



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## **Edital PROEX/IFRS nº 028/2015**

### **Seleção de estudantes para participação no curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”**

A Pró-reitora de Extensão do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS), no uso de suas atribuições legais, torna público o **Edital PROEX/IFRS nº 028/2015 – Seleção de estudantes para participação no curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”**.

#### **1 DO OBJETIVO**

1.1 Selecionar estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, superiores ou de pós-graduação do IFRS para participação no curso “Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”.

#### **2 DO PROGRAMA**

2.1 O programa “Bota pra Fazer - crie seu negócio de alto impacto”, firmado entre o IFRS e o Instituto Empreender Endeavor, a partir da disponibilização de licença pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), é operacionalizado a partir de plataforma educacional para o desenvolvimento de cursos de empreendedorismo e criação de novos negócios.

2.2 O objetivo principal do programa é que o estudante seja capaz de se conhecer e desenvolver sua capacidade empreendedora, aprender a identificar oportunidades e criar um novo negócio.

2.3 O programa será desenvolvido através de curso para estudantes, a partir do acesso à plataforma *online* de aprendizagem com videoaulas, contendo casos de empreendedores brasileiros, informações sobre o ambiente de negócio no Brasil e exercícios práticos para o desenvolvimento de sua empresa.

2.4 O curso poderá ser realizado integralmente na plataforma *online* ou semipresencial no câmpus, conforme definição dos tutores.

2.5 O curso será realizado ao longo de 2015.

2.5.1 A carga horária total do curso na plataforma *online* poderá ser de até 51,5 (cinquenta e uma vírgula cinco) horas de videoaulas, conforme etapas previstas no Anexo I.

2.5.2 As horas destinadas aos encontros presenciais e à realização de exercícios e demais atividades do curso não estão incluídas no somatório do item 2.5.1.

2.6 A modalidade de oferta do curso e a duração serão ajustados conforme o perfil dos estudantes selecionados.



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

### 3 DOS REQUISITOS

3.1 São requisitos para a inscrição e participação no curso:

- a) ser estudante regularmente matriculado em um dos cursos técnicos, superiores ou de pós-graduação do IFRS;
  - b) ter disponibilidade de carga horária para realizar as atividades previstas para o curso;
- e,
- c) ter disponibilidade de computador com acesso à internet para acessar os conteúdos da plataforma *online*.

3.2 O câmpus poderá disponibilizar computadores e acesso à internet aos estudantes que não possuírem as condições previstas na alínea “c” do item 3.1, desde que não haja prejuízo às atividades acadêmicas já previstas na Instituição.

### 4 DAS VAGAS

4.1 Serão disponibilizadas 500 (quinhentas) vagas aos estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, superiores ou de pós-graduação do IFRS.

### 5 DAS INSCRIÇÕES

5.1 A inscrição deverá ser realizada, única e exclusivamente, por meio de formulário eletrônico disponível em [https://docs.google.com/forms/d/1zpgTPWqJfTeYzkvjnGyoXsKE8K6LG\\_fJMpwD5o\\_z\\_IY/viewform](https://docs.google.com/forms/d/1zpgTPWqJfTeYzkvjnGyoXsKE8K6LG_fJMpwD5o_z_IY/viewform).

5.1.1 No momento da inscrição o estudante deverá informar o câmpus do IFRS em que está regularmente matriculado.

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

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

### 6 DO CRONOGRAMA

6.1 As etapas e prazos do presente edital ficam assim definidos:

<b>Etapas</b>	<b>Prazo</b>
1. Publicação do edital	17/04/2015
2. Inscrições	27/04 até 08/05/2015
3. Publicação das inscrições homologadas	15/05/2015
4. Publicação dos estudantes selecionados	15/05/2015



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## **7 DA HOMOLOGAÇÃO DAS INSCRIÇÕES**

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

## **8 DA SELEÇÃO**

8.1 Serão selecionadas as primeiras 500 (quinhentas) inscrições homologadas, para fins de participação do estudante no curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”.

## **9 DAS ATRIBUIÇÕES E DOS DEVERES DOS ESTUDANTES**

9.1 São atribuições e deveres dos estudantes selecionados para o curso:

a) participar do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”, a partir do acesso à plataforma *online*.

b) realizar as atividades previstas no curso, de acordo com o programa de ensino a que estiver submetido;

c) participar dos encontros presenciais, de acordo com o programa de ensino a que estiver submetido;

d) solicitar seu desligamento do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*” quando realizar trancamento de matrícula ou desistir do curso técnico, superior ou de pós-graduação em que estiver matriculado no IFRS;

e) 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;

f) 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,

g) zelar pelo cumprimento das normas do presente edital.

9.2 O estudante selecionado que, sem justificativa fundamentada, não participar do curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”, estará impedido de participar de outras atividades promovidas pela Pró-reitoria de Extensão.

9.3 O desligamento, de que trata a alínea “d” do item 9.1, ou a justificativa fundamentada, de que trata o item 9.2, deverá ser encaminhada para o endereço eletrônico [botaprafazer@ifrs.edu.br](mailto:botaprafazer@ifrs.edu.br).

## **11 DISPOSIÇÕES GERAIS**

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



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

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

11.3 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.

11.4 Os recursos quanto aos termos deste edital somente poderão ser submetidos à PROEX, mediante manifestação formal e fundamentada, em até 3 (três) dias úteis após a sua publicação.

11.5 Os casos omissos serão decididos pela Pró-reitoria de Extensão.

Bento Gonçalves (RS), 17 de abril de 2015.

Viviane Silva Ramos,  
Pró-reitora Extensão,  
Portaria IFRS nº 627/2011.



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

## ANEXO I

### ETAPAS PREVISTAS PARA O CURSO

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

ETAPA	DESCRIÇÃO
<p><b>Auto-conhecimento</b></p> <p>Carga horária de videoaulas: 5 h</p>	<p>A etapa “Auto-conhecimento” 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>Descoberta</b></p> <p>Carga horária de videoaulas: 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>



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
<p><b>Criando uma Startup com Poucos Recursos</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:  3,5 h</p>	<p>A etapa “<i>Criando uma Startup com Poucos Recursos</i>” 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>
<p><b>Pesquisa de Mercado</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:  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>



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
<p><b>Atinja o Mercado: Marketing</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:  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>Atinja o Mercado: Vendas</b></p> <p>Carga horária de videoaulas:  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  
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
<b>Gestão de Pessoas</b>  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"><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>Intraempreendedorismo</b>  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"><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>Validação Financeira</b>  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"><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>





Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul  
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
<b>Questões Jurídicas</b>  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"><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>Plano de Negócios</b>	<p>Na etapa “<i>Plano de Negócios</i>” o aluno 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>
<b>Acesso a Capital: Como Buscar Recursos para seu Negócio</b>  Carga horária de videoaulas:  7 h	<p>A etapa “<i>Acesso a Capital</i>” 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>Os temas tratados são:</p> <ul 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 bancário;</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>