

Instituto Federal de São Paulo

INOVA IFSP

Agência de Inovação e
Transferência de Tecnologia do IFSP

Premissas e Objetivos

Premissas:

- 1) Esta apresentação parte da premissa que as pessoas deste treinamento já conhecem a INOVA IFSP, bem como os regulamentos de Fundações e tramitação de Projetos de Pesquisa e Prestação de Serviço
- 2) O campus já tem uma noção dos seus pontos fortes e fracos, e das oportunidades (segmentos alvo/arranjo produtivo) e ameaças

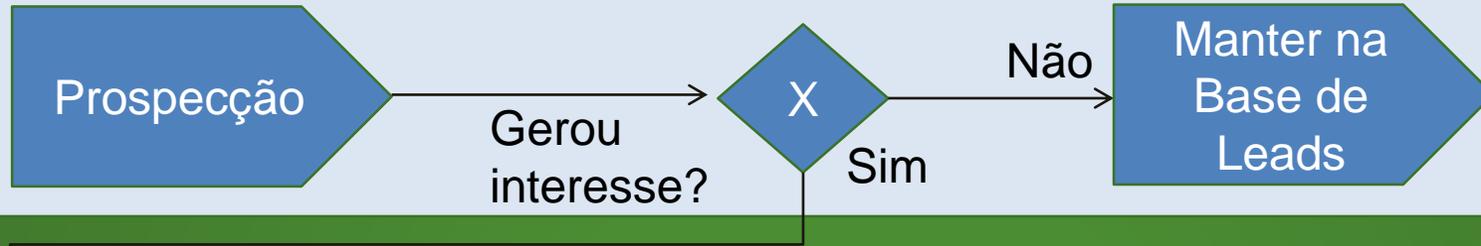
Objetivo: O objetivo é capacitar os servidores na prospecção e captação de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação

Agenda

- ▶ Metodologia para Prospeção e Captação de Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
- ▶ Mecanismos de Fomento

Framework para Prospeção e Captação de Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

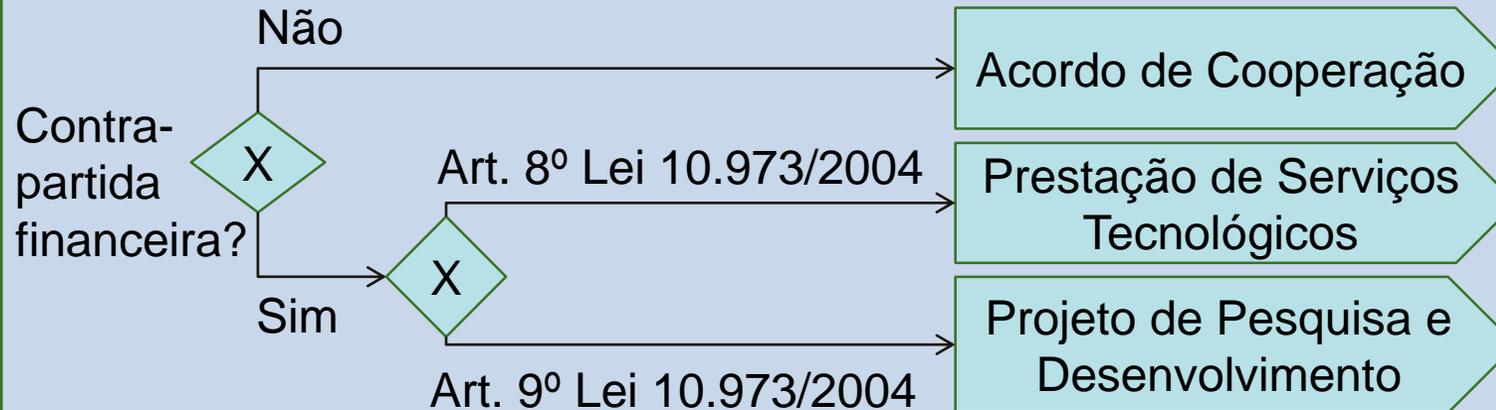
Prospecção para Geração de Oportunidades



Gestão das Oportunidades (Pipeline de Captação)



Fechamento



Prospecção

- ▶ Indicação de empresas com as quais o IF já se relaciona
 - ▶ As empresas com as quais o campus se relaciona não poderiam fornecer indicações para abordagem? (p.e. clientes, ou fornecedores)
 - ▶ Quais empresas mais recrutam nossos alunos? (usar LinkedIn para mapear e tentar estabelecer contatos)
 - ▶ Empresas que fornecem para o câmpus não poderiam fazer indicações de empresas para abordagem? Com quais empresas nossos fornecedores possuem relacionamento?
- ▶ Clubes de *lead* de vendas
 - ▶ Há associações ou grupos de empresários na região? (p.e. Câmara de Comércio, Associações Comerciais, Comitês Empresariais)
- ▶ Listas de clientes potenciais
 - ▶ Com os grupos de pesquisa, tentar identificar potenciais empresas que podem se interessar pelas pesquisas / serviços que podem ser oferecidos

Prospecção (continuação)

- ▶ Publicações

- ▶ Traduzir resultados de artigos científicos para potenciais aplicações para o arranjo produtivo local, e produzir um artigo com linguagem voltada ao APL

- ▶ Prospecção Eletrônica

- ▶ Criação de Mailing (Marketing de Permissão)
 - ▶ Landing Pages
 - ▶ SEO (Search Engine Optimization)

solução para injeção de p x

Seguro | https://www.google.com.br/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=solu%C

Google

solução para injeção de plastico

All Images Videos Shopping News More Settings Tools

About 457,000 results (0.53 seconds)

Injeção Termoplástica - prototype3d.com.br
Ad www.prototype3d.com.br/ ▾
Solução em Injeção Termoplástica, precisão e qualidade garantidas.

Sicemar - sicemar.com.br
Ad www.sicemar.com.br/ ▾
Máquinas Injetoras de Plásticos Sopradoras Chinesas
máquinas novas · ligue e entre em contato
Contato · Produtos

Construção de Moldes Plásticos - Injeção de Peças Plásticas
Ad www.intechbr.com.br/ ▾ (31) 3532-5264
Construção de moldes plásticos, injeção de moldes com alta qualidade e precisão
Prototipagem · Projeto De Moldes · Factibilidade · Treinamentos · Clientes · Assistência Técnica

Procurando Injeção Plástica? - Brindes, Peças e embalagens
Ad www.gi-plasticos.com.br/ ▾ (11) 96970-7222
Qualquer desenvolvimento e injeção peça plastica com alta tecnologia

Problemas e Soluções no Processo de Injeção - Tudo sobre Plásticos
www.tudosobreplasticos.com/processo/solucoes_injecao.asp ▾ Translate this page
Jan 15, 2012 - A tabela abaixo ajuda a encontrar a solução para os principais problemas encontrados no processo de injeção e que estão relacionados a ...

