

TALENT HUNTOUR'09

COMPETIÇÃO DE GESTÃO by IPAM

REGULAMENTO DA COMPETIÇÃO

Regulamento da Competição

Sumário

ARTIGO 1: DA INSCRIÇÃO

ARTIGO 2: DA METODOLOGIA

ARTIGO 3: DAS FASES E ETAPAS DA COMPETIÇÃO

ARTIGO 4: DOS CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

ARTIGO 5: DOS REQUISITOS DE PARTICIPAÇÃO

ARTIGO 6: DO CENTRO APOIO E TUTORIA (CAT)

ARTIGO 7: DOS PRÉMIOS

ARTIGO 8: DAS NORMAS

ARTIGO 9: DO CÓDIGO DE CONDUTA PARA OS PARTICIPANTES

ARTIGO 10: DAS VIOLAÇÕES DO CÓDIGO DE CONDUTA, NORMAS E/ OU BASES DA COMPETIÇÃO

ARTIGO 11: DAS PENALIZAÇÕES

ARTIGO 12: DAS ACÇÕES DISCIPLINARES

ARTIGO 13: DO CALENDÁRIO

ARTIGO 14: DA RECEPÇÃO DE DECISÕES

ARTIGO 15: DA PUBLICAÇÃO DOS RESULTADOS

ARTIGO 16: DA FINAL

ARTIGO 17: DA GRANDE FINAL

ARTIGO 18: DO JÚRI DA COMPETIÇÃO

ARTIGO 19: DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

INTRODUÇÃO

O Talent Hunt Tour'09 é um programa de formação baseado num "simulador Empresarial" sobre planeamento e acções de gestão empresarial, nas vertentes Produção, I&D, Marketing, Comercial, R. Humanos, Finanças, Distribuição e Logística, organizada pelo IPAM - Instituto Português de Administração de Marketing, com base no licenciamento da Praxis Corporation do seu simulador MMT22.

O Talent Hunt Tour'09 está orientado para proporcionar entre os participantes a formação em gestão empresarial, contribuindo igualmente para uma descoberta vocacional para os processos de análise estratégica e tática e de tomada de decisões, individuais e grupais, simulando a realidade da gestão empresarial, aumentando assim o interesse da simulação formativa e sua notoriedade no mercado de trabalho.

Oferece aos participantes créditos académicos ECTS e acesso a uma "Bolsa de Talentos", uma base de dados curricular posta à disposição das empresas patrocinadoras aderentes ao Evento, que proporciona acções de selecção e recrutamento de emprego.

ARTIGO 1: DA INSCRIÇÃO

1. Quem deseje participar no Talent Hunt Tour'09 deverá constituir equipas integradas de 2 a 5 pessoas e remeter ao IPAM devidamente formalizada, a Ficha de Inscrição, a publicar na página web no endereço: <http://www.ipam.pt/tht09> ou remetida por outra via alternativa.

2. Podem participar no Talent Hunt Tour'09:

A) Empresas-bolseiras

- Investindo na formação de equipas Executivas (profissionais no activo, de licença ou em situação de desemprego)
- Participando no "Fundo Bolsas de Participação" permitindo a participação de equipas Universitárias (estudantes universitários e outros) e Mistas(compostas por estudantes e profissionais)

B) Participantes

Formando uma equipa na empresa ou no estabelecimento de ensino superior com o mínimo de 2 e máximo de 5 pessoas, designadas :

- Equipas Executivas (constituída por profissionais)
- Equipas Universitárias (constituída por estudantes universitários)
- Equipas Mistas (constituída por profissionais e por estudantes universitários)

3. O valor de inscrição será de 750 Euros (isentos de IVA) por cada equipa , prevendo-se um Fundo Bolsas de Participação, doadas por organizações, e destinadas a subsidiar a participação no competição e programa de formação.

4. No que diz respeito ao Fundo Bolsas de Participação, a organização assegurará Bolsas pela quantia de 750 Euros, podendo ser efectuados descontos até 50% do valor unitário, por aquisição de quantidades escalonadas de equipas subsidiadas. A atribuição da Bolsa será comunicada aos solicitadores até à data limite de 27 de Fevereiro de 2009.

