
MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DO AGRONEGÓCIO

CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU* ESPECIALIZAÇÃO

COORDENAÇÃO ACADÊMICA
Roberto Mario Perosa Jr. – PHD

Matrículas até 20/05/2009
Início – 29/05/2009

 **FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS**

É uma instituição de direito privado, sem fins lucrativos, fundada em 20 de dezembro de 1944, com o objetivo de ser um centro voltado para o desenvolvimento intelectual do país, reunindo escolas de excelência e importantes centros de pesquisa e documentação focados na economia, na administração pública e privada e na história do país. A FGV possui instalações próprias nas cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro e no Distrito Federal. No Rio de Janeiro, está a sede da Fundação e estão localizados a Escola de Administração Pública e de Empresas – EBAPE, a Escola de Pós-Graduação em Economia – EPGE, a Escola de Direito do Rio de Janeiro – Direito Rio, o Instituto de Economia – IBRE, a FGV Projetos, e, o Instituto de Desenvolvimento Educacional – IDE, o Centro de Documentação de História Contemporânea do Brasil – CPDOC e a Editora FGV. Em São Paulo, estão localizados a Escola de Administração de Empresas de São Paulo – EAESP, a Escola de Economia de São Paulo – EESP, a Escola de Direito de São Paulo – EDESP, e, o GV Consult. No Distrito Federal, está localizada a Regional Brasília do IDE.

 **ESCOLA DE ECONOMIA DE SÃO PAULO**

A **Escola de Economia de São Paulo – EESP** credenciada pelo Ministério da Educação pela Portaria nº 707, de 15 de abril de 2003, para oferecer curso de graduação em economia, cursos de pósgraduação acadêmica e profissional, de educação continuada e de especialização, em economia, é um centro de excelência na geração e transmissão do saber econômico, criado pela FGV, preocupa-se em desenvolver um ambiente de aprendizagem e de debate público que contribua para a evolução econômica e social do País.

A **Escola de Economia de São Paulo – EESP** buscou desenvolver um modelo inovador de educação, em que as aulas constituem uma das etapas do processo educacional mais amplo, cujo objetivo é o desenvolvimento pessoal com a incorporação do conhecimento e particularmente a capacidade de utilizar esse conhecimento.

 **SOBRE O MBA**

O mundo moderno tem sido marcado por profundas transformações, tanto em nível nacional como internacional. As mudanças ocorrem devido a forças de natureza política, econômica, tecnológica e social, que imprimem um novo ritmo e um novo padrão à nossa civilização. Tais transformações ocorrem num momento histórico especial, caracterizado pela fragilidade dos valores e princípios que até então nos orientaram, mas que se mostram inadequados às demandas do futuro.

As grandes questões emergentes que permeiam o cenário organizacional exigem a adoção de uma nova visão estratégica e gerencial dos negócios, que nos garanta vantagem competitiva. Agilidade nas decisões, liderança empreendedora, flexibilidade e maleabilidade para enfrentar a incerteza, criatividade, capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal e grupal e construção de parcerias sólidas, entre outras, são algumas das habilidades requeridas ao gestor contemporâneo, que podem ser desenvolvidas e aprimoradas.

Nesse contexto, certamente, o conhecimento e a informação serão fatores-chave de sucesso. Entretanto, só terão valor, se usados para tornar o ser humano mais feliz, ampliando suas percepções e contribuindo para o desenvolvimento de uma nova consciência, capaz de gerar mudanças significativas na construção de um mundo melhor.

 **APRESENTAÇÃO**

No presente e no futuro próximo, com a integração continental e a liberação dos mercados agrícolas, é imprescindível a gestão estratégica para transformar ameaças em oportunidades. As maiores ameaças estão com as empresas que não estão posicionadas estrategicamente. Isso significa que cada vez menos serão obtidos resultados empresariais apenas com solo, clima, relevo, tecnologia e produtividade e cada vez mais com posicionamento estratégico, principalmente mercadológico. Praticamente em todos os casos, a eficácia operacional das empresas agroindustriais brasileiras não tem sido suficiente para conquistar e manter mercados, sendo necessária a implementação de uma estratégia adequada de inserção no mercado. Os choques competitivos externos, criados pelos movimentos cíclicos do mercado global, serão seguramente enfrentados com melhores resultados se a empresa do agronegócio se encontrar bem posicionada nesse mesmo mercado.