Links patrocinados (não cabe para nosso caso)

Busca Orgânica
Como melhorar nosso posicionamento ?

Posicionando o site para ser localizado

SEO – Search Engine Optimization

- 1) Entendendo o Page Rank
- 2) Como as empresas / gestores de P&D / seu público faz busca na Internet? Quais palavras eles usam?

www.semrush.com

Ferramenta que mostra como determinadas palavras são consultadas no Google.

The screenshot shows the Semrush Keyword Overview page for the keyword "injeção de plastico". The page is divided into several sections: a left sidebar with navigation options, a main content area with key metrics and charts, and a bottom section for organic search results.

Dashboard & Navigation: Dashboard > Keyword Analytics > injeção de plastico. A "See all plans & prices" button is in the top right.

Keyword Overview: injeção de plastico
Live data: 14 Feb 2017 | Device: Desktop | Currency: USD

Overview | Phrase Match | Related Keywords | Ads History

ORGANIC SEARCH (live update)
Volume: 260
Number of results: 405K

CPC DISTRIBUTION (live update)
Bar chart showing CPC for 'br' (approx. 0.4) and 'pt' (approx. 0.1).

PAID SEARCH (live update)
CPC: \$0.44
Competition: 0.69

TREND
Bar chart showing search volume trends over time.

PHRASE MATCH KEYWORDS (2)

Keyword	Volume	CPC (USD)	SERP
industria de injeção plastica	50	0.52	
molde injeção plastico	30	0.69	

[Export](#) [View full report](#)

RELATED KEYWORDS (87) (live update)

Keyword	Volume	CPC (USD)	SERP
injecao de plastico	30	0.84	
plastico injetado	170	0.62	
injeção plastica	390	0.51	
injeção plástica	110	0.50	
injecao plastica	50	0.78	

[Export](#) [View full report](#)

ORGANIC SEARCH RESULTS (live update)

1-20 | 21-40 | 41-60 | 61-80 | 81-100

1 <http://www.injecaoedepasticos.com.br/>

NO DATA
Sorry, we haven't found AdWords ads related to this keyword. [Have a Suggestion?](#)

Posicionando o site para ser localizado

SEO – Search Engine Optimization

- 1) Entendendo o Page Rank
- 2) Como as empresas / gestores de P&D / seu público faz busca na Internet? Quais palavras eles usam?
- 3) Na página:
 - ▶ Pensar bem no título da página, URL e texto a ser inserido
 - ▶ Imagens: nome e tag “alt” (texto alternativo)
 - ▶ Pesquisar por “técnicas de SEO” para ver outras dicas
- 4) Link Building
- 5) Landing Pages

Prospecção (continuação)

- ▶ Feiras e Exposições
 - ▶ Identificar feiras e exposições frequentadas por prospects do campus
- ▶ Centros de Influência
 - ▶ Identificar influenciadores, que podem repercutir positivamente a atuação do campus, gerando prospecção
- ▶ Técnicas menos importantes para nossa atuação: Clientes Órfãos, Prospecção a frio, Mala Direta, Telefone/Telemarketing

Atividade – Formulário de Planejamento de Prospecção

- ▶ Fontes a Prospectar

- ▶ Identificar ao longo de seis meses quais fontes de prospecção serão trabalhadas em cada mês.

- ▶ Ações que envolvem pesquisadores

Indicar um cronograma para receber questionário e conversar com as áreas do câmpus

Mapear grupos de pesquisa interessados em atuar com projetos: identificar nomes, linhas de pesquisa/especialidades, tipos de projetos, possíveis empresas que podem se interessar

- ▶ Metas

Identificar o número de empresas com abordagem presencial para apresentação do IFSP

Número de propostas emitidas

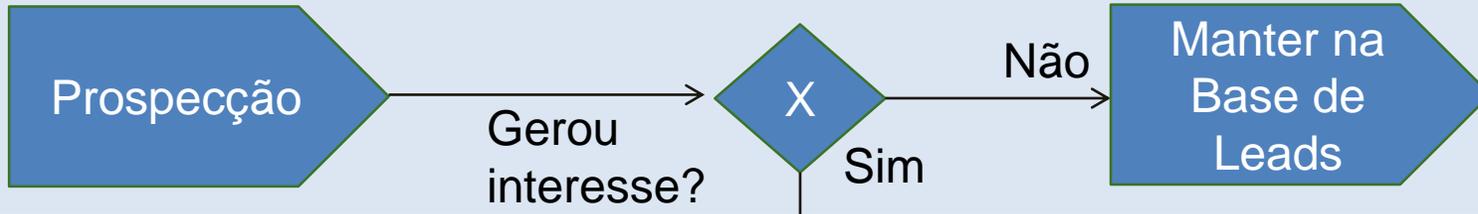
Número de propostas aceitas (para iniciar a tramitação)

Foco no objetivo

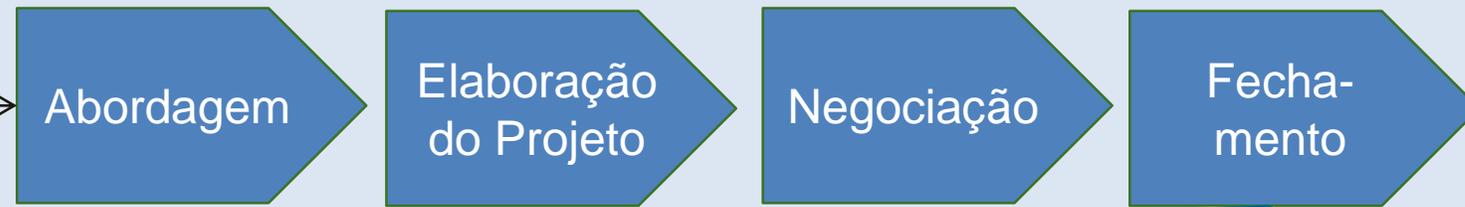
- ▶ O objetivo da prospecção é marcar uma visita
- ▶ Evite entrar em muitos detalhes por telefone ou email
- ▶ Identifique pelo menos quem estará presente na reunião

Framework para Prospeção e Captação de Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

