

Unidade Despesa: 9 - Faculdade de Ciências Farmacêuticas

Centro Gerencial: \DIR ((Diretoria))

Contratação PNCP: 102109-97/2026

DFD PNCP: 102109-59/2026

Valor Total Estimado: 80.000,00

Requisitante: 3218314 - Cleonice Estrela Cabral Goncalves (cleoestrela@usp.br)

Telefone: (0xx11)2648-0678 - ramal USP: 480678

Endereço de Entrega: Auditório Verde - Av. Prof.Lineu Prestes, 580. - Butantã - São Paulo/SP - CEP: 05508-000 - Andar: Superior - Bloco: 13-A

Finalidade: Contratação de consultoria especializada para elaboração de projeto de prospecção e estruturação do Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos – CIFMEC (FCF-USP)

Data de Cadastro: 19/01/2026 11:42

Última Alteração: 21/01/2026 17:00

Nº Item	Classe Contabiliza	Cód.Mat.	Cód.Bem	Cód.Contabiliza	Cód.Compras Gov	Qtd.	Unid.Compra	Situação
1	219	488720	9686339	273287	18686	1	1 - UN	Autorizado
Preço Unitário	Item PCA (gov.br)						Item Despesa	Processo Compra
80.000,0000	102109-2026/1-145						33903501	6530/2026
Descrição - Grupo/Item/Subitem								
SERVICOS ESPECIALIZADOS / SERVICOS DE AUDITORIA,CONSULTORIA, ASSESSORIA E SUPORTE TECNICO / SERVICO DE CONSULTORIA								
Características								
- UNIDADE DE COMPRA: 1 - UN								
- DESCRIÇÃO: SERVICO DE CONSULTORIA - PROSPECCAO ESTRATEGICA/FUTURISMO								
Complemento:								
Consultoria Especializada para Elaboração de Projeto para no Novo Centro de Pesquisa								
*Utilizado o catálogo eletrônico de padronização de compras, serviços e obras? Não								

*Conforme § 2º do Art. 19 da Lei Federal 14.133/21 e parágrafo único do Art. 10 do Decreto Estadual 68.021/23, justifico que o presente item **não está contemplado no catálogo eletrônico de padronização de compras, serviços e obras**, mencionado no inciso II do mesmo artigo da lei federal.

Tendo como base o disposto no artigo 18 - § 1º - o estudo técnico preliminar deverá evidenciar o problema a ser resolvido e a sua melhor solução, de modo a permitir a avaliação da viabilidade técnica e econômica da contratação, e conterá os seguintes elementos:

I - Descrição da necessidade da contratação, considerado o problema a ser resolvido sob a perspectiva do interesse público.

A Faculdade de Ciências Farmacêuticas da USP estruturou o Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos – CIFMEC com o propósito de oferecer serviços de alta complexidade em ensaios pré-clínicos, produção em escala piloto e apoio ao desenvolvimento tecnológico, aproximando a excelência acadêmica das demandas do setor produtivo.

Contudo, a consolidação institucional do centro depende de um projeto estruturado de prospecção, posicionamento estratégico, definição de portfólio de serviços e modelagem técnica e econômica.

A contratação atende ao interesse público ao viabilizar maior impacto social da pesquisa universitária, ampliar a interação com a indústria farmacêutica e correlata, favorecer a geração de inovação aplicada e potencializar a captação de recursos externos, fortalecendo o papel da universidade pública como agente de desenvolvimento científico e tecnológico.

II - Descrição dos requisitos da contratação necessários e suficientes à escolha da solução, prevendo critérios e práticas de sustentabilidade, em todas as suas dimensões, observadas as leis ou regulamentações específicas, bem como padrões mínimos de qualidade e desempenho.

A consultoria deverá ser executada por profissional ou empresa com experiência comprovada em planejamento estratégico de centros de inovação, projetos estruturantes em ciência e tecnologia e articulação com ecossistemas de inovação, preferencialmente com atuação nas áreas de saúde, fármacos, biotecnologia ou setores correlatos.