5. Os requisitos para aceder às bolsas serão os seguintes:

A) Constituir uma equipa Universitária cujos membros deverão estar matriculados em Instituições de Ensino Superior. Terão prioridade na atribuição das bolsas os alunos do último ano do seu ciclo formativo. A decisão do Júri da Competição será irrevogável.

B) Formalizar o impresso de inscrição prévia elaborado para o devido efeito e elementos de identificação, incluindo fiscal, de todos os elementos constituintes da equipa.

6. O pagamento deverá ser efectuado no acto de inscrição por multibanco ou transferência bancária.

7. O período de inscrição no Talent Hunt Tour'09 decorre de 1 de Dezembro de 2008 até 9 de Março de 2009.

8. Para participar no Talent Hunt Tour'09, é imprescindível que conste, na ficha de inscrição, dados como: nº Bilhete de Identidade, nº Fiscal de identificação, endereço, habilitações académicas, curso, ano e entidade de ensino onde que frequenta, o contacto telefónico e de e-mail de um responsável por processar a informação relacionada com a participação na Competição. O endereço de correio electrónico de cada elemento das equipas, deverá possuir uma capacidade de tráfego não inferior a 10 MB, com o fim de se comunicar com a organização durante o desenvolvimento da competição. Estes dados serão inseridos numa base de dados confidencial da Organização para informar pontualmente sobre o decorrer da competição todos os indivíduos nela inscritos. Em caso de quererem consultar os seus dados de inscrição ou alterar os seus elementos, os concorrentes deverão comunicar por escrito, via e-mail oficial da competição, a sua intenção.

9. As Equipas que beneficiem de um Bolsa, a qual foi oferecida por uma empresa bolseira, deverão usar a designação dessa empresa ou das suas marcas ou insígnias comerciais.

ARTIGO 2: DA METODOLOGIA

1. O Talent Hunt Tour'09 simula a realidade das empresas e dos mercados o mais aproximadamente quanto possível, de forma a que as equipas participantes tomem decisões sobre as variáveis principais que incidem no êxito ou fracasso empresarial e especialmente no benefício/lucro obtido, gerador de valor empresarial.

2. O modelo de simulação e a sua parametrização refere-se aos produtos de consumo reais e identificados - mercado automóvel internacional - o que permite incorporar dados e parâmetros em si mesmos reais; tal requer dos participantes um número elevado de decisões e, por se tratar de um exercício de simulação competitivo entre "empresas", os resultados a obter dependem não só das próprias decisões de cada equipa, mas também da estratégia e das decisões de gestão de todos os outros concorrentes.

3. Cada equipa de participantes denominar-se-á EMPRESA (X = nome de fantasia e/ou do patrocinador). Cada equipa participa nas diferentes etapas da competição, num mercado composto por seis equipas (empresas), incluindo a sua, que se denominará GRUPO. Constituir-se-ão por sorteio tantos Grupos quantos necessários, em função do resultado da divisão do total de equipas (empresas) inscritas pelo factor 6.

4. O responsável de cada equipa inscrita receberá, imediatamente antes do início da competição, a chave informática de acesso à área restrita do website oficial da competição a partir do qual deverá descarregar o Regulamento e as normas da mesma (Bases da Competição + Calendário). A organização disponibilizará inicialmente, através do referido website, toda a documentação necessária para que as equipas participantes possam aceder ao simulador e iniciar a sua actuação durante toda a competição.

5. Cada empresa (equipa) terá que elaborar, sucessivamente, um Plano de Gestão (Ficha de Decisão) para o horizonte de um "Ano" de actividade de cada vez, partindo de uma mesma simulação (parâmetros base do mercado) e com os mesmos dados (balanço de partida), fornecidos a todos os participantes por igual no início dos procedimentos das fases da competição.

