

TERMO DE ABERTURA EDUCACIONAL (TAED)

**Programa de Trainees
Trilha Educacional (Setembro/2025)**

TERMO DE ABERTURA EDUCACIONAL	1
Programa de Trainees – Trilha Educacional (Setembro/2025)	1
1. Contexto e Objetivo do Programa	3
2. Macrosetores do Ciclo	3
2.1 Sucroenergético	3
2.2 Defensivos Agrícolas	3
2.3 Fertilizantes	3
3. Metodologia e Artefatos	4
4. Cronograma de Setembro e Entregáveis	4
4.1 Entregável 1: Benchmarking & Tese da Empresa (12/09/2025)	4
4.1.1 Itens obrigatórios (Relatório, 4–6 páginas):	4
4.1.2 Apresentação executiva (6–10 slides):	4
4.1.3 Critérios de avaliação:	4
4.2 Entregável 2: Ticket Médio do Produto & Drivers (19/09/2025)	5
4.2.1 Itens obrigatórios (Relatório, 5–8 páginas):	5
4.2.2 Apresentação executiva (5–10 slides):	5
4.2.3 Critérios de avaliação:	5
4.3 Entregável 3: Valuation da Empresa (26/09/2025)	5
4.3.1 Itens obrigatórios (Relatório, 8–12 páginas):	5
4.3.2 Apresentação executiva (8–12 slides):	6
4.3.3 Critérios de avaliação:	6
5. Rubrica Geral de Avaliação	6
6. Diretrizes de Dados, Ética e Conformidade	6
7. Interações e Feedback	6
8. Templates e Checklists (sugestões)	6
8.1 Benchmarking (12/09)	6
8.2 Ticket Médio (19/09)	7
8.3 Valuation (26/09)	7
9. Papéis e Responsabilidades	7
Anexo A – Observações por Macrosetor (Sugestões de recorte)	8

1. Contexto e Objetivo do Programa

Este documento define a estrutura acadêmica e os entregáveis do programa educacional de trainees no eixo educacional da Liga Agrotech para setembro de 2025. **O ciclo terá foco em três macrosetores do agronegócio e prioriza o desenvolvimento de: (i) pensamento estruturado, (ii) modelagem financeira e (iii) comunicação executiva.**

Cada grupo trabalhará um (1) macrosetor e escolherá uma empresa desse setor para elaborar análises e apresentações.

2. Macrosetores do Ciclo

Racional da escolha: setores com alta relevância econômica, ampla disponibilidade de dados públicos e forte diversidade de drivers de precificação/valor.

2.1 Sucroenergético

- **Escopo:** cana-de-açúcar, etanol (anidro/hidratado), bioeletricidade, açúcar.
- **Drivers de preço/valor:** preço do açúcar e do etanol, mix de produção, produtividade agrícola (ATR/TCH), custo de cana, cogeração, câmbio, políticas de combustíveis, logística.
- **Indicadores:** ATR médio, custo por tonelada/cana, margem por produto, geração MWh, market share, CAPEX de moagem.
- **Exemplos de players (não exaustivo):** Atvos, Raízen, São Martinho, Cofco, BP Bunge.

2.2 Defensivos Agrícolas

- **Escopo:** herbicidas, fungicidas, inseticidas, biológicos.
- **Drivers de preço/valor:** P&D e patentes, regulação e registro, ciclo de safra, portfólio e eficácia, concorrência internacional, câmbio, canais de distribuição.
- **Indicadores:** participação por cultura, margem por linha, intensidade de P&D, ticket médio por hectare, giro de estoque, share por canal.
- **Exemplos de players:** Bayer, Syngenta, BASF, Corteva, UPL.

2.3 Fertilizantes

- **Escopo:** NPK, micronutrientes, organominerais, biostimulantes.
- **Drivers de preço/valor:** custo de matérias-primas (N, P, K), dependência de importação, câmbio, frete e logística, política comercial, formulações e agronomia local.
- **Indicadores:** custo CIF/FOB, margem por blend/formulação, participação por cultura/região, elasticidade preço vs. adoção, capital de giro.

- **Exemplos de players:** Yara, Mosaic, Verde Agritech, Heringer (reperf.), EuroChem, Nutrien.

***Observação:** Os exemplos de empresas são meramente ilustrativos e não configuram parceria formal. Cada grupo definirá a empresa estudada do seu macrosetor na primeira entrega (12/09).*

3. Metodologia e Artefatos

Os artefatos evoluem do entendimento setorial para a precificação de produto e culminam no valuation da empresa estudada.

1. **Benchmarking e Tese de Escolha da Empresa** (setorial → empresa)
2. **Ticket Médio do Produto** (microeconomia de preço → drivers)
3. **Valuation da Empresa** (finanças corporativas → cenários e sensibilidades)

Cada artefato inclui relatório técnico e apresentação executiva.

4. Cronograma de Setembro e Entregáveis

4.1 Entregável 1: Benchmarking & Tese da Empresa (12/09/2025)

Objetivo: situar-se no macrosetor e justificar a escolha da empresa que será estudada nas etapas seguintes.

4.1.1 Itens obrigatórios (Relatório, 4–6 páginas):

1. Seleção do macrosetor (um por grupo) e empresa estudada ("Empresa X").
2. Benchmarking (≥ 3 concorrentes): escopo, portfólio, posicionamento, distribuição, principais KPIs comparáveis.
3. Matriz de posicionamento (ex.: preço vs. diferenciação; portfólio vs. capilaridade).
4. Tese de escolha: por que a empresa escolhida é a mais adequada ao estudo (dados + lógica).
5. Fontes: listar links e bases consultadas.

