

XIV COMPETIÇÃO NACIONAL

A Competição Nacional é a celebração anual da JA Portugal e das realizações conseguidas pelos/as alunos/as e pelas várias miniempresas criadas a nível nacional. Neste evento, as miniempresas sobem ao palco e expõem, orgulhosamente, os resultados do seu negócio e dos conhecimentos adquiridos.

Durante o evento, as equipas terão a oportunidade de se apresentar aos membros do júri, que irá avaliar como cada uma vai ao encontro dos critérios da competição, comparando-as com as restantes miniempresas.

Um dos objetivos é alcançar um equilíbrio entre as capacidades empreendedoras de cada equipa como um todo e o desenvolvimento individual de cada membro.

Não basta gerir uma miniempresa de forma financeiramente forte, com uma forte componente sustentável ou criar um produto/serviço excepcional. Os membros da miniempresa devem demonstrar que compreendem o como e o porquê da miniempresa atuar daquela forma.

O júri estará à procura de inovação e da exploração de novas ideias em todos os aspetos da gestão da miniempresa. Dará sempre a entender às equipas que o constante aperfeiçoamento é essencial para o sucesso de um negócio.

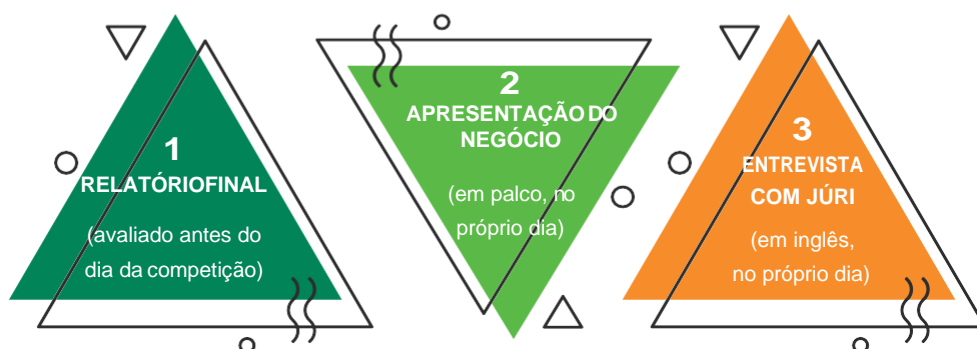
Tratando-se da competição que reúne as melhores equipas nacionais, a JA Portugal estabelece os critérios de avaliação baseados nas melhores práticas europeias. A principal preocupação da JA Portugal é que os critérios garantam que todas as miniempresas são avaliadas de forma justa e equitativa.

SELEÇÃO DAS MINIEMPRESAS PARA A XIV COMPETIÇÃO NACIONAL

As miniempresas presentes na XIV Competição Nacional serão apuradas durante as Feiras (I)limitadas. Caso uma das equipas premiadas na Feira (I)limitada não possa estar presente na Competição Nacional, esta será automaticamente substituída pela equipa que teve pontuação abaixo da última equipa apurada.

AVALIAÇÃO DAS MINIEMPRESAS DURANTE A XIV COMPETIÇÃO NACIONAL

As equipas serão avaliadas em três momentos. Este evento baseia-se nas normas e orientações que regem, depois, a Company of The Year Competition (CoYC). Os momentos são:



1 | RELATÓRIO FINAL

O relatório da miniempresa resume o ano de negócio de cada equipa. É um importante registo daquilo que foi alcançado. Será o resultado global de uma reflexão sobre as aprendizagens e os conhecimentos adquiridos pelos alunos e pelas alunas, individualmente ou em grupo. O relatório deve apresentar as estratégias e os objetivos da miniempresa, os seus momentos altos e baixos, e a forma como cada miniempresa lidou com estas situações ao longo do ano.

Este relatório deverá, no fundo, incluir informações sobre o plano de negócios com alguma informação adicional.

ORIENTAÇÕES

O relatório deverá ser enviado em formato PDF para email a indicar

pela JA Portugal.

Deverá ter, no máximo, 10 páginas A4 (pode ter menos, nunca mais). As 10 páginas não incluem a capa, o índice ea contracapa. Os anexos não são permitidos.