6. Os dados constantes das várias decisões tomadas pelas equipas (empresas) - Planos de Gestão exigidos regulamentarmente - serão introduzidas pelas equipas via website da competição, rigorosamente nas datas de Calendário definidas à partida, dados esses que depois de processados no simulador (computador central), serão publicados em forma de resultados parametrizados, por forma a que todos os participantes lhes possam aceder, verificando assim, os resultados classificatórios obtidos por empresa (equipa) em cada momento (Plano de Gestão Anual) da competição. Cada equipa (empresa) conhece somente os seus próprios resultados e desconhece os resultados detalhados das suas concorrentes, excepto aqueles da classificação geral obtida e quaisquer outros que possam obter através da aquisição de acções de investigação (estudos de mercado).

7. Tendo em conta os resultados obtidos em cada momento das fases da competição, os participantes devem elaborar um novo Plano de Gestão para um novo "Ano" de actividade, o qual dará origem a novos resultados que seguirão o mesmo processo dos anteriores e, assim, sucessivamente, durante todas as Fases da competição a distância, até final. A Fase Final, será realizada: primeiro, a distância para os três primeiros anos e, depois, em regime presencial em sala, com a presença de todas as 36 equipas (empresas) apuradas, sendo exigido às empresas (equipas) a tomada de decisões sucessivas num curto espaço de tempo. Daqui resultarão as seis equipas apuradas, finalistas absolutos, que no dia seguinte, participam presencialmente, na designada Grande Final, durante a qual essas equipas(empresas) elaborarão e apresentarão as suas decisões exclusivamente sobre 4 Planos de Gestão. Apurar-se-á, assim, a Classificação do 1º ao 6º lugar dos vencedores da competição.

8. As classificações gerais de todos os grupos serão publicadas sucessivamente até final, no website da competição, e, facultativamente, nos meios de comunicação integrados na Competição.

ARTIGO 3: DAS FASES E ETAPAS DA COMPETIÇÃO

A Competição tem 5 fases:

- Fase 1: 4 Planos de Gestão.
- Fase 2: 5 Planos de Gestão.
- Fase 3: 5 Planos de Gestão.
- Fase Final: 5 Planos de Gestão.
- Fase Grande final: 4 Planos de Gestão.

Após a finalização de cada Fase, a competição começará de novo, procedendo-se a novas simulações de gestão, com novos parâmetros de partida.

ARTIGO 4: DOS CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

1. O sistema de classificação para chegar à Final realiza-se em função da pontuação obtida por cada equipa (empresa) ao longo das 3 primeiras fases, não sendo até lá nenhuma equipa eliminada, excepto se não entregar em tempo útil os Planos de Gestão exigidos, tal como indicado no Calendário da Competição.

2. A pontuação será concedida de acordo com o seguinte Tabela de Pontuação:

Tabela de Pontuação	FASE 1		FASE 2			FASE 3		
	Ano 3 Pontos	Ano 4 Pontos	Ano 3 Pontos	Ano 4 Pontos	Ano 5 Pontos	Ano 3 Pontos	Ano 4 Pontos	Ano 5 Pontos
1°	69	69	69	69	69	0	0	699
2°	57	57	57	57	57	0	0	577
3°	44	44	44	44	44	0	0	444
4°	31	31	31	31	31	0	0	311
5°	21	21	21	21	21	0	0	211
6°	11	11	11	11	11	0	0	110

Nota: Os Anos 1 e 2 dos Plano de Gestão não concedem pontuação, porque não se exige a produção de resultados mas somente a tomada de decisões estratégicas. A Fase 3 tem uma única pontuação no Ano5, relativa aos lucros acumulados.

3. A posição (pontuação) de cada empresa para cada "Ano" de actividade - ao qual corresponde um Plano de Gestão - será determinada utilizando como critério o lucro obtido, o que lhe atribui uma Posição dentro de cada Grupo de Competição, sendo então calculada a pontuação correspondente a partir da Tabela de Pontuação.

4. As pontuações de todos os "Anos" serão calculadas aritmética e cumulativamente, para cada equipa. No Final da Fase 3, as 36 equipas com pontuações mais elevadas serão apuradas para a Fase Final.