O escopo mínimo deverá contemplar, obrigatoriamente, os produtos descritos no Termo de Referência, incluindo: levantamento e detalhamento dos produtos e serviços do CIFMEC, análise de relevância e potencial de mercado, identificação de diferenciais frente a centros similares, proposição de indicadores, elaboração de projeto executivo, orçamento detalhado, cronograma físico-financeiro e orientação para produção de vídeo institucional síntese.

As entregas deverão observar clareza metodológica, consistência técnica e apresentação compatível com uso institucional e captação de parceiros.

III - Levantamento de mercado, consistente na análise das alternativas possíveis, e justificativas técnica e econômica da escolha da solução a contratar.

O levantamento de mercado evidencia que centros de pesquisa e inovação vinculados a universidades e institutos públicos utilizam consultorias especializadas para estruturação de projetos institucionais complexos, especialmente em iniciativas voltadas à captação de recursos, posicionamento estratégico e interação com o setor produtivo. Essa prática é observada em experiências nacionais (universidades federais e estaduais) e internacionais em centros de inovação biomédica.

A alternativa de execução exclusivamente interna mostrou-se menos vantajosa sob os aspectos técnico e econômico, pois exigiria elevado dispêndio de horas técnicas altamente qualificadas, com prejuízo às atividades finalísticas dos docentes e servidores e risco de resultados metodologicamente frágeis. Não há modalidade aplicável de locação ou solução substitutiva ao serviço intelectual especializado. Diante disso, a contratação de consultoria especializada é a alternativa mais vantajosa, sendo recomendada a seleção de profissional ou empresa com comprovada experiência em projetos estruturantes em inovação e ciência aplicada.

IV - Descrição da solução como um todo, inclusive das exigências relacionadas à manutenção e à assistência técnica, quando for o caso.

A solução consiste na contratação de consultoria especializada responsável pela elaboração de projeto técnico estruturado para o CIFMEC, compreendendo: diagnóstico institucional, análise de mercado, definição de portfólio de serviços, proposição de indicadores, elaboração de projeto executivo, orçamento detalhado, cronograma físico-financeiro e orientação para produção de vídeo institucional síntese, conforme detalhado no escopo do Termo de Referência.

Trata-se de serviço intelectual com entregas definidas por produtos técnicos, não havendo necessidade de manutenção ou assistência técnica após a conclusão. Durante a execução, deverão ocorrer reuniões periódicas, validações intermediárias e interação contínua com a equipe da FCF-USP para assegurar aderência ao contexto institucional.

V - Estimativa das quantidades a serem contratadas, acompanhada das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, considerando a interdependência com outras contratações, de modo a possibilitar economia de escala.

A contratação corresponde a uma unidade de serviço técnico especializado, composta por um conjunto integrado de entregáveis estruturados em produtos técnicos, conforme tabela de produtos prevista no Termo de Referência, que inclui plano de trabalho, relatórios técnicos, projeto executivo, indicadores e vídeo institucional.

A quantidade decorre da própria natureza do objeto, que é indivisível e estruturado como projeto único. O trabalho servirá de base para diversas contratações futuras (equipamentos, obras, sistemas, parcerias), possibilitando racionalização das etapas subsequentes e potencial economia de escala no médio e longo prazo.

VI - Estimativa do valor da contratação, acompanhada dos preços unitários referenciais, das memórias de cálculo e dos documentos que lhe dão suporte, que poderão constar de anexo classificado, se a Administração optar por preservar o seu sigilo até a conclusão da licitação.

A estimativa de preços baseou-se em pesquisa de mercado realizada nos últimos três meses, a partir de referências de consultorias especializadas em planejamento estratégico institucional, inovação e estruturação de centros tecnológicos. Vide anexo para o elemento VI.

