



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor  
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

## EDITAL IFRS Nº 45/2017

### SELEÇÃO DE PARTICIPANTES PARA O NÍVEL INTERMEDIÁRIO DO CURSO “BOTA PRA FAZER - CRIE SEU NEGÓCIO DE ALTO IMPACTO”

O Reitor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS), no uso de suas atribuições legais, torna público o **Edital IFRS nº 45/2017 - Seleção de participantes para o NÍVEL INTERMEDIÁRIO do curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”**.

#### 1. DA FINALIDADE

1.1. Selecionar estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, de graduação, de pós-graduação, egressos e participantes de empreendimentos vinculados à *habitats* de inovação e empreendedorismo dos *Campi* Bento Gonçalves, Canoas, Erechim, Feliz, Ibirubá, Osório, Porto Alegre, Restinga, Rolante, Sertão e Viamão para participação no nível intermediário do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”.

#### 2. DO OBJETIVO

2.1. Oportunizar formação aos participantes com vistas ao autoconhecimento, ao desenvolvimento da capacidade empreendedora, ao aprendizado e à identificação de oportunidades para a criação de negócios.

#### 3. DO CURSO

3.1. O curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”, firmado entre o IFRS e o Instituto Empreender Endeavor, por meio de apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), é operacionalizado a partir de plataforma educacional *online* e encontros presenciais.

3.1.1. A plataforma educacional *online* contém videoaulas, casos de empreendedores brasileiros, informações sobre o ambiente de negócio no Brasil e exercícios práticos.

3.1.2. Os encontros presenciais serão realizados no *campus* onde o estudante estiver matriculado ou do qual é egresso ou participante de empreendimento vinculado à *habitats* de inovação e empreendedorismo.

3.1.2.1. As datas e horários dos encontros presenciais devem ser estabelecidos entre o tutor e os participantes selecionados.

3.2. O nível intermediário é constituído pelas etapas 4 a 8 (Anexo I) e possui carga horária total de 30 (trinta) horas, sendo 19,5 (dezenove vírgula cinco) de videoaulas e o restante do tempo para exercícios e encontros presenciais.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor  
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

#### 4. DOS REQUISITOS

4.1. São requisitos para a inscrição e participação no curso:

a) ser estudante regularmente matriculado em um dos cursos técnicos, de graduação, de pós-graduação, egresso ou participante vinculado à *habitats* de inovação e empreendedorismo dos *campi* relacionados no item 1.1;

b) ter concluído o nível básico do curso “*Bota pra fazer – crie seu negócio de alto impacto*” ofertado pelo IFRS nos anos de 2016 ou 2017;

c) ter disponibilidade de carga horária para realizar todas as atividades previstas para o curso, incluindo os encontros presenciais; e,

d) ter disponibilidade de computador com acesso à internet para acessar os conteúdos da plataforma *online*.

4.2. O *campus* poderá disponibilizar computadores e acesso à internet aos estudantes que não possuírem as condições previstas na alínea “d” do item 4.1, desde que não haja prejuízo às atividades acadêmicas previstas na Instituição.

#### 5. DAS VAGAS

5.1. Serão disponibilizadas 223 (duzentas e vinte e três) vagas para o nível intermediário do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”.

5.2. As vagas estão limitadas ao quantitativo de tutor por *campus*, conforme tabela abaixo:

| <b>CAMPUS</b>   | <b>NÚMERO DE TUTORES</b> | <b>NÚMERO DE VAGAS</b> |
|-----------------|--------------------------|------------------------|
| Bento Gonçalves | 1                        | 08                     |
| Canoas          | 1                        | 09                     |
| Erechim         | 2                        | 56                     |
| Feliz           | 1                        | 03                     |
| Ibirubá         | 2                        | 31                     |
| Osório          | 1                        | 27                     |
| Porto Alegre    | 3                        | 30                     |
| Restinga        | 1                        | 09                     |
| Rolante         | 1                        | 05                     |
| Sertão          | 3                        | 15                     |
| Viamão          | 1                        | 30                     |

#### 6. DAS INSCRIÇÕES

6.1. A inscrição deve ser realizada, única e exclusivamente, por meio de formulário eletrônico disponível em <https://qoo.ql/forms/GjDsMBXth4viFID52>.