 **OBJETIVOS**

Capacitar o participante do curso para o uso de ferramentas empresariais modernas de planejamento, organização, direção e avaliação aplicadas ao agronegócio, contribuindo para a formação de um profissional multidisciplinar capaz de integrar equipes de alto desempenho; identificar ameaças ao posicionamento mercadológico da empresa; elaborar planos de marketing; estruturar e gerir uma unidade de inteligência de negócios; desenhar modelos de investimentos adequados ao mercado; e elaborar documentos de gestão ou para captação de recursos por intermédio de Planos de Negócio.

 **PUBLICO ALVO**

Profissionais que ocupam ou virão a ocupar cargos de administração do agronegócio e prestadores de serviços para este setor.

 **METODOLOGIA**

Exposição dialogada dará suporte aos debates, estudos de caso, vivências, jogos e exercícios. O Trabalho de Conclusão de Curso – TCC será individual e orientado de modo a ter foco na utilização prática da atividade profissional dos participantes. A orientação será realizada em pelo menos 1 encontro com o orientador, quando os alunos apresentarão um pré-projeto do trabalho. Os alunos terão 90 dias após a última aula do curso para entregar seu TCC.

 **CERTIFICAÇÃO:**

- Os cursos de Pós-Graduação MBA, Nível Especialização, da Fundação Getúlio Vargas atendem às determinações da Resolução do CNE/CES nº 1 de 03/04/2001, do Conselho Nacional de Educação e da Câmara de Educação Superior.
- Será outorgado pela Fundação Getúlio Vargas o certificado de “**Curso de Pós-Graduação Lato Sensu MBA em Gestão Estratégica do Agronegócio, Nível Especialização**” aos participantes que atenderem todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso do módulo nacional.

 **LOCAL E HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:**

Trecsson Business – Treinamento, Consultoria e Serviços Ltda
Rua Luiz Gama, 149 - 2º Andar - Zona 04 – Maringá/PR
Fone: (44) 3029-1162

 **CALENDÁRIO:**

- **Inscrições:** Em andamento
- **Início do Curso:** Abril / 2009
- **Duração do Curso:** 18 meses

As aulas do curso serão ministradas mensalmente nos seguintes horários*:

Sexta-feira: 19h às 23h20


Sábado: 08h00 às 12h20 e 13h20 às 17h40

Domingo: 08h00 às 12h20

Provas: 1ª Opção: Sexta-feira: 15h10 às 18h30 (as provas são realizadas antes do início do módulo subsequente).

2ª Opção: Quinta-feira das 19h às 22h20 (posterior à data da 1ª opção).

[*Os horários e datas poderão ser alterados para adequação acadêmica ou operacional](#)



ESTRUTURA CURRICULAR

O Curso é composto por 18 disciplinas e sua carga horária totaliza 432 horas/aula de cinquenta minutos, distribuídas em aproximadamente 18 meses. Está previsto também, ao menos 1 encontro para a orientação do Trabalho de Conclusão do Curso: TCC.



DISCIPLINAS HORS/AULA

Análise do Desempenho Financeiro das Empresas	24
Avaliação e Elaboração de Projetos Agroindustriais	24
Cenários Macroeconômicos para Decisão de Investimentos	24
Comercialização: Mercados e Contratos	24
Conceitos e Ferramentas para Análise de Preços Agrícolas	24
Direito Tributário, Ambiental e Trabalhista	24
Financiamento do Agronegócio	24
Fundamentos de Matemática Financeira	24
Gestão de Custos no Agronegócio	24
Gestão de Equipes de Alto Desempenho	24
Gestão de Riscos no Agronegócio	24
Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro	24
Logística Empresarial no Agronegócio	24
Marketing e Gestão de Vendas	24
Metodologia de Elaboração de Plano de Negócios	24
Metodologia de Pesquisa	24
Posicionamento Estratégico e Cadeias Produtivas do Agronegócio	24
Temas Atuais no Agronegócio	24

Carga Horária Total (horas/aula) 432



EMENTAS DAS DISCIPLINAS

1. Análise do Desempenho Financeiro das Empresas

Fundamentos do desempenho - a gestão pelo valor. Fluxos financeiros na empresa. Apuração de resultados - lucros e geração de caixa. Análise de desempenho - principais indicadores. Custeio variável estratégico e avaliação econômica da empresa. Estudos de caso: nivelamento de empresas; formação da cadeia agregada de valor; aproveitamento de co-produtos e sub-produtos.

2. Avaliação e Elaboração de Projetos Agroindustriais

Análise financeira e econômica de projetos agroindustriais. Revisão de conceitos de matemática financeira. Critérios de investimento. Avaliação de alternativas de investimento. Análise de sensibilidade (incerteza e risco). Introdução à project finance. Fontes de financiamento. Estudos de casos.

