorias para auxiliar a cooperativa ou o cooperado no requerimento dos atos administrativos necessários para obtenção de Licença Ambiental, compreendendo a associação de documentos, possíveis estudos, projetos complementares, análise do empreendimento e da legislação para enquadramento (classificação), definição e

Número	Área	Subárea	Descrição
			elaboração de documentos exigidos pelo órgão ambiental responsável.
75		Gerenciamento de Resíduos Sólidos	Consultoria para auxiliar a cooperativa ou o cooperado no atendimento à legislação e redução do impacto ambiental de suas atividades, no que diz respeito aos resíduos sólidos, incluindo a elaboração do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS) (ou Plano Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil - PGRCC), consultoria na implementação e operacionalização do PGRS (ou Plano Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil - PGRCC).
76		Gerenciamento de Efluentes	Consultoria para auxiliar a cooperativa ou o cooperado no atendimento à legislação e redução do impacto ambiental de suas atividades, no que diz respeito à coleta, drenagem, tratamento e disposição final dos efluentes, visando minimizar os riscos envolvendo o meio ambiente, saúde e segurança, abrangendo os seguintes pontos, quando aplicáveis: Estruturação de uma Norma Interna de Gerenciamento de Efluentes. Análise dos efluentes líquidos, como por exemplo: análises microbiológicas, de metais, físico-químicas, de compostos orgânicos. Elaboração do projeto de instalação predial de águas pluviais. Elaboração do projeto com memorial de cálculo de fossa séptica. Elaboração do projeto do sistema de tratamento de efluentes. Orientação para automonitoramento dos efluentes.
77		Sistemas de produção e utilização de biofertilizantes	Consultoria para planejar as ações necessárias para a implantação de Sistemas de Produção e Utilização de Biofertilizantes, incluindo: Projeto Técnico. Plano de Produção de Biofertilizantes. Plano de Utilização de Biofertilizantes. Registro do produto e rótulo de acordo com as exigências do MAPA.
78		ESG	Elaboração da Matriz de Materialidade. Elaboração da Política de Sustentabilidade. Elaboração de Relatório de Sustentabilidade – GRI.
79	Inovação	Inovação Social	Estudos sobre inovação social e sua aplicação por cooperativas
80		Inovação Aberta	Inovação aberta. Conexão com startups. Criação de ecossistemas de inovação.
81		Design de experiências de aprendizagem	Design de experiências de aprendizagem. Facilitação de workshops e reuniões. Aprendizagem colaborativa. Metodologias ativas.
82		Inovação em processos	Uso de tecnologia. Métodos ágeis. Cultura da inovação. Pensamento ágil. Políticas públicas voltadas à inovação.
83		Inovação no Negócio	Utilização de novas tecnologias e ferramentas na prática no negócio da cooperativa.

Número	Área	Subárea	Descrição
84		Inovação e Sustentabilidade	Inovação aliada a práticas de sustentabilidade e benefícios para a cooperativa. Indicadores relacionados ao ESG.
85		Mapeamento Projeto de Dados	Elaborar junto às áreas da OCB principais demandas relacionadas à dados e realizar mapeamento de principais projetos, com as devidas prioridades e correlações de projetos que envolvam dados entre as áreas.
86		Validação de Modelos	Validação de modelos de análise de dados e estatísticos desenvolvidos internamente para subsidiar tomadas de decisões
87		Treinamento de dados transversalizados	Realização de treinamentos para todas as áreas do sistema OCB a fim de capacitar os profissionais às melhores práticas relacionadas à análise de dados e assim desenvolver uma cultura baseada em dados.
88		Estratégia de Inovação	Desenvolver planos de longo prazo que incentivem a cultura inovadora, definam metas claras de inovação e identifiquem oportunidades para o crescimento do negócio por meio de novos produtos, serviços ou mercados.
89		Transformação Digital	Apoiar a migração das cooperativas para um ambiente mais digital (e-commerce, presença digital e outros), incorporando tecnologias digitais em seus processos de negócio e cultura organizacional, aprimorando a eficiência e a competitividade.
90		Criação e Incubação de Negócios Digitais	Apoiar no desenvolvimento de ideias de negócios digitais, fornecendo orientação e suporte desde a concepção até a implementação
91		Gestão da Inovação	Avaliar e gerenciar o portfólio de projetos de inovação da empresa, priorizando os mais estratégicos, realocando recursos conforme necessário e garantindo uma alocação equilibrada entre inovações de curto, médio e longo prazo. Gerenciar projetos de inovação desde a concepção até a implementação, aplicando metodologias ágeis ou tradicionais, monitorando os marcos e o orçamento, e garantindo a entrega de resultados dentro do prazo.