6.2. Não serão aceitas inscrições em desacordo com as normas e prazos deste edital.

6.3. Em havendo mais de uma inscrição para o mesmo candidato será considerada válida a última inscrição submetida.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor  
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

## 7. DO CRONOGRAMA

7.1. As fases e prazos do presente edital ficam assim definidos:

| Fases   | Prazos             |
|---|--------------------|
| 1. Publicação do edital   | 12/07/2017         |
| 2. Inscrições   | 12 a 19/07/2017    |
| 4. Divulgação das inscrições homologadas e participantes selecionados | 21/07/2017         |
| 5. Realização do curso  | 01/08 a 08/09/2017 |

## 8. DA HOMOLOGAÇÃO DAS INSCRIÇÕES

8.1. Somente serão homologadas as inscrições que estiverem em conformidade com as normas constantes no presente edital.

## 9. DA SELEÇÃO

9.1. A seleção dos participantes será realizada com base na quantidade vagas disponíveis para cada *campus*, respeitada a ordem de inscrição homologada.

## 10. DAS ATRIBUIÇÕES E DOS PARTICIPANTES SELECIONADOS

10.1. São atribuições e deveres dos participantes selecionados para o curso:

- participar do curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, a partir do acesso à plataforma *online* e realizar atividades programadas pelo tutor;
- realizar as atividades previstas no curso;
- participar dos encontros presenciais;
- solicitar seu desligamento do curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”* se realizar trancamento de matrícula ou desistir do curso técnico, superior ou de pós-graduação em que estiver matriculado no IFRS, no caso de estudante;
- não violar a lei autoral e direitos conexos, tal como a reprodução e utilização dos materiais do programa *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, bem como as demais legislações aplicáveis;
- não divulgar e utilizar material publicitário referente aos cursos, sem prévia autorização do Instituto Empreender Endeavor, devendo a comunicação estar de acordo com as diretrizes para o uso da marca; e,
- zelar pelo cumprimento das normas do presente edital.

10.2. O participante selecionado que, sem justificativa fundamentada, não participar do curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, estará impedido de participar de outras edições do referido curso, quando promovidas pela Pró-reitoria de Extensão (PROEX).

10.3. O desligamento, de que trata a alínea “d” do item 10.1, ou a justificativa fundamentada, de que trata o item 10.2, deverá ser encaminhada para o endereço eletrônico [botaprafazer@ifrs.edu.br](mailto:botaprafazer@ifrs.edu.br).



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor  
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

## 11. DA CERTIFICAÇÃO

11.1. Somente receberão certificado de conclusão os participantes que obtiverem progresso igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) na plataforma *online* e nota final igual ou superior a 7,0 (sete) nas avaliações realizadas pelo tutor.

11.2. O certificado será encaminhado ao endereço eletrônico do participante, informado por ocasião da inscrição no curso.

## 12. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1. É responsabilidade de cada candidato acompanhar as publicações referentes a este edital.

12.2. A conclusão do nível intermediário do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*” é requisito para a realização das etapas 9 a 12 previstas no Anexo I.

12.3. As dúvidas relacionadas ao presente edital deverão ser encaminhadas para o endereço eletrônico [botaprafazer@ifrs.edu.br](mailto:botaprafazer@ifrs.edu.br).

12.4. A qualquer tempo este edital poderá ser revogado, retificado ou anulado, no todo ou em parte, por motivo de interesse público, sem que isso implique direito à indenização de qualquer natureza.

12.5. Os recursos quanto aos termos deste edital somente poderão ser submetidos à PROEX, mediante manifestação formal e fundamentada encaminhada ao endereço eletrônico [proex@ifrs.edu.br](mailto:proex@ifrs.edu.br), em até 3 (três) dias úteis após a sua publicação.