3. Cenários Macroeconômicos para Decisão de Investimentos

Política monetária, cambial e fiscal. Estudo dos fatores que determinam a competitividade das economias. Estudos dos cenários econômicos nacionais e globais. Cenários macroeconômicos e decisões de investimento. Fundamentos econômicos do comércio internacional. Instrumentos de política. Blocos econômicos e acordos internacionais.

4. Comercialização: Mercados e Contratos

Conceitos gerais de mercado. Determinantes micro e macroeconômicos dos preços. Margens de comercialização. Estrutura de mercado. Fundamentos da Teoria dos Contratos. Análise de estudos de caso de contratos no processo de comercialização em diversos setores do agronegócio.

5. Conceitos e Ferramentas para Análise de Preços Agrícolas

Formação de preço em mercados competitivos e em mercados concentrados. Características de oferta e de demanda. A dimensão espacial dos preços agrícolas. A dimensão temporal dos preços agrícolas. A dimensão vertical dos preços. Risco de preço. A formação dos preços no mercado internacional.

6. Direito Tributário, Ambiental e Trabalhista

As formas de organização societária. Imposto de Renda na atividade rural – Pessoa Física: rendimentos; contratos agrários; receitas/custos e despesas; apuração do resultado. Imposto de Renda na atividade rural – Pessoa Jurídica: lucro real, presumido e arbitrado. Contribuição Social: PIS/PASEP e COFINS. Imposto sobre a propriedade rural (ITR). Contribuição sindical rural. Contribuição previdenciária rural. Análise contábil versus análise fiscal de uma empresa agropecuária. Estudos de caso. A legislação ambiental e trabalhista.

7. Financiamento do Agronegócio

O sistema financeiro nacional e os mecanismos de financiamento da Agricultura. Negociação dos papéis agrícolas no mercado primário e mecanismos de negociação no mercado secundário. Financiamento de exportações de produtos agroindustriais e lançamento de títulos agrícolas no mercado internacional. Utilização de poupança rural, depósitos à vista direcionados e incentivos fiscais do FISET – FCO – FINAM e FINOR. Linhas de financiamento do BNDES para o agronegócio.

8. Fundamentos de Matemática Financeira

Conceito de valor do dinheiro no tempo. Regimes de capitalização. Planos de financiamento e de formação de poupança. Métodos de avaliação de projetos de investimento: payback e payback descontado. Valor presente líquido (VPL). Taxa interna de retorno (TIR). Cálculo de custo/benefício em projetos. Prática com calculadoras financeiras e com planilhas eletrônicas.

9. Gestão de Custos no Agronegócio

Conceitos de Custos: fixos e variáveis, diretos e indiretos. Custeio das operações típicas do Setor: Custeio Agrícola, Custeio Industrial, Armazenagem, Comercialização. Análise das relações entre Custo – Volume – Lucro: Ponto de Equilíbrio, Margem de Contribuição, Margem de Segurança, Grau de Alavancagem Operacional.

10. Gestão de Equipes de Alto Desempenho

Comunicação estratégica. Liderança. Motivação e criatividade. Organização, composição, tamanho e qualidade de equipes. Expandindo o conceito de equipe. Treinamento e desenvolvimento de equipes. Distribuindo responsabilidades e avaliando performance. Lidando com incerteza, mudança e estresse. Administração de conflitos.

11. Gestão de Riscos no Agronegócio

Modelos gerais de mensuração de risco e retorno. Métodos de administração de risco no agronegócio. Contratos a termo. Contratos futuros e opções agrícolas. Hedging. Contratos de fornecimento de longo prazo entre empresas.

12. Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro

Tendências mundiais da produção e consumo. Globalização e formação de blocos econômicos. Negociações internacionais. Perfil do negociador. O papel da OMC. As estratégias governamentais e integração com o setor produtivo no Brasil.

13. Logística Empresarial no Agronegócio

Conceitos gerais de logística. Modalidades de transporte. Intermodalismo. Corredores. Sistemas de armazenagem nacional. Sistemas de informação e tecnologias de apoio para decisões logísticas. Modelos matemáticos de otimização. Sistemas informatizados de gestão empresarial (ERP). Descrição e análise de processos de negócios. Arquitetura de sistemas de informações integrados. Sistemas informatizados de suprimento de cadeias de produção (SCM).

14. Marketing e Gestão de Vendas

Planejamento estratégico de marketing. Mix de marketing (4Ps). Marketing de relacionamento. Intersecção de Planos de Marketing com Planos de Vendas. Planejamento de vendas. Canais de distribuição. Vendas de Transação X Vendas de Relação. Organização de marketing e de vendas. Gerenciamento de vendas. Excelência em vendas. Hard sell versus soft sell. Passos da venda. Neurolinguistic selling approach. Segmentação de canais, clientes e vendedores. Poder e estilos de liderança em vendas.