5. Em caso de empate pontual de duas ou mais equipas para a selecção das 36 equipas finalistas tomar-se-à em consideração para efeitos de desempate:

- A) O que tiver obtido a melhor posição na Fase anterior.

B) Se persistir o empate, a melhor posição da Fase anterior, e, assim, sucessivamente.

6. Em caso de persistência do empate, e uma vez aplicado o método de desempate anteriormente descrito, proceder-se-à à adição aos resultados acumulados por cada empresa (equipa), dos lucros acumulados no final de cada uma das Fases. Após o que as equipas cuja a soma de resultados seja maior serão as apuradas para a Fase Final.

7. Se após os procedimentos anteriormente descritos ainda não for possível determinar as 36 equipas finalistas, a organização reserva-se o direito de utilizar um outro método, que julgue necessário e razoável, para efectuar o desejado apuramento dos finalistas.

8. Classificam-se para a Grande Final, as equipas que ocupem a primeira posição em cada um dos 6 Grupos de Competição que constituem a Fase Final, anterior. Para determinar a primeira posição, utilizar-se-à como critério o lucro acumulado obtido na anterior Fase Final.

9. A equipa (empresa) vencedora absoluta será aquela que consiga os resultados (lucros) acumulados de valor mais elevado. As posições seguintes também são regidas por este critério, sendo a sexta posição atribuída à equipa (empresa) cujos lucros acumulados são de menor valor.

10. Durante toda a Competição e em cada Fase, as equipas serão agrupadas em Grupos de Competição (mercados) de 6 empresas cada, sorteadas aleatoriamente do conjunto de equipas admitidas à Competição, podendo em determinada Fase da Competição uma equipa coincidir no mesmo Grupo com uma outra equipa já encontrada em outras fases anteriores.

11. Se em qualquer Fase for detectado pela Organização que uma equipa não entrega atempadamente os Planos de Gestão exigidos, esta será de imediato eliminada.

ARTIGO 5: DOS REQUISITOS DE PARTICIPAÇÃO

1. Cumprir com os requisitos regulamentares de inscrição e receber o comunicado confirmatório da sua participação.

2. Ter à sua disposição os equipamentos informáticos necessários para que as equipas possam participar na Competição cujos requisitos mínimos são os seguintes:

a) 1 Computador com Ligação à Internet;

b) Endereço de correio electrónico válido;

c) Utilizar navegadores web: Internet Explorer 6.0 ou superior ou Firefox 1.04 ou superior ou Safari 1.2 ou superior;

d) Ter a aplicação Java Script activada no navegador;

e) Possuir leitor de documentos PDF (Acrobat Reader, XPDF, KPDF, etc....)

3. Será concedido um prazo mínimo de 24 horas, após o início oficial da Competição, em 11 de Março de 2009, para que os elementos das equipas participantes se familiarizem com as regras da competição, com as instruções operativas e com os cenários de mercado da Competição.

ARTIGO 6: DO CENTRO APOIO E TUTORIA (CAT)

1. O CAT-Centro de Apoio e Tutoria estará contactável através de um endereço de correio electrónico, 24 horas por dia, e por um acesso telefónico (facultativo) para atendimento das solicitações de informação, apoio à participação ou esclarecimento de dúvidas, que permanecerá activo durante o todo o período em que decorre a Competição.

2. O CAT funciona desde 11 de Março até ao dia 20 de Junho de 2009.

ARTIGO 7: DOS PRÉMIOS

1. Os prémios a entregar às seis equipas finalistas, presentes na Grande Final, em 20 de Junho de 2009, são os seguintes:

1º prémio

- valor aproximado 25.000 €
- 5.000 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 4.000€

2º prémio

- valor aproximado 15.000 €
- 3.000 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 2.400€

3º prémio

- valor aproximado 10.000 €
- 2.000 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 1.600€

4º prémio

- valor aproximado 5.000 €
- 1.000 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 800€

5º prémio

- valor aproximado 3.000 €
- 750 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 450€

6º prémio

- valor aproximado 1.500 €
- 500 € em dinheiro
- para cada membro da equipa:
- Voucher para Programas IPAM, no valor de 200€

* Depende do número de elementos da equipa vencedora.