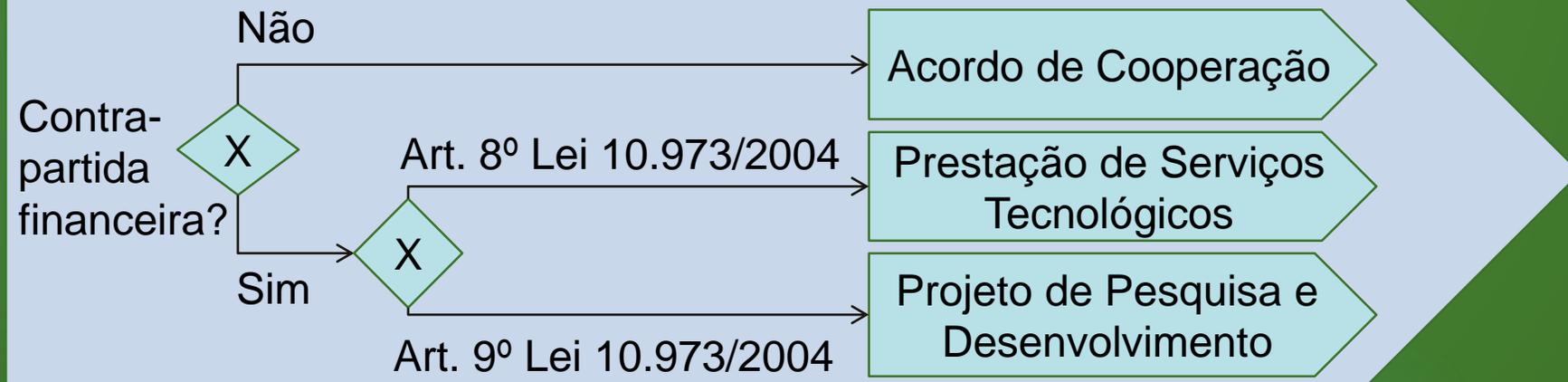
Prospecção para Geração de Oportunidades

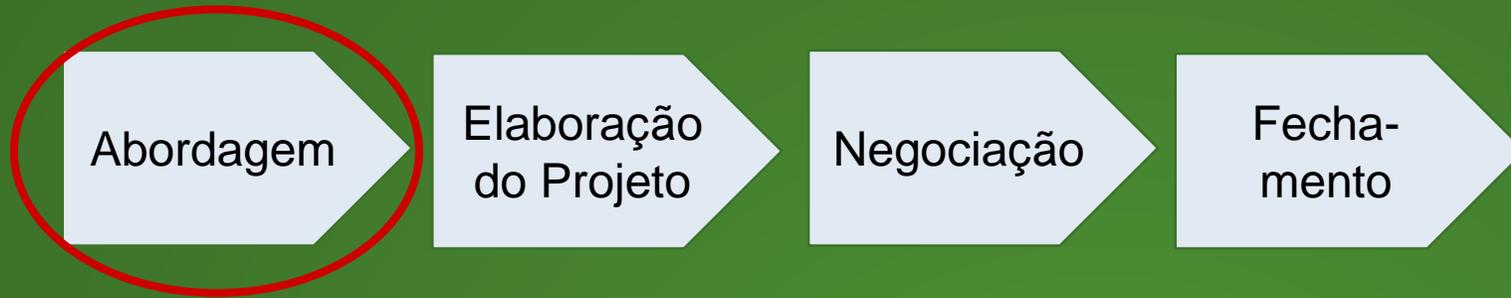


Gestão das Oportunidades (Pipeline de Captação)



Fechamento





Pré-Abordagem (antes da visita)

- ▶ Buscar o máximo de informações antes da visita à potencial empresa:
 - ▶ Identifique quem irá participar da reunião, para poder se preparar
 - ▶ Analisar o site, pesquisar informações sobre a empresa
 - ▶ Empresas de capital aberto possuem no site área Relações com Investidores. A empresa costuma divulgar muita informação estratégica.
 - ▶ Via Linked In: quais dos meus contatos conhecem pessoas dentro da empresa?

Materiais para abordagem

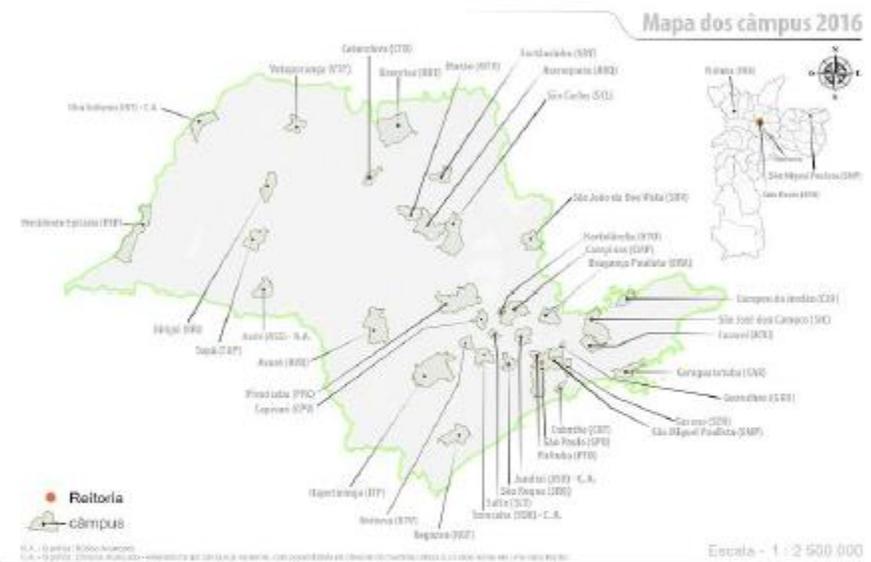
- ▶ Portfólio (PDF para impressão no Campus)
- ▶ Este material será aperfeiçoado, mas esta é uma primeira versão
- ▶ Video Institucional
- ▶ Apresentação em Power Point

Modelos disponíveis no site de treinamento realizado pela PRP:

<https://prp.ifsp.edu.br/oportunidades/cursos/treinamento-sobre-projetos-de-pesquisa-e-inovacao-com-uso-de-fundacoes>

O INSTITUTO FEDERAL DE SÃO PAULO

Com mais de cem anos de história, o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP) é reconhecido por sua excelência no ensino público gratuito e de qualidade. Já foi conhecido como Escola Técnica Federal de São Paulo (ETFSP) e Centro Federal de Educação Tecnológica de São Paulo (CEFETSP). Com a transformação em Instituto em 2008, o



IFSP passou por uma rápida expansão. Além dos cursos técnicos, o IFSP oferece cursos em nível superior (licenciaturas, tecnologias, bacharelados) e pós-graduação (lato e stricto sensu), alinhados às demandas da comunidade local, em um ensino integrado às atividades de extensão e pesquisa aplicada.

O NÚCLEO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA (NIT)

O Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) do IFSP, vinculado à Pró-Reitoria de Pesquisa, Inovação e Pós-graduação, é responsável pelas seguintes ações:

- Proteção, transferência e gestão da propriedade intelectual decorrente das atividades de pesquisa do IFSP.
- Gestão sistêmica do programa Hotel de Projetos (pré-incubação).