15. Metodologia de Elaboração de Plano de Negócios

Revisão geral dos conceitos de planejamento estratégico, com foco nos objetivos do curso. Apresentação e discussão, em sala, dos elementos componentes de um plano de negócios e revisão dos conceitos de planejamento estratégico. Revisão dos conceitos de análise de investimentos aplicados ao plano de negócios. Aplicações dos elementos componentes de um plano de negócios.

16. Metodologia de Pesquisa

A pesquisa científica e sua aplicabilidade na empresa. A ética na pesquisa. Métodos e técnicas de pesquisa. Identificação e uso das fontes de informação. Planejamento do trabalho de conclusão do curso (TCC). Apresentação de trabalhos científicos. Elaboração de projetos de pesquisa.

17. Posicionamento Estratégico e Cadeias Produtivas do Agronegócio

Estratégias do Posicionamento. Opções na eficácia operacional e no mercado para aumentar a competitividade. Consórcios e condomínios rurais. Conglomerados competitivos e clusters. Ferramentas empresariais modernas. A sustentabilidade da cadeia produtiva. Harmonização entre os elos da cadeia: preço pela qualidade e custo de produção na matéria prima. Efeito das políticas públicas sobre a competitividade das agroindústrias brasileiras. Capital internacional, aquisições e joint-ventures.

18. Temas Atuais no Agronegócio

O câmbio e o agronegócio. Novas oportunidades de negócio. Perspectivas da agroenergia. A realidade atual de mercados e preços no agronegócio. Outros temas atuais de relevância para o agronegócio.



CORPO DOCENTE

O quadro de professores que atendem ao **Programa FGV Management** é composto exclusivamente por profissionais que cumprem os requisitos de sólida formação acadêmica, experiência profissional contínua e atual experiência em atividades de ensino e docência, que os habilitam a ministrar cursos de conteúdo teórico avançado, de maneira clara e didática, com uma abordagem eminentemente aplicada e atual.

PROFESSOR	TÍTULO	DISCIPLINA
Arthur Ridolfo Neto	Doutor	Análise do Desempenho Financeiro das Empresas
César Nazareno Caselani	Doutor	Avaliação e Elaboração de Projetos Agroindustriais
Márcio Holland de Brito	Doutor	Cenários Macroeconômicos para Decisão de Investimentos
Fabiana Salgueiro Perobelli	Doutor	Comercialização: Mercados e Contratos
Danilo Rolim Dias de Aguiar	Doutor	Conceitos e Ferramentas para Análise de Preços Agrícolas
Roberto Franca de Vasconcelos	Doutor	Direito Tributário, Ambiental e Trabalhista
Ademiro Vian	Especialista	Financiamento do Agronegócio
Ricardo Ratner Rochman	Doutor	Fundamentos de Matemática Financeira
Marcos Vinicius Fittipaldi	Doutor	Gestão de Custos no Agronegócio
Maria Teresa Correia Coutinho	Doutor	Gestão de Equipes de Alto Desempenho
Félix Schouchana	Mestre	Gestão de Riscos no Agronegócio
Elisio Contini	Mestre	Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro
Augusto Hauber Gameiro	Doutor	Logística Empresarial no Agronegócio
Sidney Frattini	Mestre	Marketing e Gestão de Vendas
Luiz Antonio Pinazza	Mestre	Metodologia de Elaboração de Plano de Negócios
Ana Ligia Nunes Finamor	Doutor	Metodologia de Pesquisa
Mauro de Rezende Lopes	Doutor	Posicionamento Estratégico e Cadeias Produtivas do Agronegócio
Ricardo de Assis Perina	Mestre	Temas Atuais no Agronegócio



REGULAMENTO ACADÊMICO:

1. Frequência e Avaliação:

- O aluno deverá cursar com assiduidade e ser aprovado, obrigatoriamente, em todas as disciplinas do curso, para ter direito à certificação.
- A assiduidade do aluno será registrada pelo professor no formulário de controle de frequência e notas, ao início das aulas de cada disciplina.
- Estará reprovado por faltas, em determinada disciplina, o aluno que não obtiver, pelo menos, 75% (setenta e cinco por cento) de frequência nas aulas ministradas.