12.6. Os casos omissos serão decididos pela PROEX.

Bento Gonçalves (RS), 12 de julho de 2017.

Oswaldo Casares Pinto  
Reitor do IFRS  
Decreto Presidencial de 15/02/2016  
Publicado no DOU de 16/02/2016



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor  
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

## ANEXO I

### ETAPAS DO CURSO “BOTA PRA FAZER – CRIE SEU NEGÓCIO DE ALTO IMPACTO”

| ETAPAS   | DESCRIÇÃO  |
|--|--|
| <p><b>Etapa 1</b></p> <p><b>Autoconhecimento</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>5 h</p>                          | <p>A etapa “Autoconhecimento” tem o objetivo de alinhar a visão de carreira do aluno com a opção empreendedora/intraempreendedora.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Introdução ao Bota pra Fazer;</i></li><li>• <i>Conheça a carreira empreendedora;</i></li><li>• <i>O que é empreendedorismo;</i></li><li>• <i>Desenvolver atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras;</i></li><li>• <i>Qual é minha visão pessoal;</i></li><li>• <i>Explore o seu perfil empreendedor;</i></li><li>• <i>Intraempreendedorismo;</i></li><li>• <i>Conheça a história de empreendedores e intraempreendedores brasileiros;</i></li><li>• <i>Como gerar ideias de negócios;</i></li><li>• <i>Como reconhecer oportunidades de negócios; e,</i></li><li>• <i>Como avaliar oportunidades de negócios.</i></li></ul>   |
| <p><b>Etapa 2</b></p> <p><b>Descoberta</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>5 h</p>                                | <p>A etapa “Descoberta” tem o objetivo de apresentar ao aluno a jornada do empreendedor de alto crescimento. Aqui ele conhecerá os aspectos fundamentais a serem analisados para definir o diferencial competitivo, o modelo negócios e a estratégia futura da empresa.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Conceito de negócio de alto impacto;</i></li><li>• <i>Como identificar problemas e criar soluções;</i></li><li>• <i>Inovação;</i></li><li>• <i>Diferencial competitivo;</i></li><li>• <i>Negócios de escala;</i></li><li>• <i>Mercado e consumidor;</i></li><li>• <i>Segmentação;</i></li><li>• <i>Tendências;</i></li><li>• <i>Estratégia futura; e,</i></li><li>• <i>Estudo de caso de negócio de alto impacto.</i></li></ul>   |
| <p><b>Etapa 3</b></p> <p><b>Criando uma Startup com Poucos Recursos</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>3,5 h</p> | <p>A etapa “Criando uma Startup com Poucos Recursos” apresenta ao aluno como é possível começar uma empresa com pouquíssimos recursos e quais caminhos tomar para reduzir as chances de fracasso. O aluno conhecerá de perto as metodologias <i>Lean Startup</i> e <i>Business Model Generation</i> e as principais formas de aplicá-las imediatamente em sua <i>startup</i>.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é uma startup;</i></li><li>• <i>Validação da ideia;</i></li><li>• <i>Validação do problema;</i></li><li>• <i>O problema e o cliente;</i></li><li>• <i>Validando hipóteses;</i></li><li>• <i>Validando a solução;</i></li><li>• <i>Construindo o mínimo produto viável;</i></li><li>• <i>Construindo um modelo de negócios;</i></li><li>• <i>Business Model Canvas;</i></li><li>• <i>Proposta de valor; e,</i></li><li>• <i>Preparando-se para vender.</i></li></ul> |