Abordagem

OBJETIVO: identificar claramente o problema para o qual será apresentado o projeto

- ▶ Quebre o gelo
 - ▶ Procure identificar assuntos/background de interesse comum
- ▶ Tente mapear os diversos “atores”
 - ▶ Demandante (área que tem o problema)
 - ▶ Influenciadores
 - ▶ Burocratas: compras (preocupado com tramite) e jurídico (compliance)
 - ▶ Decisores (e o foco de cada um). Exemplos:
 - ▶ Financeiro: decisão sobre retorno do investimento
 - ▶ Produção: decisão sobre viabilidade técnica
 - ▶ Presidente/dono: decisão final
- ▶ Ouça muito, fale pouco
- ▶ Anote as palavras e terminologias usadas pela empresa

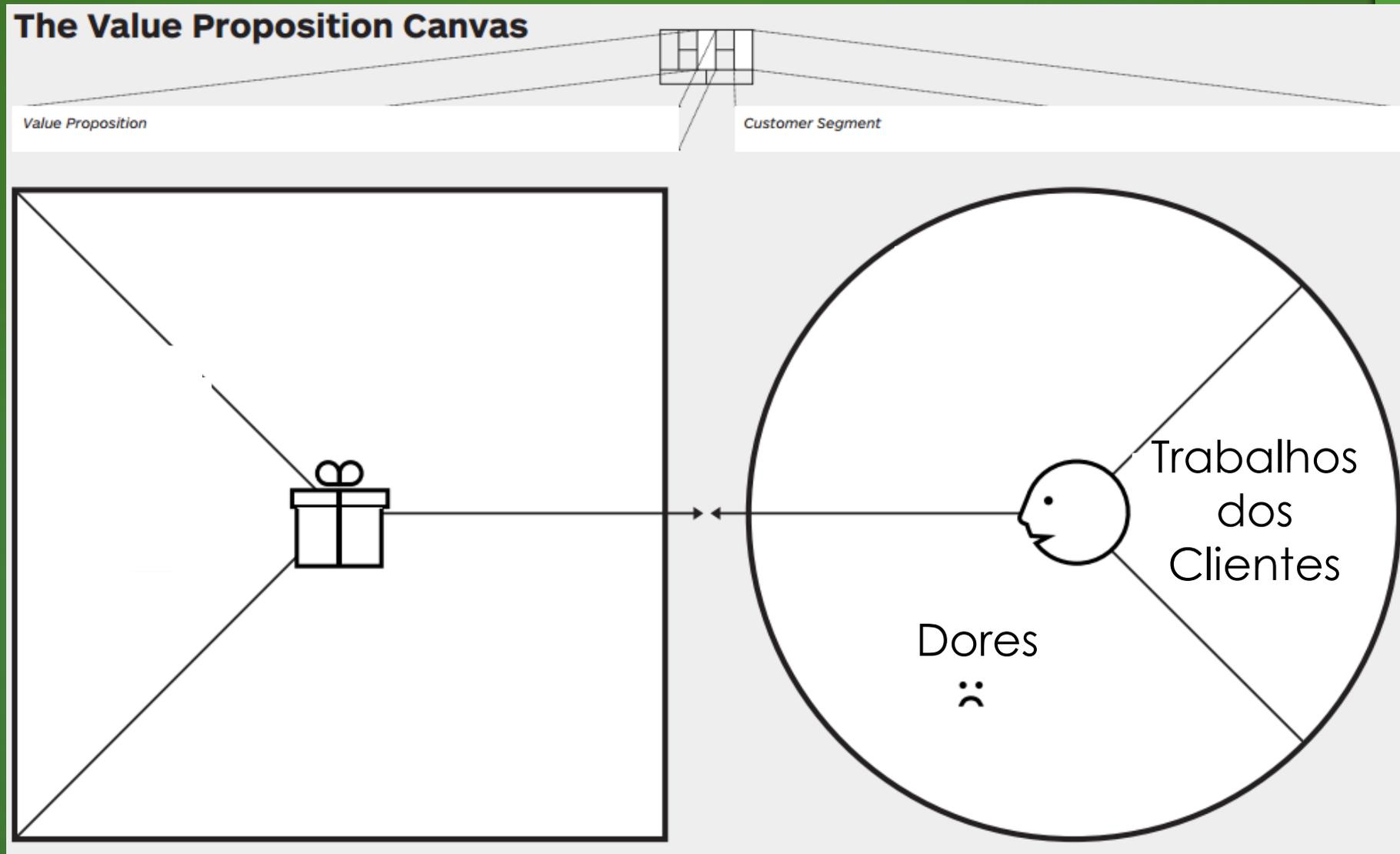
Abordagem

Procure entender qual a verdadeira dor do cliente.

Exemplos:

- ▶ Declínio de: lucro, Market share, qualidade/nível de serviço, taxa de crescimento
- ▶ Aumento de: custos, competição, rotatividade de pessoal
- ▶ Governo/legislação: cumprimento de alguma lei ou imposição específica

Na visita, procure entender o Cliente



Fonte e mais informações sobre como elaborar o Value Proposition Canvas:

<http://businessmodelalchemist.com/blog/2012/08/achieve-product-market-fit-with-our-brand-new-value-proposition-designer.html>

Da Necessidade à Visão da Solução

Na abordagem, procure identificar ou propor alternativas e permita que os participantes visualizem a solução (isto pode ficar para depois, na apresentação da proposta)



DOR IDENTIFICADA



VISÃO DA SOLUÇÃO

Abordagem

Elaboração
do Projeto

Negociação

Fecha-
mento

The screenshot shows the 'Parcerias' page on the INOVA IFSP website. The page features a navigation menu with options like 'Serviços', 'Simplifique!', 'Participe', 'Acesso à informação', 'Legislação', and 'Canais'. The main content area is titled 'Parcerias' and includes a publication date of 'Quarta, 23 de Outubro de 2013, 19h36'. Below this, there are four banners for different types of partnerships: 'Acordos de cooperação' (with a handshake icon), 'Projetos de pesquisa com contrapartida financeira' (with a dollar sign icon), 'Prestação de serviços' (with an icon of two people), and 'Fundações de apoio' (with an icon of buildings). A sidebar on the left lists categories like 'Acordos de cooperação', 'Projetos de pesquisa com contrapartida financeira', 'Prestação de serviços', and 'Fundações de Apoio'.

Instruções normativas com modelo de projeto disponíveis no site da INOVA: www.inova.ifsp.edu.br

Neste momento, antes de enviar à empresa, enviar para INOVA para verificação. É comum haver necessidade de melhoria nos projetos e planilhas submetidas

Possíveis formas de elaborar a proposta



INFORMAL
(verbal, email)

OU

Elaborar já usando os modelos das IN

OU

Elaborar em forma de Apresentação Power Point



FORMAL



Proposta

Estrutura (sugestão no caso de encaminhar como slides):

- ▶ Entendimento sobre o problema
 - ▶ Objetivos
 - ▶ Benefícios Esperados
 - ▶ Descrição do Projeto
 - ▶ Etapas do Projeto (cronograma)
 - ▶ Equipe Envolvida
 - ▶ Investimentos
 - ▶ Sobre o IFSP
- Fundamental para o Decisor
- Voltado para a equipe técnica da empresa. Importante para alinhar escopo e expectativas.
- Não esquecer de contemplar as taxas da fundação e a TRI – Ressarcimento Institucional

Se o seu contato for o decisor, é desnecessário.