VII - Justificativas para o parcelamento ou não da solução.

O objeto é caracterizado como serviço técnico especializado de natureza indivisível, pois os produtos estão metodologicamente interligados e dependem de coerência conceitual, unidade de abordagem e responsabilidade técnica única.

O parcelamento poderia comprometer a consistência do diagnóstico, gerar sobreposição de análises e prejudicar a integração entre os relatórios, o projeto executivo e as diretrizes estratégicas, razão pela qual se justifica a contratação em lote único.

VIII - Contratações correlatas e/ou interdependentes.

O produto da consultoria servirá de base técnica para futuras contratações relacionadas à implantação do CIFMEC, como aquisição de equipamentos laboratoriais, sistemas de gestão, obras complementares, certificações e parcerias público-privadas.

Não há, contudo, dependência direta com contratações atualmente em curso, tratando-se de etapa preliminar estruturante.

IX - Demonstrativo da previsão da contratação no Plano de Contratações Anual, de modo a indicar o seu alinhamento com o planejamento da Administração, observadas as disposições do artigo 16 do Decreto nº 67.689, de 3 de maio de 2023.

A demanda encontra-se devidamente registrada no Plano de Contratações Anual da unidade, em consonância com o planejamento estratégico institucional e com a priorização de ações estruturantes voltadas à inovação, à pesquisa aplicada e à interação universidade–sociedade.

A previsão no PCA assegura coerência entre planejamento, orçamento e execução, demonstrando que a contratação não é episódica, mas parte de uma estratégia institucional previamente definida.

X - Demonstrativo dos resultados pretendidos, em termos de economicidade e de melhor aproveitamento dos recursos humanos, materiais e financeiros disponíveis.

Pretende-se obter um projeto técnico robusto que permita posicionar o CIFMEC como referência nacional em ensaios pré-clínicos, inovação em fármacos e interação com o setor produtivo. Espera-se ampliar a capacidade institucional de captação de recursos, formalização de parcerias estratégicas e geração de impacto científico, tecnológico e social.

Em termos de economicidade, a contratação busca evitar decisões futuras desestruturadas, reduzir riscos de investimentos ineficientes e otimizar a aplicação dos recursos públicos nas etapas subsequentes de implantação do centro.

XI - Providências a serem adotadas pela Administração previamente à celebração do contrato, inclusive adaptações no ambiente do órgão ou da entidade, necessidade de obtenção de licenças, outorgas ou autorizações, capacitação de servidores ou de empregados para fiscalização e gestão contratual.

A Administração deverá designar gestor e fiscal do contrato, além de estruturar equipe interna de interlocução com a consultoria. Será necessária a organização prévia de documentos institucionais, dados acadêmicos, informações sobre infraestrutura e histórico de parcerias, conforme exigido no próprio escopo do trabalho.

Recomenda-se, ainda, capacitação básica dos servidores designados para acompanhamento contratual, assegurando adequada análise das entregas e interlocução técnica qualificada.

XII - Descrição de possíveis impactos ambientais e respectivas medidas mitigadoras, incluídos requisitos de baixo consumo de energia e de outros recursos, bem como logística reversa para desfazimento e reciclagem de bens e refugos, quando aplicável.

Os impactos ambientais são reduzidos, uma vez que se trata de serviço intelectual. Ainda assim, serão priorizadas práticas sustentáveis, como realização de reuniões virtuais, entregas exclusivamente digitais e uso de ferramentas colaborativas eletrônicas.

Essas medidas contribuem para a redução de deslocamentos, consumo de papel e emissão de carbono, alinhando-se às boas práticas de sustentabilidade na Administração Pública.

XIII - Manifestação conclusiva sobre a adequação da contratação para o atendimento da necessidade a que se destina.

Diante da análise técnica, institucional e econômica realizada, conclui-se que a contratação de consultoria especializada para elaboração do projeto de prospecção e estruturação do CIFMEC é adequada, necessária e plenamente alinhada ao interesse público e ao planejamento da Administração.