- O tamanho da letra deverá ser 12, com fonte Arial (com exceção dos títulos).
- A Capa deverá apresentar os seguintes conteúdos: nome da miniempresa, nome do/a voluntário/a e do/a professor/a, escola, curso e ano.
- A primeira página deve conter um Índice paginado.
- A segunda página deve conter o Sumário Executivo, onde são apresentados de forma muito resumida os pontos já mencionados acima (consultar candidatura à Feira (I)limitada).
- As restantes páginas do relatório devem ser lidas como um documento empresarial profissional. O relatório deve demonstrar a atividade e os resultados da miniempresa.
- Recomenda-se que cada diretor escreva um resumo das suas atividades, para que um elemento da equipa faça a respetiva compilação da informação e a transforme num documento único e coerente.
- A estrutura do relatório é obrigatória. O seu não cumprimento influencia a avaliação do júri.
- O documento deve ter uma apresentação inovadora e original, e deverá ser escrito de forma clara e objetiva.
- As equipas são encorajadas a incluir fotografias do seu produto/serviço.

ESTRUTURA - CARÁTER OBRIGATÓRIO

- **Capítulo 1 | Visão Geral da Miniempresa:** objetivos do negócio, origem do conceito, estado atual e estratégia global.
- **Capítulo 2 | Produto/Serviço:** descrição do produto ou serviço, proposta de valor (suas características evantagens/benefícios) e o seu caráter de inovação. Incluir neste ponto as características de sustentabilidade do produto/serviço (serão mais-valias as preocupações ambientais do produto/serviço e o facto de ser socialmente responsável).
- **Capítulo 3 | Operações:** plano de produção e canais de distribuição do produto/serviço, custos, recursos necessários.
- **Capítulo 4 | Mercado e Estratégia de Marketing:** descrição do mercado, análise SWOT, Marketing Mix.
- **Capítulo 5 | Vendas e Promoção:** atividades de promoção e marketing, estratégia e objetivos de vendas. As referências feitas deverão estar em conformidade com os objetivos e estratégias gerais da miniempresa.
- **Capítulo 6 | Gestão:** Estrutura Organizacional e de Comunicação: A capacidade da equipa para executar a sua estratégia com base nos conhecimentos adquiridos, de acordo com as dificuldades e sucessos passados durante o ano de atividade. Identificar necessidades pessoais, papel e intervenção do/a professor/a e do/a voluntário/a. Pode incluir um sumário do desenvolvimento das capacidades desenvolvidas por cada um dos membros em termos individuais e em termos coletivos, como equipa.
- **Capítulo 7 | Potencial Futuro da Miniempresa:** investimento necessário/futuro. A miniempresa apresenta ideias relativas ao seu futuro? Apesar do programa A Empresa ter a duração de um ano letivo, as suposições que os seus membros fazem sobre o futuro do negócio é de extrema importância. Como iriam manter a sustentabilidade do negócio, no caso de continuarem com o projeto?
- **Capítulo 8 | Sumário Financeiro:** dados sobre a aplicação das receitas. Fundos angariados/utilizados. Capital em títulos de participação, se aplicável. Apresentado em forma de resumo, claro, conciso, objetivo, fácil de ler e compreender. Declaração de receitas/registo de ganhos e perdas, folha de balanço. Poderá ser apresentado sob a forma mensal, trimestral ou anual.



CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DO RELATÓRIO FINAL

- Qualidade e originalidade da apresentação global
- Linguagem/Compreensão oral
- Seleção/concisão da informação apresentada
- Performance empresarial global
- Aprendizagem demonstrada como equipa
- Potencial da miniempresa no futuro
- Cumprimento dos conteúdos solicitados



LINHAS ORIENTADORAS

- O relatório contém informação relevante e é de leitura fácil para o leitor?
- O relatório tem um sumário executivo forte que resume toda a informação necessária sobre o desempenho da miniempresa?
- O relatório demonstra o factor diferenciador e a proposta de valor do produto/serviço de uma forma clara?
- O relatório contém uma análise financeira sem erros, que demonstra que a equipa entende a performance financeira da miniempresa no presente e no futuro?
- O relatório demonstra que a equipa entende, de uma forma geral, o desempenho do negócio, o lucro e o potencial futuro da miniempresa?

2 | APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Tal como na Feira (I)limitada, o objetivo da apresentação do negócio em palco é dar uma oportunidade à equipa de apresentar o seu negócio de modo a atrair um potencial investidor. A apresentação deve resumir as principais experiências e realizações vividas ao longo do ano.

Este é o primeiro encontro que a equipa terá com os membros do júri. Não existe uma segunda oportunidade para causar uma boa primeira impressão. Não haverá tempo para perguntas e respostas, portanto as equipas devem ter a certeza que a apresentação responde aos pontos-chave do negócio, mantendo a plateia interessada.

