



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 34/2017

SELEÇÃO DE PARTICIPANTES PARA O NÍVEL BÁSICO 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, torna público o **Edital IFRS nº 34/2017 - Seleção de participantes para o NÍVEL BÁSICO 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 básico 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 básico é constituído pelas etapas 1 a 3 (Anexo I) e possui carga horária total de 20 (vinte) horas, sendo 13,5 (treze vírgula cinco) horas 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 de empreendimento vinculado à *habitats* de inovação e empreendedorismo dos *campi* relacionados no item 1.1;

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

c) 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 “c” do item 4.1, desde que não haja prejuízo às atividades acadêmicas previstas na Instituição.

5. DAS VAGAS

5.1. Serão disponibilizadas 340 (trezentas e quarenta) vagas para o nível básico 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:

CAMPUS	NÚMERO DE TUTORES	NÚMERO DE VAGAS
Bento Gonçalves	1	20
Canoas	1	20
Erechim	2	40
Feliz	1	20
Ibirubá	2	40
Osório	1	20
Porto Alegre	3	60
Restinga	1	20
Rolante	1	20
Sertão	3	60
Viamão	1	20

5.3. Em havendo menor número de participantes selecionados em determinado *campus*, as vagas poderão ser realocadas para outra unidade que tiver necessidade de vagas, observada a disponibilidade do tutor.

6. DAS INSCRIÇÕES

6.1. A inscrição deve ser realizada, única e exclusivamente, por meio de formulário eletrônico disponível em <https://goo.gl/forms/NzClpvQHADW9sa8n2>.

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	03/05/2017
2. Inscrições	10 a 17/05/2017
3. Divulgação das inscrições homologadas e participantes selecionados	22/05/2017
4. Realização do curso	01 a 30/06/2017

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.



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 básico do curso “*Bota pra fazer – crie seu negócio de alto impacto*” é requisito para a realização das etapas 4 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.

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, em até 3 (três) dias úteis após a sua publicação.

12.6. Os casos omissos serão decididos pela PROEX.

Bento Gonçalves (RS), 03 de maio 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>Etapa 1</p> <p>Autoconhecimento</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">• <i>Introdução ao Bota pra Fazer;</i>• <i>Conheça a carreira empreendedora;</i>• <i>O que é empreendedorismo;</i>• <i>Desenvolver atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras;</i>• <i>Qual é minha visão pessoal;</i>• <i>Explore o seu perfil empreendedor;</i>• <i>Intraempreendedorismo;</i>• <i>Conheça a história de empreendedores e intraempreendedores brasileiros;</i>• <i>Como gerar ideias de negócios;</i>• <i>Como reconhecer oportunidades de negócios; e,</i>• <i>Como avaliar oportunidades de negócios.</i>
<p>Etapa 2</p> <p>Descoberta</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">• <i>Conceito de negócio de alto impacto;</i>• <i>Como identificar problemas e criar soluções;</i>• <i>Inovação;</i>• <i>Diferencial competitivo;</i>• <i>Negócios de escala;</i>• <i>Mercado e consumidor;</i>• <i>Segmentação;</i>• <i>Tendências;</i>• <i>Estratégia futura; e,</i>• <i>Estudo de caso de negócio de alto impacto.</i>
<p>Etapa 3</p> <p>Criando uma Startup com Poucos Recursos</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">• <i>O que é uma startup;</i>• <i>Validação da ideia;</i>• <i>Validação do problema;</i>• <i>O problema e o cliente;</i>• <i>Validando hipóteses;</i>• <i>Validando a solução;</i>• <i>Construindo o mínimo produto viável;</i>• <i>Construindo um modelo de negócios;</i>• <i>Business Model Canvas;</i>• <i>Proposta de valor; e,</i>• <i>Preparando-se para vender.</i>