A contratação mostra-se compatível com a complexidade do objeto, com os objetivos estratégicos da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da USP e com as diretrizes da Lei nº 14.133/2021 e do Decreto Estadual nº 68.185/2023, recomendando-se o regular prosseguimento do processo.

ELABORAÇÃO DE PROJETO PARA CRIAÇÃO DO CENTRO DE INOVAÇÃO EM FÁRMACOS, MEDICAMENTOS E ENSAIOS PRÉ-CLÍNICOS - CIFMEC





Belo Horizonte, 03/12/2025

Inicialmente, gostaríamos de expressar nossa satisfação, agradecendo a oportunidade de apresentar a nossa proposta para a elaboração de projeto para criação do Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos – CIFMEC.

Neste primeiro momento, o projeto será voltado para viabilizar a aprovação do projeto na FINEP, podendo também ser submetido para outras agências de inovação e empresas interessadas.

Frederico Madureira
Sócio Spine

Página 5 de 51

QUEM SOMOS



Na Spine, acreditamos que cada pessoa e organização possui um potencial único para transformar o mundo ao seu redor. Nosso propósito é construir novos caminhos de transformação que gerem mais valor, promovendo o desenvolvimento humano e organizacional de forma integrada e sustentável.

Combinamos tecnologia e metodologias inovadoras para criar soluções que potencializem o crescimento pessoal e profissional. Nossos programas são desenhados para atender às necessidades específicas de cada cliente, garantindo um impacto positivo e duradouro. Estamos comprometidos em fazer a diferença, por meio de consultoria em Planejamento Estratégico, Programas para Liderança, Plataformas de Empregabilidade e Desenvolvimento de Pessoas.

NOSSA VISÃO

Impactar mais pessoas e organizações com excelência.

NOSSO PROPÓSITO

Construir novos caminhos de transformação que gerem mais valor.

Quem está à frente



Paula Laudares

Formada em Eng. Química, com MBA em estratégia focada no cliente pelo Imperial College em Londres, é sócia fundadora da Spine.

Especialista em estratégia e apaixonada pelo desenvolvimento humano e organizacional com **mais de 25 anos de experiência** em consultoria.

Autora dos livros: **Gestão Estratégica – o caminho para a transformação** e **Como transformar o potencial em resultados**.

Organizadora e Co-autora do livro: **A cadeia de valor em saúde: uma proposta de reorganização da atenção na Saúde Suplementar**.

Liderou mais de 150 projetos de estratégia e mais de 200 projetos de desenvolvimento humano no Brasil e no exterior.



Frederico Madureira

Formado em economia, é sócio fundador da Spine.

Construiu sua carreira na área de **Planejamento Estratégico**, com 20 anos de experiência. Desenvolve projetos de **estratégia e estudos de mercado**, com destaque para metodologias de Ecossistema e Strategic Foresight.

Possui um perfil de **inovação**. Acredita que a **geração de valor** vai além do financeiro, incorporando **novas abordagens de negociação e insights**.

PRINCIPAIS CLIENTES



Nossa Rede de Parceiros tem cerca de 20 consultores especialistas em temas complementares da gestão de negócios e de pessoas.



Adriana Matta Machado
Estrutura



Augusto Teixeira
Gerenciamento de Projetos



Camila Alves
Inteligência Emocional



Carlos Junior
Metodologias Ágeis, OKR



Christiano Rohlf
Sustentabilidade



Danilo Filho
Gestão para Resultados



Guilherme Torquetti
Saúde Mental e Gestão de Conflitos



Indira Barreto
Assessments



João de Lima
Liderança



João Nogueira
Estratégia e Processos



Jane Yoko Perregil
Gestão e Assessment



Lauro Lopes
Comunicação Corporativa



Luciana Magalhães
Mentoria e Coaching



Mojde Mazza
Assessments



Renato Moura
Saúde Mental



Roberto Nogueira
Estratégia e Processos



Vanessa Carvalho
Sucesso do Cliente



Wilson Bentos
Comunicação, Identidade, Storytelling

SPINE EM NÚMEROS



A Spine é especialista em criar soluções estratégicas para empresas de todos os portes e setores.

