

DISCIPLINAS E TÓPICOS – MBA EM AGRONEGÓCIOS

1. Derivativos Agropecuários

- Mercado a Termo;
- Mercado Futuro: ajuste diário e margem de garantia;
- Opções sobre futuros.

2. Política Agrícola Brasileira

- Ano Safra e Plano Agrícola e Pecuário;
- Prêmio para Escoamento de Produto (PEP);
- Contratos Privados de Opção de Venda e Prêmio de Risco de Opção Privada (PROP);
- Prêmio Equalizador Pago ao Produtor (PEPRO);
- Política de Regulamentação do Uso de Recursos Florestais.

3. Financiamento do Agronegócio

- Fontes Privadas de Provisão do Crédito Rural:
 - Cédula do Produto Rural – CPR (Física e Financeira);
 - Certificado de Depósito Agropecuário (CDA);
 - Warrant Agropecuário (WA);
 - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA);
 - Letras de Crédito do Agronegócio (LCA); e
 - Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA).

4. Seguro Rural

- Modalidades de Seguro Rural;
- Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR);
- Tipos de Seguro Agrícola: Seguro agrícola de custeio; Seguro agrícola de produtividade; Seguro de faturamento ou receita.



ESALQ

Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – Universidade de São Paulo
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA
Av. Pádua Dias, 11 | Piracicaba, SP | 13418-900
Contato para cursos de especialização e atualização
Tel.: (19) 2660-3343 | secretariambauspesalq@usp.br | www.mbauspesalq.com



5. Governança Corporativa e *Compliance*

- Patrimônio Social e Patrimônio dos Sócios: legítima de herdeiros; testamento; doação; e gravames;
- Holdings para Planejamento Sucessório;
- Conselho de Administração e Diretoria;
- Órgãos de Fiscalização e Controle.

6. Negociação

- Negociação Integrativa e Negociação Distributiva;
- Ferramentas para o Planejamento da Negociação: Zone of Possible Agreement (ZOPA); e Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA);
- Etapas do Planejamento;
- Estilos de Negociação.