É útil caso seu contato na empresa precise apresentar para membros da diretoria, que não conhecem o IFSP

Proposta

Estrutura (sugestão no caso de encaminhar como slides):

▶ Entendimento sobre o problema →

▶ Objetivos →

▶ Benefícios Esperados →

Dicas:

Começar com “Segundo nosso entendimento ...”
Usar palavras que a própria empresa tenha mencionado

Estabelecer pontos em comum.
Gerar o sentimento: “Puxa, ele entendeu o meu problema”. Isto deixa a empresa mais propensa a aceitar o que vem depois.

Tentar usar uma linguagem, a mais simples possível, em uma frase. Parágrafos mais técnicos, voltados à equipe de P&D, deve ser adicionados depois.

Cuidado para não se perder em detalhes!
No tópico negociação iremos explorar diferenças entre características, vantagem e benefícios.

Proposta (continuação)

▶ Descrição do Projeto →

Importante para alinhar expectativas e delimitar escopo.

▶ Etapas do Projeto →

Cronograma Preliminar

▶ Equipe Envolvida →

Responde à questão: “será que eles conseguem entregar o prometido, dentro do prazo?”

▶ Investimento →

Usar planilha da IN 02 como apoio.
Tentar evitar mostrar valores detalhados. Se for possível, apresentar apenas investimento total.
Alinhar cronograma de desembolso financeiro.

▶ Finalizar com a parte institucional. Assim, se a proposta for mostrada para quem não viu a apresentação, ele ficará sabendo quem é o IFSP.



Tenha sempre em mente:

CARACTERÍSTICAS

VS

VANTAGENS

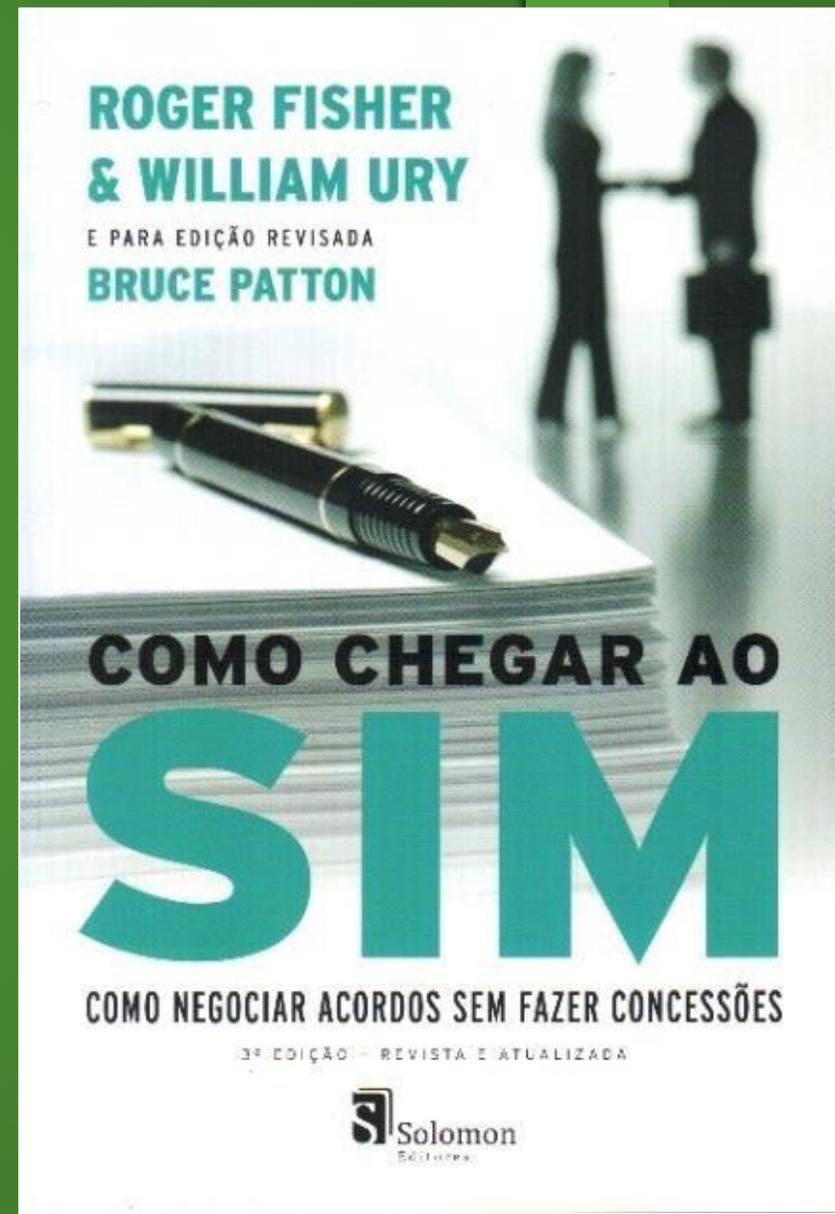
VS

BENEFÍCIOS

Técnicas de Negociação

- Separe as pessoas do problema
- Concentre-se nos interesses, e não nas posições
- Invente opções de benefícios mútuos
- Insista em critérios objetivos

- MAANA – Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo





Curso de Negociação e Contratos



CURSO DE NEGOCIAÇÃO E CONTRATOS

★★★★★ (1 avaliações)

Professor(a) Flávia Oliveira do Prado Vicentin

Tipo Curso On-line

Aluno Matriculado 59

Preço **Grátis**

ACESSAR AGORA

CURSO DE ESTUDO DE MERCADO

Cursos EAD gratuitos da Rede Inova São Paulo:

- Negociação e Contratos
- Modelagem de Negócios
- Avaliação de Tecnologias
- Introdução à Propriedade Intelectual

<http://inovasaopaulo.org.br>

Abordagem

Elaboração
do Projeto

Negociação

Fecha-
mento

Hora de Tramitar o Projeto

Acessar
www.inova.ifsp.edu.br

Clicar em Parcerias

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://nova.ifsp.edu.br/index.php/parcerias>. The page header includes the logo for INOVA IFSP, MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, and a search bar. A navigation menu contains links for Propriedade Intelectual, Parcerias, Eventos, and Editais. The main content area is titled 'Parcerias' and features a grid of four banners: 'Acordos de cooperação' (with a handshake icon), 'Projetos de pesquisa com contrapartida financeira' (with a dollar sign icon), 'Prestação de serviços' (with an icon of two people), and 'Fundações de apoio' (with an icon of buildings). A sidebar on the left lists 'PARCERIAS' with sub-items: 'Acordos de cooperação', 'Projetos de pesquisa com contrapartida financeira', 'Prestação de serviços', and 'Fundações de Apoio'. At the bottom, there are tags for 'Assunto(s): Internet' and 'Comunicação'.