Através de projetos personalizados e inovadores, temos impactado positivamente o futuro de diversos negócios, capacitando profissionais e transformando organizações.

+ 150 | Projetos de Estratégia

+ 13 mil | Pessoas Impactadas

+ 4500 | Pessoas Capacitadas

+ 30 | Setores Atendidos

NOSSO ENTENDIMENTO DA SITUAÇÃO ATUAL

O objetivo do Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos – CIFMEC consiste em realizar ensaios pré-clínicos de alta complexidade *in vivo* e *in vitro* e produzir fármacos e medicamentos certificados em escala piloto.

O objetivo central da consultoria é o levantamento e detalhamento dos produtos e serviços a serem realizados pelo CIFMEC e sua relevância, identificação do diferencial do CIFMEC frente aos centros similares no Brasil e no exterior, dimensionamento de mercado, definir plano de trabalho, propor indicadores, apontar a contrapartida institucional e orientar na produção de um vídeo de curta duração a ser apresentado como resumo do projeto aos potenciais investidores.

Diante do tempo sugerido de 2 meses para a realização do projeto e dos recursos disponíveis, sugere-se a orientação do projeto para atingir os requisitos demandados pela FINEP, podendo também ser submetido para outras instituições de fomento de pesquisa e empresas privadas interessadas.

Desse modo, apresenta-se a seguir o escopo técnico-comercial.

ANÁLISE DA FINEP

Adequação da proposta para melhoria da nota junto à FINEP (1/2)

A partir dos documentos recebidos relativos ao processo da FINEP, formulário completo preenchido, notas e critérios, sugere-se uma revisão dos campos abaixo:

1 – Aderência da proposta aos objetivos da chamada e à linha de apoio Mérito e abrangência da infraestrutura laboratorial, demonstrando a aplicação para a temática e sua relevância para o País, Região, Estado ou Município.

Comentário: o formulário preenchido apresenta poucos dados econômicos e setoriais que demonstrem a importância da temática para o país, quanto este centro poderá fomentar a produção de produtos no Brasil, reduzir a importação de medicamentos e substâncias relacionadas, gerar impactos positivos na cadeia do setor, fomentar parcerias com empresas farmacêuticas que possuem centros de P&DI, dentre outros argumentos. Ademais é fundamental apresentar a proposta em etapas factíveis, faseando a proposta e mostrando o impacto esperado da primeira onda de investimento em inovação.

ANÁLISE DA FINEP

Adequação da proposta para melhoria da nota junto à FINEP (2/2)

3 – Resultados, impactos e externalidades esperados

Comentário: deixar mais claro o transbordamento para a cadeia produtiva e impactos esperados no setor de saúde: empregos gerados, redução da dependência de importação, impactos para maior integração da cadeia produtiva, relação com política industrial para a saúde.

5 – Adequação da metodologia de desenvolvimento do projeto

Comentário: detalhamento dos indicadores de risco tecnológico nas diversas etapas do projeto a partir de entrevistas com a equipe técnica do projeto.

Escopo do Projeto

ESCOPO PROPOSTO

O escopo contido na proposta técnica foi dividido em duas etapas:

Etapa 1: análises de mercado e plano de trabalho

1. Produtos gerados, resultados, impactos e externalidades esperados no desenvolvimento das atividades de pesquisa do CIFMEC.
2. Relevância dos serviços prestados pelo CIFMEC para o setor acadêmico e empresarial, considerando-se País, Região, Estado ou Município.
3. Capacidade de gerar efeito transbordamento para a cadeia produtiva associada à linha temática como um todo, considerando a Política de Inovação.
4. Diferencial do CIFMEC em relação a centros similares no país e no exterior.
5. Potencial de mercado incluindo clientes potenciais ou efetivos.
6. Histórico de parcerias com o setor acadêmico e empresarial já celebradas pela equipe.
7. Plano de trabalho contendo cronograma, atividades, metodologia de desenvolvimento do projeto, regulamentação e certificações, risco tecnológico e viabilidade técnica (versão simplificada para FINEP).

