

REGULAMENTO

igc Challenge 2026

Competição de M&A para estudantes de graduação

O DESAFIO



Você e

seu time assumirão o papel de sell side advisor da Companhia. A equipe da igc atuará como os acionistas da Companhia e potenciais investidores.

- Além deste regulamento, as fases do desafio e os materiais de apoio estarão disponíveis após a Aula Magna.
- As quatro etapas principais são: **(i)** Aula Magna, **(ii)** Vídeo Teaser, **(iii)** Tese de Investimentos & Valuation, **(iv)** Negociação presencial.

PRÉ-REQUISITOS

- Times de 2 a 3 integrantes — não necessariamente do mesmo curso, ano ou faculdade; grupos com menos de dois ou mais de três membros serão desclassificados;
- Não é permitida a mudança de integrantes durante o desafio;
- Cursos de pós-graduação, mestrado ou doutorado não são elegíveis;
- Todo o grupo deve estar matriculado em curso superior ativo; grupos com membro não matriculado serão desclassificados;
- Participantes realizando estágio e matriculados em graduação são elegíveis;
- **Inglês fluente é obrigatório** — parte do desafio será conduzida em inglês;
- A etapa final (Negociação) será presencial no escritório da igc partners — São Paulo, Av. Brigadeiro Faria Lima, 2277, 6º andar.

Elegibilidade para estágio:

Estudantes elegíveis poderão ser convidados para estagiar na igc.

Estudantes inelegíveis para estágio regular poderão ser selecionados para o **Summer Job 2027**.

INSCRIÇÕES

- **Período de inscrições: 22/06/26 a 19/07/26;**
- Cada membro do grupo deverá realizar sua inscrição individualmente pelo link disponibilizado;
- No momento da inscrição, o grupo deverá nomear um dos membros como **Líder*** e escolher um nome para o grupo (curto, sem caracteres especiais);
- Após a inscrição, cada membro receberá confirmação por e-mail e acesso à plataforma para acompanhar as etapas e submeter os materiais;
- Todos os materiais deverão ser postados pelo Líder do grupo.

***Líder:** Membro nomeado como ponto focal do grupo para envios e comunicações com a equipe igc Challenge. O Líder não possui vantagem ou desvantagem competitiva em relação aos demais.

ESTRUTURA DA COMPETIÇÃO

- Os participantes assumirão o papel de financial advisor da Companhia (sell side);
- A equipe igc Challenge atuará como os acionistas da Companhia e potenciais compradores;
- **A Companhia é fictícia** — todos os grupos trabalham com as mesmas informações. Não é permitido apresentar outra companhia;
- O desafio é composto pela Aula Magna (abertura) + 3 etapas obrigatórias e eliminatórias. Apenas a etapa final é presencial;
- Todos os grupos serão notificados sobre aprovação ou não para a etapa seguinte.

ETAPAS DO DESAFIO

Abertura — Aula Magna

- **Data: 30/07/2026 às 18h – Online (Zoom);**
- Todos os grupos aprovados na triagem inicial participarão da Aula Magna — abertura oficial do igc Challenge 2026.
- O pacote de informações da Companhia será enviado por e-mail no início do dia 31/07/2026;
- O link será disponibilizado por e-mail até o dia 29/07/2026.

Etapa 1 — Vídeo Teaser

- **Prazo de entrega: 12/08/2026 até 23h59 (via Gupy, pelo Líder);**
- **Resultados: divulgação em 19/08/2026;**
- Etapa não presencial, obrigatória e eliminatória.
- **Contexto:** os participantes assumem que estão no início de um Roadshow de M&A, antes da assinatura de NDA — portanto, o material **não deve identificar o nome da Companhia.**
- Vídeo de até **2 minutos** com o pitch da Companhia, obrigatoriamente **em inglês**. Permitido apenas 1 envio (sem repostagem).
- Todos os integrantes devem aparecer no vídeo (voz e imagem).

Critérios eliminatórios:

- Vídeo enviado fora do prazo ou em desacordo com as instruções;
- Vídeos apenas com slides, sem narração ou presença em imagem dos integrantes;
- Ausência de qualquer membro do grupo no vídeo.

Etapa 2 — Tese de Investimento & Valuation

- **Prazo de entrega: 16/09/2026 até 23h59 (via Gupy + email para o modelo financeiro, pelo Líder);**
- **Resultados: divulgação em 25/09/2026;**
- Etapa não presencial, obrigatória e eliminatória;
- Vídeo de até **6 minutos** apresentando a Tese de Investimento e o Valuation da Companhia;
- Além do vídeo, o Líder deverá enviar por e-mail o arquivo do Modelo Financeiro (Projeções & Valuation);
- Sessão de mentoria: os grupos aprovados receberão e-mail de confirmação de agenda;
- Todos os integrantes devem aparecer no vídeo (voz e imagem).

Critérios eliminatórios:

- Vídeo enviado fora do prazo ou em desacordo com as instruções;
- Vídeos apenas com slides, sem narração ou presença em imagem;
- Ausência de qualquer membro do grupo;
- Vídeo com duração superior a 6 minutos.

Etapa 3 — Negociação (Etapa Final Presencial)

- **Datas: 13, 14 e 15/10/2026 – igc Partners, São Paulo;**
- Etapa presencial, obrigatória e eliminatória;
- A equipe igc Challenge comunicará por e-mail a data e horário específicos para cada grupo;
- Cada grupo terá até **50 minutos** para negociar com representantes de fundos de private equity e strategic buyers (papel desempenhado por membros da igc partners);
- Cada grupo finalista receberá uma ou mais propostas de investimento para analisar e negociar.

CRITÉRIO DE VITÓRIA & PREMIAÇÃO

CRITÉRIO DE VITÓRIA

Vence o grupo que concluir a negociação com o maior Valuation e no menor tempo.

PREMIAÇÃO

R\$ 15.000,00 para o grupo vencedor.

Anúncio presencial em 20/10/2026.

PRÓXIMOS PASSOS — PROCESSO SELETIVO

- Os cinco melhores finalistas serão convidados para almoço com o CEO e fundador da igc, Dimitri Abudi;
- O processo seletivo para estágio regular e Summer Job não se restringe ao grupo vencedor — todos os finalistas podem ser avaliados;
- Entrevistas presenciais ocorrerão ao longo do mês de outubro; propostas ao final do mês, com início do estágio previsto para janeiro de 2027;
- Número de vagas a definir — as propostas serão feitas ao final de outubro.

Atenção: Datas e horários informados neste documento estão sujeitos a alterações.

Dúvidas: rh@igcp.com.br