O tempo máximo para cada apresentação em palco é de 4 minutos e apenas poderão estar em palco cinco membros da equipa. Todas as ações relacionadas com a apresentação (vídeos, apresentação de uma mini história) têm que ser apresentadas dentro dos 4 minutos.

A apresentação deve ser “viva” e não o simples passar de um vídeo/ slideshow. Deve ser feita em português e deve incluir:

- Introdução
- Descrição do produto/serviço
- Descrição do público-alvo
- Sustentabilidade e responsabilidade social associada ao produto/ serviço
- Informação financeira
- Aprendizagem e competências adquiridas ao longo do projeto
- Futuro da miniempresa
- Conclusão

NOTAS:

A equipa poderá levar o seu protótipo/produto para o palco.

Os pedidos especiais para a apresentação devem ser feitos à JA Portugal com a devida antecedência, para se perceber se é exequível em palco.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DE APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

- Estrutura da apresentação
- Apresentação visual
- Ideia do produto/serviço
- Espírito de equipa
- Técnicas de vendas e conhecimento do produto
- Características únicas
- Relevância e conteúdo
- Técnica de apresentação/comunicação oral
- Suporte visual adicional e documentação distribuída
- Originalidade/dinâmica da apresentação

LINHAS ORIENTADORAS

A equipa conseguiu sumarizar durante o Pitch as experiências e os resultados mais importantes da miniempresa?

- Foi uma apresentação profissional de um produto/serviço dentro do contexto de valor que a equipa criou, tendo em conta a sua experiência?
- A equipa conseguiu contar um estória única de uma forma interessante e cativante para a plateia?
- O Pitch estava alinhado com a imagem da miniempresa?
- São usadas ferramentas como o humor, o fator surpresa e o movimento, para manter o contato com público?
- Há sucesso no contato com a plateia?
- Consegue perceber-se o espírito de equipa e o apoio entre os elementos durante a apresentação?
- Será que as técnicas de apresentação e os instrumentos usados (vídeos, símbolos, imagens, layouts) ajudam na transmissão da mensagem?

3 | ENTREVISTA EM PARTICULAR COM O JÚRI

Esta é uma etapa muito importante da competição, na medida em que o júri tem a oportunidade de colocar questões relativamente à miniempresa, bem como clarificar dúvidas que tenham ficado pouco esclarecidas após terem lido o relatório final e terem assistido à apresentação em palco. O júri perceberá também as qualidades e as competências que cada um dos membros da equipa adquiriu durante a implementação do programa.

A língua oficial da entrevista particular com o júri é o **inglês** e terá uma duração de 10 minutos.

NOTA:

A equipa poderá levar o seu protótipo/produto para a entrevista.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DA ENTREVISTA EM PARTICULAR COM O JÚRI

- Desenvolvimento de competências pessoais
- Espírito de equipa
- Conhecimento e compreensão do funcionamento do negócio
- Aptidão para aplicar as aprendizagens desenvolvidas a novas situações
- Domínio do inglês

LINHAS ORIENTADORAS

- Os elementos da equipa conseguiram responder de uma forma satisfatória a todas as questões que o júri perguntou?
- Para além de responderem às perguntas elaboradas pelo júri, os elementos da equipa conseguiram partilhar também a sua opinião?
- As respostas dos elementos da equipa demonstraram não só conhecimento acerca de como e porquê a miniempresa trabalhou, assim como as lições obtidas?

PRÉMIOS

Na XIV Competição Nacional do programa A Empresa serão atribuídos vários prémios, em diversas categorias. A equipa vencedora do Best Overall Company Award (1º lugar) representará Portugal na JA Company of the Year Competition, em **julho de 2021**.

Este é o ultimo evento internacional e o mais importante, pois é aqui que se encontram todos/as os/as vencedores/as das competições nacionais de toda a europa.

Este é o evento que junta mais de 30 miniempresas durante 4 dias, no qual as equipas são avaliadas como na competição nacional (relatório final, apresentação em palco e entrevista com júri) e têm ainda um dia de feira onde devem promover o seu produto ou serviço.

A equipa vencedora estará representada por **3 a 5 elementos** da equipa, com idades compreendidas entre os 15 e 21 anos.

NOTAS:

Na COYC, a equipa vencedora poderá estar oficialmente representada por, no máximo, 5 elementos, cujas idades deverão variar entre os 15 e 21 anos (até ao dia 31 de Julho de 2021).

A JA Portugal suporta as despesas de viagem e acomodação associadas aos 5 elementos da equipa e ao professor responsável.

Os restantes elementos que queiram estar presentes no evento - enquanto convidados e não como membros da equipa - poderão fazê-lo, mas suportando todas as suas despesas.