Equipe: sócio Spine + especialista em mercado

ESCOPO PROPOSTO

Etapas 2: Projeto executivo, contrapartidas e vídeo

- 8. Abrangência e interconexão da infraestrutura laboratorial considerando-se as Centrais USP-Multi em atividade na unidade.
- 9. Projeto executivo, orçamento e cronograma físico-financeiro (versão simplificada para FINEP).
- 10. Indicadores de produção, mecanismos de certificação e expectativa de retorno sobre o investimento:
- 11. Contrapartida institucional e adequação da infraestrutura já existente para o desenvolvimento do projeto:
- 12. Vídeo institucional de no máximo 5 min com a apresentação da proposta do CIFMEC aos potenciais investidores:

Equipe: sócio Spine + especialista em inovação

METODOLOGIA

1. Entrevistas com equipe técnica designada para levantamento de informações, entendimento dos serviços prestados, diferenciais do CIFMEC, parcerias já celebradas, abrangência e interconexão da infraestrutura laboratorial existente.
Duração: 2 semanas.

2. Pesquisa sobre potencial de mercado, clientes potenciais, efeitos de transbordamento na cadeia produtiva e relevância para o país.
Duração: 2 semanas

3. Elaboração do plano de trabalho, projeto executivo, orçamento e cronograma físico-financeiro a partir das demandas da FINEP
Duração: 4 semanas

Prazo total para realização do projeto: 2 meses.

EQUIPE

Nossa equipe é formada por 1 sócio da Spine e mais 1 consultor a ser definido após a aprovação do projeto.



**Frederico
Madureira**

Sócio Spine



Frederico Madureira
Sócio

COMPETÊNCIAS:

Planejamento Estratégico, Acompanhamento Estratégico, Desdobramento de Metas, Estudos Setoriais, Remuneração Variável, Abordagem Comercial e Negociação, Executive Search.

SETORES:

Bancos; Alimentos e Bebidas; Saúde; Propaganda e Publicidade; Têxtil; Engenharia Pesada; Varejo; Aluguel de Veículos.

CLIENTES:

Santander, Bunge, SABB, Anvisa, Grupo ABC, Cataguases, Unimed, Sistel; Novus Engenharia; Unimed Uberaba, Unimed BH; Drogeria Araújo; Supermercado Sales; Pedilar Home Care, Anglo American Brasil, Unidas, Corteva, Expresso Nepomuceno, CVC Corp, Plena Alimentos, ONNO, Unimed Paraná, AGIS, Irani, GS1, Grupo Randon (RAR, RASIP e NTR Grãos e Leite), Instituto Ânima, VLI, Imunob

EXPERIÊNCIA EDUCACIONAL E PROFISSIONAL

Desde 2022	Sócio SPINE
Desde 2020	Kienbaum - Partner
2013 - 2016	Kienbaum - Associado Sênior
2011-2013	Consultoria - Consultora autônomo
2010	Mestrado em Economia, (sem dissertação), UNICAMP
2009-2011	Banco Santander - Gerente de Inteligência de Mercado para Pequenas e Médias Empresas
2005-2008	Banco ABN Amro Real - Especialista de Planejamento Estratégico
2004	Graduação em Economia, UNICAMP