Agenda

- ▶ Metodologia para Prospeção e Captação de Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
- ▶ **Mecanismos de Fomento**

Marco Legal de CT&I



MAPA DE FOMENTO À INOVAÇÃO





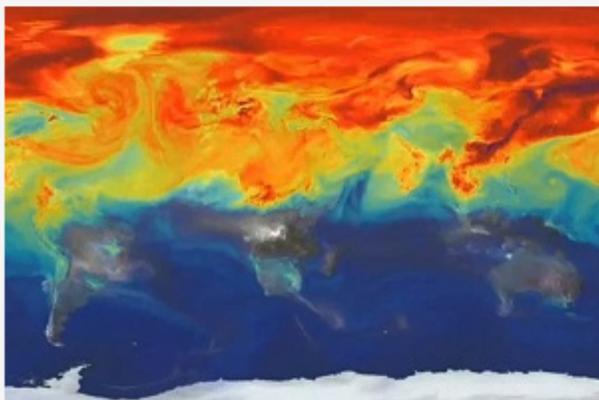
Índice

English

Buscar

Converse com a FAPESP

- Belmont Forum
- MRC
- JP
- SPRINT
- Fundo Newton



FAPESP e Belmont Forum anunciam chamada de propostas

Instituições selecionarão projetos de pesquisa em "Science-Driven E-Infrastructures Innovation"

Resultados de pesquisas

Plataforma usa inteligência artificial para diagnosticar Zika e outros patógenos

Nova rede pesquisa o clima espacial sobre a América do Sul

Banco de dados genômicos da BIPMed amplia abrangência geográfica

Estudo aponta quem é o "dono" do carbono no Brasil

Eventos FAPESP

21/05
Ciclo ILP-FAPESP: Inovação na Saúde

Notícias da FAPESP

Fomento à pesquisa

- Instrumentos de fomento (Bolsas | Auxílios | Programas) | Chamadas de propostas | SPRINT | Sistemática de análise | Boas práticas científicas | Reserva Técnica | Valores de Bolsas e diárias | Oportunidades | Equipamentos Multiusuários | Equipamentos em Disponibilidade | Avaliação de Programas

Submissão de propostas e acompanhamento de processos:

- SAGe (por meio eletrônico) | Agilis (por meio impresso) | Dúvidas frequentes | Auditoria e prestação de contas | Importação e exportação | Pontos de Apoio | Escritórios de Apoio Institucional ao Pesquisador (EAIP) | Sistema de Consulta aos Dados da Instituição | Informações para assessores

Divulgação Científica

- Agência FAPESP | Biblioteca Virtual | FAPESP Week | Outros eventos | FAPESP na mídia | Indicadores | Pesquisa para Inovação | Publicações e Exposições



Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE)



O PIPE apoia as empresas em duas etapas:

1º Etapa: até R\$ 200 mil para demonstração da viabilidade técnica do produto ou processo

2º Etapa: até R\$ 1 milhão para desenvolvimento do produto ou processo

O pesquisador principal da empresa precisa atuar 24h semanais no projeto (exclui portanto servidores RDE)

Empresa pode contratar servidores do IFSP como consultores / especialistas, bem como fazer projeto de pesquisa com o IFSP

4 Ciclos de Submissões por ano

O PIPE-FAPESP apoia a execução de pesquisa científica e/ou tecnológica em micro, pequenas e médias empresas no Estado de São Paulo.

Chamadas vigentes

Chamada PIPE - 2º Ciclo de Análise de 2017 - Prazo: 02/05/2017

Agenda

Diálogo sobre Apoio à Pesquisa para Inovação na Pequena Empresa (29/03)

Mais informações

[PIPE - Dúvidas frequentes](#)

[PAPPE/PIPE Fase 3](#)

[Bolsas de Treinamento Técnico](#)

[Valores de bolsas](#)

[Projetos aprovados no PIPE](#)

[Movimento pela Inovação](#)