** Os prémios em dinheiro referem-se a quantidades brutas, sobre as quais incidirão as taxas e procedimentos legalmente exigíveis.

2. Adicionalmente, as 36 equipas apuradas para a Fase Final receberão Livros das Edições IPAM, Assinaturas da Revista Portuguesa de Marketing e material de merchandising (itens promocionais) oferecido pelos patrocinadores da Competição.

3. Para aceder aos Programas de Formação do IPAM deverão ser cumpridos os requisitos de admissão estabelecidos pela Instituição, tendo em conta que as candidaturas e as possíveis matrículas estarão também dependentes das vagas disponíveis por cada ano lectivo.

4. Todos os elementos das equipas participantes receberão um Diploma de Participação que certifica a sua actuação na Competição e acção de formação levada a cabo pelo IPAM-Instituto Português de Administração de Marketing.

5. Todos os elementos das 36 equipas finalistas receberão uma certificação de créditos académicos: UCTS (formação em Bolonha) a que terão direito por terem completado com sucesso a sua formação: Fase 1 à Fase Final, inclusive.

ARTIGO 8: DAS NORMAS

1. Serão recusadas as fichas de inscrição ilegíveis, incompletas ou recebidas fora dos prazos estabelecidos.
2. Os participantes estão obrigados a comprovar a sua identidade quando a Organização assim o solicitar.
3. Em caso algum a mesma pessoa pode participar em mais de uma equipa; fazê-lo pressupõe a sua eliminação imediata da Competição.
4. Os organizadores reservam-se o direito de modificar os procedimentos e as datas previstas e a cancelar a competição por motivos de força maior.
5. Os organizadores não poderão ser responsabilizados por falhas, de acesso aos servidores centrais de processamento dos dados e/ou por quebras na rede ou aos *routers* de acesso informático, ou por qualquer outra razão de ordem técnica a que sejam alheios.
6. A participação no Talent Hunt Tour'09 pressupõe a aceitação expressa dos participantes das normas regulamentares, do código de conduta, bem como dos critérios técnicos de programação e processamento da Competição. Qualquer violação destes termos implica a eliminação do participante e/ou da equipa em questão, conforme decisão do Júri da Competição.
7. Os possíveis diferendos e reclamações sobre os resultados obtidos pelas equipas e as suas classificações, assim como qualquer outra questão relacionada com o desenvolvimento da Competição, serão decididos soberanamente, por decisão de maioria, pelo Júri da Competição, ou em quem ele expressamente delegar poderes para tal, em conformidade com os critérios estabelecidos no articulado do presente Regulamento da Competição.

ARTIGO 9: DO CÓDIGO DE CONDUTA PARA OS PARTICIPANTES

Exige-se de todos os participantes a prévia e total aceitação de um conjunto de comportamentos designado por Código de Conduta, que a seguir se enumera. O objectivo deste Código é o de identificar e clarificar comportamentos dos participantes que poderão ser considerados impróprios. Estas normas aplicam-se a cada participante, sem excepção, os quais devem:

1. Acatar as normas e bases regulamentares da competição e aceitar as decisões tomadas pela Organização incluindo o Júri da Competição.
2. Respeitar os outros participantes e todos os elementos da Organização, exibindo o decoro necessário a um evento desta natureza.
3. Serão consideradas violações a este código: tentativas e fraudes processuais de manipulação e obtenção de informação e dados, linguagem abusiva, falta de respeito para com os outros participantes e Júri, pessoal, voluntários e demais elementos da Organização, e quaisquer outras condutas que se considerem lesar os interesses e o bom funcionamento da Competição.
4. Não utilizar telefones móveis ou qualquer outro meio de comunicação com o exterior durante as fases presenciais da competição, excepto os regulamentarmente definidos.
5. Aceitar com dignidade a eliminação justificada, em qualquer das fases da competição.
6. Se durante a Fase Final, ocorrer qualquer violação a este código os participantes deverão corrigir de imediato o seu comportamento em conformidade com as regras e bases processuais estabelecidas. A primeira violação do presente código poderá ser sancionada por uma chamada de atenção ou por eliminação conforme decisão do Júri da Competição, ou em quem ele delegar poderes para tal; a segunda violação do código provocará a eliminação imediata, sem possibilidade de recurso dos participantes.
8. O Júri da Competição será a autoridade final em todas as questões regulamentares, processuais e disciplinares.