4.1.2 Apresentação executiva (6–10 slides):

1. Macrosetor e contexto
2. Empresa escolhida
3. Benchmarking e KPIs
4. Matriz de posicionamento
5. Tese de escolha + próximos passos

4.1.3 Critérios de avaliação:

- Qualidade das fontes

- Profundidade do benchmarking
- Clareza da tese

4.2 Entregável 2: Ticket Médio do Produto & Drivers (19/09/2025)

Objetivo: estimar o ticket médio de um produto/linha relevante da empresa escolhida e explicar por que ele assume tal valor, via mapa de drivers.

4.2.1 Itens obrigatórios (Relatório, 5–8 páginas):

1. Definição do produto/linha analisado (critérios e relevância).
2. Mapa de variáveis de precificação (custos diretos/indiretos, canais, competição, regulação, logística, câmbio, fatores sazonais).
3. Metodologia de cálculo do ticket médio (fórmula, amostra, horizonte temporal).
4. Cenários (otimista/base/pessimista) com justificativas.
5. Análise crítica: principais drivers, limitações de dados, implicações estratégicas.
6. Fontes citadas.

4.2.2 Apresentação executiva (5–10 slides):

1. Produto/linha e relevância
2. Drivers-chave
3. Ticket médio (gráfico/tabela)
4. Cenários e impactos
5. Insights/recomendações para discussão

4.2.3 Critérios de avaliação:

- Solidez metodológica
- Coerência das premissas
- Comunicação executiva

4.3 Entregável 3: Valuation da Empresa (26/09/2025)

Objetivo: estimar o valor da empresa estudada comparando ao menos duas metodologias (recomendado: DCF e múltiplos), incluindo cenários e sensibilidades.

4.3.1 Itens obrigatórios (Relatório, 8–12 páginas):

1. Metodologias escolhidas e por que fazem sentido para o setor.
2. Premissas: crescimento, margens, CAPEX, capital de giro, WACC/taxa de desconto, terminal value.
3. Modelagem: resultados por metodologia, reconciliação e faixa de valor.
4. Cenários (otimista/base/pessimista) e sensibilidades (ex.: câmbio, preço de commodity, volume).

5. Conclusões: drivers de valor, riscos, próximos passos.
6. Fontes citadas.

4.3.2 Apresentação executiva (8–12 slides):

1. Recapitulação do case
2. Metodologias e racional
3. Premissas e drivers
4. Resultados por abordagem
5. Cenários
6. Faixa de valor & implicações
7. Recomendações

4.3.3 Critérios de avaliação:

- Consistência financeira
- Comparação crítica de métodos
- Clareza e impacto

5. Rubrica Geral de Avaliação

1. **Pesquisa e fontes:** variedade, confiabilidade, citação correta.
2. **Estrutura e lógica:** clareza do raciocínio, mapas/matrizes, coerência entre etapas.
3. **Modelagem financeira:** escolhas metodológicas, premissas fundamentadas, cenários e testes de sensibilidade.
4. **Comunicação executiva:** síntese, storytelling, qualidade visual.
5. **Ética e conformidade:** uso de dados públicos, respeito a confidencialidade, transparência de limitações.

6. Diretrizes de Dados, Ética e Conformidade

1. Utilizar apenas informações públicas.
2. Citar todas as fontes (link e data de acesso).
3. Não incluir dados sensíveis/confidenciais.
4. Indicar limitações e possíveis vieses de dados.
5. Em caso de dúvida, sinalizar no relatório e adotar estimativas conservadoras.

7. Interações e Feedback

1. Em cada data de entrega haverá apresentações com feedback técnico-executivo.
2. Tempo estimado por grupo: 10 min apresentação + 8 min Q&A.
3. Feedback sintetizado em até 3 recomendações acionáveis por banca.

8. Templates e Checklists (sugestões)

8.1 Benchmarking (12/09)

- Tabela comparativa (empresas × KPIs).

- Matriz de posicionamento (2 eixos definidos pelo grupo).
- 1 slide de tese de escolha (bullets + dado-chave).
- **Checklist:** ≥3 concorrentes; ≥5 KPIs comparáveis; fontes listadas.

8.2 Ticket Médio (19/09)

- Mapa de variáveis (tabela/figura) → drivers → impacto esperado.
- Fórmula do ticket médio e amostra usada.
- Cenários com premissas explícitas.
- **Checklist:** definição de produto; base temporal; 3 cenários; limitações.

8.3 Valuation (26/09)

- Sumário executivo (faixa de valor).
- Quadro de premissas (g, WACC, margens, CAPEX).
- Comparação de métodos (DCF × múltiplos).
- Tornado chart ou tabela de sensibilidades (opcional).
- **Checklist:** ≥2 metodologias; cenários; fontes; reconciliação de resultados.

9. Papéis e Responsabilidades

1. **Coordenação Acadêmica (AgroTech Inteli):** planejamento, rubricagem, banca.
2. **Tutores/Monitores:** suporte metodológico, revisão intermediária, facilitação.
3. **Grupos de Trainees:** pesquisas, análises, entregas e apresentações.

Anexo A – Observações por Macrosetor (Sugestões de recorte)

1. **Sucroenergético:** escolher recortes por mix (açúcar vs. etanol), cluster de usinas (Centro-Sul vs. Norte-Nordeste) ou estratégia (energia/cogeração).
2. **Defensivos:** recorte por cultura (soja, milho, cana), por tecnologia (biológicos vs. químicos) ou por canal (direto vs. distribuidor).
3. **Fertilizantes:** recorte por fórmula (NPK/organomineral), por região logística ou por dependência de importação.