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor

Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

| ETAPAS   | DESCRIÇÃO  |
|--|--|
| <p><b>Etapa 4</b></p> <p><b>Pesquisa de Mercado</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>2,5 h</p>         | <p>A etapa “<i>Pesquisa de Mercado</i>” apresenta ao aluno como conhecer profundamente o seu público-alvo por meio de diferentes formas de pesquisas. O aluno entenderá as principais características do seu setor, saberá mapear os seus concorrentes e analisá-los, definindo sua vantagem competitiva.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é pesquisa de mercado;</i></li><li>• <i>Pesquisa primária;</i></li><li>• <i>Questionários, entrevistas e grupos de discussão;</i></li><li>• <i>Pesquisa secundária;</i></li><li>• <i>Como fazer uma pesquisa de mercado;</i></li><li>• <i>Perfil do setor;</i></li><li>• <i>Analisando a concorrência;</i></li><li>• <i>Analisando o público-alvo;</i></li><li>• <i>Precificação; e,</i></li><li>• <i>Inovando para se destacar.</i></li></ul>        |
| <p><b>Etapa 5</b></p> <p><b>Atinja o Mercado: Marketing</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>4,5 h</p> | <p>A etapa “<i>Atinja o Mercado: Marketing</i>” aborda os principais conceitos e ferramentas de marketing que um empreendedor deve saber para começar a divulgar o seu negócio. O aluno aprenderá como criar uma estratégia eficaz de marketing, definir um posicionamento e criar uma marca única engajar seus clientes através de ferramentas de propaganda, publicidade e promoção.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que é estratégia de marketing;</i></li><li>• <i>Posicionando a marca;</i></li><li>• <i>Propaganda;</i></li><li>• <i>Publicidade;</i></li><li>• <i>Promoções;</i></li><li>• <i>Relacionamento com a mídia;</i></li><li>• <i>Marketing de guerrilha;</i></li><li>• <i>Investindo em marketing, evitando desperdícios; e,</i></li><li>• <i>Criação de uma marca.</i></li></ul>  |
| <p><b>Etapa 6</b></p> <p><b>Atinja o Mercado: Vendas</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:</p> <p>4 h</p>      | <p>A etapa “<i>Atinja o Mercado: Vendas</i>” aborda um dos maiores e mais importantes desafios do empreendedor: vender, vender, vender! Nesta etapa o aluno entenderá que vender não é sorte e sim um processo que deve ser entendido, estudado e melhorado constantemente.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Venda consultiva x venda transacional;</i></li><li>• <i>Canais de distribuição;</i></li><li>• <i>E-commerce;</i></li><li>• <i>Representantes de vendas;</i></li><li>• <i>Vendas;</i></li><li>• <i>Multimarcas;</i></li><li>• <i>Processo de vendas;</i></li><li>• <i>Relacionamento com cliente;</i></li><li>• <i>Visual merchandising;</i></li><li>• <i>Ciclo de vendas;</i></li><li>• <i>Funil de vendas; e,</i></li><li>• <i>Construindo e gerenciando equipe de vendas.</i></li></ul> |