- d) Os procedimentos de avaliação a serem adotados pelos professores deverão ser definidos em função dos objetivos e da metodologia didática utilizada, de acordo com a especificidade dos conteúdos de cada disciplina. A avaliação de aprendizagem será expressa em notas.
- e) Para ser aprovado, em determinada disciplina, o aluno deverá obter, pelo menos, nota 7 nas avaliações efetuadas pelo professor.

2. Certificação:

- a) Ao término do curso, a FGV expedirá os certificados dos alunos que a eles têm direito obedecendo o prazo constante no Regulamento FGV *Management*.
- b) Terá direito a certificação o aluno que obtiver média e frequência, dentro dos parâmetros definidos neste regulamento, em todas as disciplinas que integram o curso.


VALOR DO INVESTIMENTO:

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DO AGRONEGÓCIO			
MBA Pós-Graduação <i>Latu Sensu</i>			
Realização: TRECSON BUSINESS – Maringá/PR			
Tempo de Duração: 18 meses			
Previsão de Início: Abril / 2009			
Carga Horária Total: 432 horas			
Preços Unitários / Total por Aluno / Formas de Pagamento			
Parcela	Valor	Montante	Investimento
1	15.500,00	15.500,00	A Vista
2	7.750,00	15.500,00	1+1
3	5.166,67	15.500,00	1+2
4	3.875,00	15.500,00	1+3
5	3.100,00	15.500,00	1+4
6	2.583,33	15.500,00	1+5 (*)
7	2.349,12	16.443,84	1+6
8	2.070,55	16.564,42	1+7
9	1.853,95	16.685,57	1+8
10	1.680,73	16.807,30	1+9
11	1.539,05	16.929,60	1+10
12	1.421,04	17.052,48	1+11
13	1.321,23	17.175,93	1+12 (**)
14	1.235,71	17.299,96	1+13
15	1.161,64	17.424,56	1+14
16	1.096,86	17.549,74	1+15
17	1.039,73	17.675,49	1+16
18	988,99	17.801,81	1+17
19	943,62	17.928,71	1+18
20	902,81	18.056,18	1+19
21	865,92	18.184,22	1+20
22	832,40	18.312,83	1+21
23	801,83	18.442,01	1+22
24	773,82	18.571,77	1+23
25	748,08	18.702,09	1+24
26	724,35	18.832,98	1+25
27	702,39	18.964,44	1+26
28	682,02	19.096,47	1+27
29	663,07	19.229,06	1+28
30	645,41	19.362,22	1+29

Parcelamento pela FGV em até 30 parcelas.

(*) Promoção: preço à vista em até 06 parcelas sem juros, com pagamento em cheque até 10º dia do mês.

(**) Atualização através do IGPM – após a 12ª parcela.

Tabela sujeita a alteração sem aviso prévio.

Número mínimo para formação de turma – 35 alunos.


INSCRIÇÕES E MATRÍCULAS:
Requisitos:

- ✓ Ficha de Inscrição preenchida, acompanhada de 2 fotos 3×4;
- ✓ 1 Cópia autenticada do Diploma de conclusão de curso superior;
- ✓ 1 cópia autenticada do Histórico escolar do 3º grau;
- ✓ 1 cópia autenticada da cédula de identidade e CPF;
- ✓ 1 via do Curriculum Vitae (resumido);

Valor da matrícula – R\$ 235,00

- ✓ **O Pagamento da taxa de inscrição pode ser realizado via depósito:
Banco: Caixa Econômica Federal - Agência 0395 – Conta Corrente 4080-4
Trecsson Business**

FICHA DE MATRÍCULA			
Curso:			
Nome:		Data Nasc:	Sexo:
Estado Civil	CPF:	RG:	Órgão Emissor:
Escolaridade:	Ano de Conclusão:	Curso:	
Instituição:		Nacionalidade:	Naturalidade:
Filiação – Pai:		Filiação – Mãe:	
End. Residencial:		Nº:	Bairro:
Cidade:	UF:	CEP:	
Telefone:		E-mail Pessoal:	
Celular:		Autoriza Divulgação de Dados?	
Local de Trabalho:		Cargo:	
Faixa Salarial:	Tempo de Serviço:	Número de Empregados:	
End. Comercial:	Nº:	Bairro:	
Cidade:	UF:	CEP:	
Telefone (s):	Home Page:	E-mail Comercial:	
Matrícula:		Modalidade de Pagamento:	

Termo de Responsabilidade: Declaro que a documentação apresentada e as informações prestadas acima são expressão da verdade e comprometo-me a atualizar junto a Secretaria Acadêmica, qualquer alteração das informações registradas.



Assinatura do Aluno

Favor enviar estes dados (anexados) para o e-mail: comercial@trecsson.com.br