ARTIGO 10: DAS VIOLAÇÕES DO CÓDIGO DE CONDUTA, NORMAS E/ OU BASES DA COMPETIÇÃO

Na eventualidade de uma violação durante a Competição, o participante deve corrigir essa situação cumprindo de imediato com o código de regras e/ou bases da competição.

ARTIGO 11: DAS PENALIZAÇÕES

A primeira infracção às regras do regulamento da Competição poderá resultar numa advertência ou numa eliminação; uma segunda infracção terá como resultado a eliminação imediata do participante.

ARTIGO 12: DAS ACÇÕES DISCIPLINARES

O júri da Competição será a autoridade final em matéria disciplinar.

ARTIGO 13: DO CALENDÁRIO

1. O Calendário da Competição (publicado) indica as datas de início e termo de cada Fase da Competição e descreve os métodos operacionais de recepção e processamento da documentação requerida aos participantes (Planos de Gestão), e de acesso aos resultados obtidos.

2. O Calendário da Competição é um guia de base das datas e prazos da Competição, ressalvando-se as variações de prazos de entrega e recepção de resultados de cada Grupo de Competição. O calendário final de cada Grupo de Competição será entregue pela Organização antes do início da mesma.

A competição inicia-se em 11 de Março 2009 e termina em 20 de Junho de 2009.

ARTIGO 14: DA RECEPÇÃO DE DECISÕES

1. Nas Fases 1, 2 e 3, as decisões (Planos de Gestão) devem ser tomadas antes de 06:00 horas do dia de calendário indicado. Não serão aceites atrasos. A Organização não é responsável pelos erros formais e atrasos provocados por condições às quais seja alheia.

2. Para as Fases Final e Grande Final as equipas serão previamente informadas sobre os prazos específicos de entrega para os Planos de Gestão.

ARTIGO 15: DA PUBLICAÇÃO DOS RESULTADOS

Para todas as Fases e momentos da competição as equipas serão informadas pelos organizadores dos horários de publicação dos resultados através do website oficial da Competição.

ARTIGO 16: DA FINAL

A Fase Final presencial realiza-se no dia 19 de Junho de 2009, a partir das 9h00. Todos os elementos das equipas presentes nesta Fase da Competição deverão ter já entregue os Planos de Gestão 1,2 e 3 ,e, nesse mesmo dia, deverão elaborar os Planos de Gestão 4 e 5. Até ao final do dia 19 de Junho de 2009, serão publicados os resultados e a classificação da Fase Final.

ARTIGO 17: DA GRANDE FINAL

A Grande Final será presencial e terá lugar no dia 20 de Junho de 2009. As equipas apuradas deverão nesse dia entregar os Planos de Gestão 1,2,3 e 4. Os resultados finais absolutos da Competição serão conhecidos até à final do dia 20 de Junho de 2009, após o que se dará início à cerimónia de Encerramento Entrega de Prémios.

ARTIGO 18: DO JÚRI DA COMPETIÇÃO

O Júri da Competição, será constituído por três personalidades do mundo empresarial e académico, previamente convidadas pela organização, e decidirá sobre a aplicação das normas regulamentares e validará todas as decisões sobre os resultados, decidindo irrevogavelmente sobre eventuais dúvidas e incidentes durante todo o decorrer da Competição.

ARTIGO 19: DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

A participação no Talent Hunt Tour'09 pressupõe dos participantes a aceitação expressa deste Regulamento e do seu articulado normativo, também designado "Bases da Competição", assim como dos critérios técnicos e metodológicos subjacentes. Sobre os eventuais casos de dúvida e de situações omissas, assim como sobre qualquer outra questão relacionada com o decorrer da competição, serão apreciadas e decididas, de modo inapelável, pelo Júri da Competição.