Leia mais sobre o PIPE

Pesquisa
FAPESP

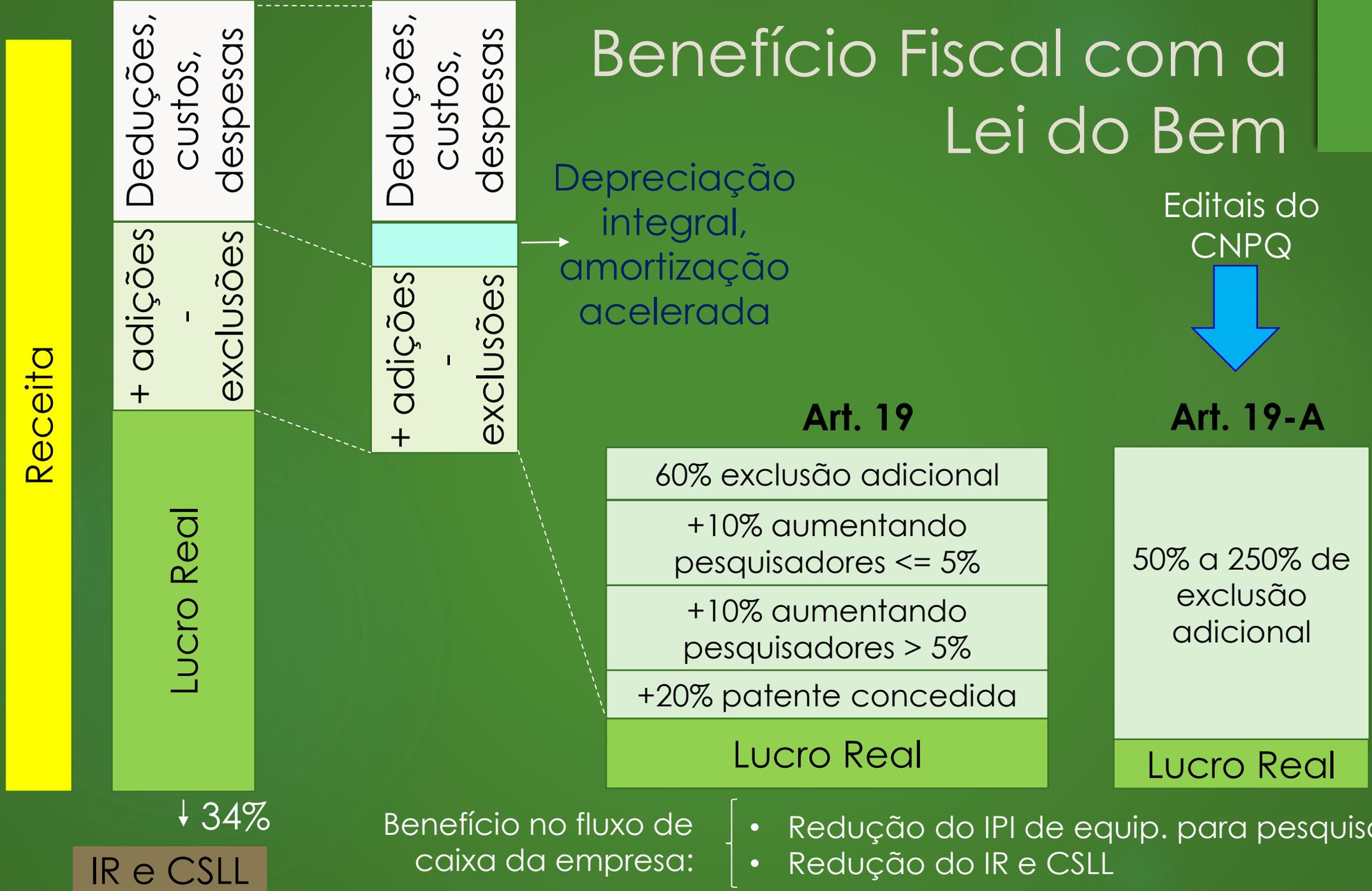
Agência  FAPESP



Lei do Bem (11.196/2005)

- ▶ A Lei nº 11.196/2-05 (Lei do Bem), define inovação tecnológica como “a concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique em melhorias incrementais e efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado. ”

Benefício Fiscal com a Lei do Bem



Depreciação integral, amortização acelerada

Editais do CNPQ



Art. 19

Art. 19-A

60% exclusão adicional
+10% aumentando pesquisadores <= 5%
+10% aumentando pesquisadores > 5%
+20% patente concedida
Lucro Real

50% a 250% de exclusão adicional
Lucro Real

↓ 34%

IR e CSLL

Benefício no fluxo de caixa da empresa:

- Redução do IPI de equip. para pesquisa
- Redução do IR e CSLL

Bem-vindo ao Guia Prático de Apoio à Inovação,

uma iniciativa do Pró-Inova, programa de difusão para a inovação nas empresas coordenado pela Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação – SETEC/MCTI.

Este material tem por objetivo ser uma referência para o acesso a benefícios, recursos e gestão da inovação.



Simuladores

confira



Localizador de Programas de Incentivo

confira



Guia Prático da Inovação (downloads)

confira

FAQ - Perguntas Frequentes

Fale Conosco

Guia do financiamento



BNDES Finem - Inovação

Financiamento a partir de R\$ 1 milhão para investimentos em inovação.



Quem pode solicitar



O que pode ser financiado



Como solicitar

^ Taxa de Juros

Apoio direto (solicitação feita diretamente ao BNDES)

Taxa de juros = Custo financeiro + Taxa do BNDES

MPMEs

Custo financeiro

TJLP (7,5% ao ano)



Taxa do BNDES

1% ao ano

Grandes empresas

Custo financeiro

TJLP (7,5% ao ano)



Taxa do BNDES

de 2,1% a 6,56% ao ano

Unidades federativas e municípios

Custo financeiro

TJLP (7,5% ao ano)



Taxa do BNDES

2% ao ano

Estrutura padrão. Para cada instrumento de financiamento, é explicado:

- Quem pode solicitar
- O que pode ser financiado
- Como solicitar

BNDES - Sistema de cadastro

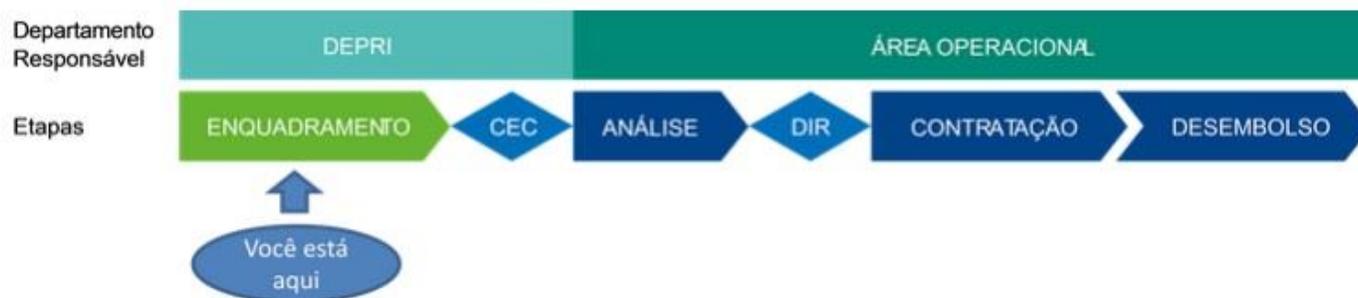
Alguns instrumentos são solicitados via agência de bancos de varejo, outros diretamente no site do BNDES:

► [Veja as instruções de uso](#) (PDF - 1,6 MB).

Em caso de dúvida, entre em contato com a **Central de Atendimento do BNDES (0800 702-6337)**.

Etapa de enquadramento

O BNDES desenvolveu a Consulta Prévia Eletrônica para que seus clientes enviem e acompanhem os pedidos de financiamento via internet. Podem ser enviadas pelo cliente as informações requeridas para a **etapa de enquadramento** do financiamento, primeira etapa de avaliação do projeto.



DEPRI: Departamento de Prioridades e Enquadramento

CEC: Comitê de Enquadramento e Crédito e Mercado de Capitais

DIR: Diretoria do BNDES

- Quem somos
- Onde atuamos
- Financiamentos**
- Transparência
- Conhecimento
- Relações com investidores
- Mercado de capitais
- Instituições financeiras credenciadas
- Patrocínios
- Imprensa

...as opções de financiamento para você

Para consultar especificamente linhas para inovação

...a e ...ção

melhores para projetos de ... de ampliação, modernização da

Infraestrutura

O BNDES prioriza o setor de infraestrutura. Consulte as linhas de financiamento para saneamento, energia, logística

Todas as opções

Qual o objetivo do financiamento que você busca? Conheça as melhores opções para a sua

Todas as opções

Melhores opções para Micro, Pequenas e Médias Empresas

^ Escolha um ou mais filtros abaixo

 Infraestrutura

 Indústria, comércio e serviços

 Agropecuária

 Administração pública

 Capital de giro

 Cidades

 Cooperativa de crédito

 Crédito rural

 Cultura e economia criativa

 Educação, saúde e investimentos sociais

 Empreendimentos, reforma e ampliação

 Exportação

 Importação

 Infraestrutura social

 Inovação

 Internacionalização

 Máquinas, equipamentos e veículos

 Meio ambiente

 Microcrédito

 Software

 Soluções de IoT



13 formas de apoio à inovação, no momento da consulta

O Funtec é específico para projetos entre empresa e ICT. Não foi aberto ainda para 2018, mas quando abrir, faremos a divulgação.