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>Etapa 4</p> <p>Pesquisa de Mercado</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">• <i>O que é pesquisa de mercado;</i>• <i>Pesquisa primária;</i>• <i>Questionários, entrevistas e grupos de discussão;</i>• <i>Pesquisa secundária;</i>• <i>Como fazer uma pesquisa de mercado;</i>• <i>Perfil do setor;</i>• <i>Analisando a concorrência;</i>• <i>Analisando o público-alvo;</i>• <i>Precificação; e,</i>• <i>Inovando para se destacar.</i>
<p>Etapa 5</p> <p>Atinja o Mercado: Marketing</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">• <i>O que é estratégia de marketing;</i>• <i>Posicionando a marca;</i>• <i>Propaganda;</i>• <i>Publicidade;</i>• <i>Promoções;</i>• <i>Relacionamento com a mídia;</i>• <i>Marketing de guerrilha;</i>• <i>Investindo em marketing, evitando desperdícios; e,</i>• <i>Criação de uma marca.</i>
<p>Etapa 6</p> <p>Atinja o Mercado: Vendas</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">• <i>Venda consultiva x venda transacional;</i>• <i>Canais de distribuição;</i>• <i>E-commerce;</i>• <i>Representantes de vendas;</i>• <i>Vendas;</i>• <i>Multimarcas;</i>• <i>Processo de vendas;</i>• <i>Relacionamento com cliente;</i>• <i>Visual merchandising;</i>• <i>Ciclo de vendas;</i>• <i>Funil de vendas; e,</i>• <i>Construindo e gerenciando equipe de vendas.</i>



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
Etapa 7 Gestão de Pessoas Carga horária de videoaulas: 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">• <i>Ter ou não sócios;</i>• <i>Estruturando um time;</i>• <i>Como atrair e selecionar as pessoas certas;</i>• <i>O que motiva as pessoas;</i>• <i>Autodesenvolvimento;</i>• <i>Como recompensar o time;</i>• <i>Cultura organizacional; e,</i>• <i>Liderança.</i>
Etapa 8 Intraempreendedorismo Carga horária de videoaulas: 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">• <i>Intraempreendedor x empreendedor;</i>• <i>Desafios da inovação;</i>• <i>Clima de inovação;</i>• <i>Cultura de inovação;</i>• <i>Organização intraempreendedora; e,</i>• <i>Programas de treinamento.</i>
Etapa 9 Validação Carga horária de videoaulas: 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">• <i>Como usar a planilha financeira;</i>• <i>Fluxo de caixa;</i>• <i>Fontes de recursos;</i>• <i>Projeções de vendas;</i>• <i>Projeções de custos;</i>• <i>DRE; e,</i>• <i>Principais falhas do planejamento financeiro.</i>
Etapa 10 Questões Jurídicas Carga horária de videoaulas: 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">• <i>Questões societárias;</i>• <i>Pessoa jurídica;</i>• <i>Constituição de uma empresa;</i>• <i>Acordo de sócios;</i>• <i>Contratos;</i>• <i>Propriedade intelectual;</i>• <i>Regimes tributários; e,</i>• <i>Aspectos trabalhistas.</i>
Etapa 11 Plano de Negócios	<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">Etapa 12</p> <p data-bbox="236 544 512 622">Acesso a Capital: Como Buscar Recursos para seu Negócio</p> <p data-bbox="280 680 464 734">Carga horária de videoaulas:</p> <p data-bbox="352 763 392 792">7 h</p>	<p data-bbox="528 434 1474 544">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="528 573 778 602">Os temas tratados são:</p> <ul data-bbox="568 602 1007 842" style="list-style-type: none">• <i>Formas de levantar capital;</i>• <i>Capital próprio, de familiares e amigos;</i>• <i>Linhas de crédito bancária;</i>• <i>Órgão de fomento;</i>• <i>Capital de risco;</i>• <i>Investimento Anjo e Venture Capital;</i>• <i>Processo de investimento;</i>• <i>Valuation; e,</i>• <i>Fontes criativas de recursos.</i>