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor

Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

| ETAPAS  | DESCRIÇÃO  |
|---|--|
| <b>Etapa 7</b><br><b>Gestão de Pessoas</b><br><br>Carga horária de videoaulas:<br><br>4 h       | <p>A etapa “<i>Gestão de Pessoas</i>” ensinar sobre o maior ativo de qualquer negócio: pessoas! O aluno aprenderá como estruturar um time de acordo com as necessidades do negócio, como atrair pessoas para sua empresa, selecionar bons candidatos e motivar seus colaboradores.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Ter ou não sócios;</i></li><li>• <i>Estruturando um time;</i></li><li>• <i>Como atrair e selecionar as pessoas certas;</i></li><li>• <i>O que motiva as pessoas;</i></li><li>• <i>Autodesenvolvimento;</i></li><li>• <i>Como recompensar o time;</i></li><li>• <i>Cultura organizacional; e,</i></li><li>• <i>Liderança.</i></li></ul>               |
| <b>Etapa 8</b><br><b>Intraempreendedorismo</b><br><br>Carga horária de videoaulas:<br><br>4,5 h | <p>A etapa “<i>Intraempreendedorismo</i>” aborda como crescer de forma inovadora e investir em funcionários com perfil empreendedor. Nesta etapa o aluno aprenderá como desenvolver o espírito empreendedor dentro da sua empresa.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Intraempreendedor x empreendedor;</i></li><li>• <i>Desafios da inovação;</i></li><li>• <i>Clima de inovação;</i></li><li>• <i>Cultura de inovação;</i></li><li>• <i>Organização intraempreendedora; e,</i></li><li>• <i>Programas de treinamento.</i></li></ul>  |
| <b>Etapa 9</b><br><b>Validação</b><br><br>Carga horária de videoaulas:<br><br>4 h               | <p>A etapa “<i>Validação Financeira</i>” ensina de forma prática tudo sobre os conceitos e controles essenciais que todo empreendedor deve saber para garantir a saúde financeira do seu negócio. Além dos principais conceitos financeiros, o aluno terá acesso a planilhas financeiras prontas para ajudar a controlar melhor o seu negócio.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Como usar a planilha financeira;</i></li><li>• <i>Fluxo de caixa;</i></li><li>• <i>Fontes de recursos;</i></li><li>• <i>Projeções de vendas;</i></li><li>• <i>Projeções de custos;</i></li><li>• <i>DRE; e,</i></li><li>• <i>Principais falhas do planejamento financeiro.</i></li></ul> |
| <b>Etapa 10</b><br><b>Questões Jurídicas</b><br><br>Carga horária de videoaulas:<br><br>7,5 h   | <p>A etapa “<i>Questões Jurídicas</i>” aborda o que fazer para evitar problemas jurídicos que façam com que a empresa perca ou diminua seu valor. Nesta etapa o aluno aprenderá como abrir o seu negócio, os tipos societários mais comuns e quais são as questões tributárias e trabalhistas mais importantes.</p> <p>Os temas tratados são:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Questões societárias;</i></li><li>• <i>Pessoa jurídica;</i></li><li>• <i>Constituição de uma empresa;</i></li><li>• <i>Acordo de sócios;</i></li><li>• <i>Contratos;</i></li><li>• <i>Propriedade intelectual;</i></li><li>• <i>Regimes tributários; e,</i></li><li>• <i>Aspectos trabalhistas.</i></li></ul>           |
| <b>Etapa 11</b><br><b>Plano de Negócios</b>   | <p>Na etapa “<i>Plano de Negócios</i>”, o participante deve criar um documento que mostra toda a viabilidade e estratégia do empreendimento no ponto de vista estrutural, administrativo, estratégico, mercadológico, técnico, operacional e financeiro. Diferente das outras etapas, esta etapa não tem videoaulas. O objetivo é que o aluno seja capaz de preencher o seu Plano de Negócios a partir dos aprendizados feitos nas etapas anteriores.</p>  |



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Gabinete do Reitor

Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086  
Telefone: (54) 3449.3300 – www.ifrs.edu.br – E-mail: proex@ifrs.edu.br

| ETAPAS  | DESCRIÇÃO  |
|---|--|
| <p data-bbox="320 488 424 517"><b>Etapa 12</b></p> <p data-bbox="236 544 512 622"><b>Acesso a Capital: Como<br/>Buscar Recursos para<br/>seu Negócio</b></p> <p data-bbox="280 680 464 734">Carga horária de<br/>videoaulas:</p> <p data-bbox="352 763 392 792">7 h</p> | <p data-bbox="528 434 1461 539">A etapa “Acesso a Capital” aborda quais são as fontes de capital disponíveis e onde buscar estes recursos. O aluno descobrirá como entrar na agenda dos investidores, conquistar crédito com os bancos e receber aporte de linhas de fomento governamentais.</p> <p data-bbox="528 568 778 598">Os temas tratados são:</p> <ul data-bbox="568 598 1007 842" style="list-style-type: none"><li>• <i>Formas de levantar capital;</i></li><li>• <i>Capital próprio, de familiares e amigos;</i></li><li>• <i>Linhas de crédito bancária;</i></li><li>• <i>Órgão de fomento;</i></li><li>• <i>Capital de risco;</i></li><li>• <i>Investimento Anjo e Venture Capital;</i></li><li>• <i>Processo de investimento;</i></li><li>• <i>Valuation; e,</i></li><li>• <i>Fontes criativas de recursos.</i></li></ul> |