BNDES financia 90% e empresa 10%



OBJETIVO	FORMA DE APOIO
Financiamento para investimentos e planos de negócios de empresas de software e serviços de TI (incluindo Data Centers, Contact Centers, e ITES – BPO).	BNDES Finem - Tecnologia da Informação
Financiamento a partir de R\$ 1 milhão para investimentos em inovação.	BNDES Finem - Inovação
Apoio financeiro não reembolsável a projetos de pesquisa aplicada, desenvolvimento tecnológico e inovação executados por Instituições Tecnológicas (IT), selecionados de acordo com os focos de atuação divulgados anualmente pelo BNDES.	BNDES Funtec
Financiamentos de até R\$ 20 milhões para projetos de inovação realizados por micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) de faturamento anual de até R\$ 90 milhões.	BNDES MPME Inovadora
Apoio à comercialização de soluções tecnológicas já desenvolvidas e prontas para serem fornecidas ao mercado.	BNDES Soluções Tecnológicas
Crédito pré-aprovado para aquisição de bens e serviços credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES.	Cartão BNDES
Financiamento a empresas inovadoras para exportação de bens de capital, bens de consumo e serviços de tecnologia da informação (TI) desenvolvidos no Brasil.	BNDES Exim Pré-embarque Empresa Inovadora
Financiamento a partir de R\$ 1 milhão para projetos e serviços de engenharia em setores estratégicos, visando estimular o aprimoramento das competências e do conhecimento técnico no País.	BNDES Finem - Apoio à engenharia

FINEP

- ▶ Programas específicos
 - ▶ Programa Inova Empresa
 - ▶ Inovacred
 - ▶ Tecnova
 - ▶ Investimentos (participação societária)
 - ▶ Inovação em Tecnologia Assistiva
 - ▶ Sibratec
- ▶ Chamadas públicas disponibilizadas no site

Mais informações: www.finep.gov.br

Condições Especiais: ICT-EMPRESA

— % DOS DISPÊNDIOS DO PLANO DE INOVAÇÃO — Estimativas em CALIBRAÇÃO —>

	15%	25%	50%	
Inovação crítica*	Taxa: TJLP a.a. Prazo de carência: até 48 meses Prazo total: até 144 meses Participação Finep: até 90%	Taxa: TJLP a.a. Prazo de carência: até 48 meses Prazo total: até 144 meses Participação Finep: até 100%	Taxa: TJLP a.a. Prazo de carência: até 72 meses Prazo total: até 192 meses Participação Finep: até 100%	
Inovação Pioneira	Taxa: TJLP + 1,5% a.a. Prazo de carência: até 48 meses Prazo total: até 144 meses Participação Finep: até 90%	Taxa: TJLP + 1,5% a.a. Prazo de carência: até 48 meses Prazo total: até 144 meses Participação Finep: até 100%	Taxa: TJLP + 1,5% a.a. Prazo de carência: até 72 meses Prazo total: até 192 meses Participação Finep: até 100%	Taxa: TJLP a.a. Prazo de carência: até 72 meses Prazo total: até 192 meses Participação Finep: até 100%
Inovação para a competitividade	Taxa: TJLP + 3,0% a.a. Prazo de carência: até 36 meses Prazo total: até 120 meses Participação Finep: até 90%	Taxa: TJLP + 3,0% a.a. Prazo de carência: até 36 meses Prazo total: até 120 meses Participação Finep: até 100%	Taxa: TJLP + 1,5% a.a. Prazo de carência: até 72 meses Prazo total: até 192 meses Participação Finep: até 100%	

Agência Desenvolve SP

www.desenvolvesp.com.br



The image shows a screenshot of the website for Agência Desenvolve SP. The header includes the logo and the text 'Agência de Desenvolvimento Paulista'. A navigation menu at the top lists 'EMPRESAS', 'MUNICÍPIOS', 'PROGRAMAS DE GOVERNO', and 'INSTITUCION'. Below this, a secondary menu highlights 'OPÇÕES DE CRÉDITO', which has opened a dropdown menu with the following options: 'PARA SUA EMPRESA INOVAR', 'PARA SUA EMPRESA CRESCER', 'PARA EQUIPAR SUA EMPRESA', 'PROJETOS SUSTENTÁVEIS', 'PARA SUA EMPRESA EXPORTAR', 'PARA O DIA A DIA DE SUA EMPRESA', and 'CRÉDITO DIGITAL'. The background features a large heading 'O DIGITAL' and a call to action button that says 'CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS'. At the bottom, there is a video player icon and the text 'Veja como solicitar um financiamento. [Assista ao vídeo](#)'.

LINHA	DESCRIÇÃO	CONDIÇÕES	
FINEP > INOVACRED	Financia a introdução de novos produtos, processos, serviços, marketing ou inovação organizacional, ou aperfeiçoamento da tecnologia existente. Atende empresas com faturamento até R\$ 90 milhões.	TAXA	a partir de 0,60% ao mês
		PRAZO	até 96 meses*
		CARÊNCIA	até 24 meses
FINEP > INOVACRED EXPRESSO	Linha de crédito complementar ao Inovacred, que financia projetos de inovação, em operações de até R\$ 150 mil e com fluxo operacional simplificado para empresas com receita bruta anual de até R\$ 16 milhões.	TAXA	a partir de 0,84% ao mês
		PRAZO	até 48 meses*
		CARÊNCIA	até 12 meses
BNDES > MPME INOVADORA	Financia empresas inovadoras com faturamento anual de até R\$ 90 milhões, que buscam introduzir novas tecnologias ou processos inovadores na produção ou prestação de serviços.	TAXA	a partir de 0,96% ao mês
		PRAZO	até 120 meses*
		CARÊNCIA	até 24 meses
DESENVOLVE SP > LINHA INCENTIVO À TECNOLOGIA	Financia projetos de até R\$ 30 milhões para o desenvolvimento e a transferência de tecnologia, criação de novos produtos, processos ou serviços, investimentos em infraestrutura, pesquisa e desenvolvimento, que incorporem ganhos tecnológicos ou processos inovadores às pequenas e médias empresas.	TAXA	a partir de 0,68% a.m + IPCA
		PRAZO	até 120 meses*
		CARÊNCIA	até 24 meses
DESENVOLVE SP > LINHA INCENTIVO À INOVAÇÃO	Financia projetos para a melhoria de produtos e a inovação de processos. O empresário contará com recursos do Fundo Estadual de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (Funcet), que será o responsável por equalizar os juros. O empresário pagará apenas a atualização monetária, o IPCA, desde que esteja adimplente.	TAXA	a partir de 0% + IPCA ao mês ¹
		PRAZO	até 60 meses*
		CARÊNCIA	até 12 meses
* incluindo a carência			
¹ Em caso de inadimplência a taxa de juros será de 8,5% a.a. + IPCA			

Fonte:
<http://www.desenvolvesp.com.br/movimento-pela-inovacao/>

Obrigado!

INOVA IFSP

Tel: (11) 3775-4570

E-mail: inova@ifsp.edu.br