EXPERIÊNCIA EM PROJETOS E REFERÊNCIAS

2020-atual	Plataformas de desenvolvimento de pessoas e comunidades; projetos de estratégia de empresas de diversos setores; desenvolvimento de cursos de inovação, abordagem comercial e negociação.
2012-2019	Participação em projetos de Gestão de Negócios nas áreas de Planejamento Estratégico, Alinhamento Estratégico, Desdobramento de Metas e Acompanhamento de Resultados em diversos setores. Coordenação de projetos de gestão de pessoas nas áreas de Executive Search e Assessment.
2011	Estruturação da gerência de Inteligência de Mercado para pequenas e médias empresas no Banco Santander.
2009-2010	Especialista em Planejamento e Inteligência de Mercado no Banco Santander; destaque para projeto de Cenários Futuros para o setor bancário.
2005 - 2009	Programa de Trainee Banco ABN Amro Real, atuação em áreas de controladoria e planejamento estratégico e inteligência de mercado.

INVESTIMENTO

FASES	VALOR LÍQUIDO	VALOR BRUTO TOTAL
Etapa 1: análises de mercado e plano de trabalho	R\$ 71.119,50	R\$ 85.000,00
Etapa 2: Projeto executivo, contrapartidas e vídeo	R\$ 73629,60	R\$ 88.000,00
Elaboração de projeto para criação do Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos - CIFMEC	R\$ 144.749,10	R\$ 173.000,00

Valor bruto = Valor líquido / (1-16,33%), sendo 16,33% relativos aos impostos e taxas pertinentes (ISS, PIS, COFINS, CSLL, IRPJ e IRRF).

OBS: Este valor contempla os honorários de consultoria da equipe.

Importante: Acrescenta-se ao valor bruto dos honorários todas as despesas de organização e infraestrutura dos workshops e despesas dos consultores, de acordo com a política de reembolso de despesas do Projeto (alimentação, deslocamentos, traduções, etc.).

Caso sejam necessárias viagens, as passagens aéreas e hotel devem ser fornecidos diretamente pela Contratante e não estão incluídos no valor dos honorários acima.

INVESTIMENTO:

O faturamento do projeto pode ser realizado em 6 parcelas mensais iguais.

1ª Parcela

Emissão da NF na aprovação desta proposta, com recebimento em 30 dias

Demais Parcelas

30 dias após a parcela anterior

Os serviços serão faturados pela empresa:

"SPINE Consultoria em Estratégia e Desenvolvimento Ltda"

CNPJ: 47.214.938/0001-78

Sede: Alameda Oscar Niemeyer, 119 - Sala 701

Vila da Serra - 34006-056 - Nova Lima - MG

Telefax: (31) 3264-1362

**Empresas de sucesso
como VLI, RAR/RASIP
(Grupo Randon – Agro),
Polar, Unidas, Inter, ONNO
Terminais Agro e JSL
confiaram na nossa
equipe para conduzir o
planejamento estratégico
dos seus negócios.**

Empresa	Contato	Email	Telefone
	Angelo Stradioto (Diretor Estratégia)	Angelo.Stradioto@vli-logistica.com.br	(31) 98885-2528
	Angelo Sartor (CEO)	angelo.sartor@rar.ind.br	(54) 99145-5305
	André Reis (Diretor)	Andre.bandeira@polar.com	(31) 99163 5617
	Luis Fernando Porto (CEO)	luisfernando@unidas.com.br	(31) 99981 2991
	Alexandre Riccio (CEO)	alexandre.oliveira@bancointer.com.br	(31) 99849 7814
	Eduardo Magalhaes (CEO)	Eduardo.magalhaes@onnolog.com.br	(31) 99991-1366
	Eduardo Nauck (Diretor RI)	Eduardo.Nauck@jsl.com.br	(48) 99971-5353

Gostaríamos de mais uma vez agradecer a oportunidade e ficamos à disposição para todos os esclarecimentos que forem necessários.



Frederico
Madureira

Escritório Belo Horizonte
Rua Paraíba, 1051 – Savassi
(31) 99695-3178

Frederico Madureira
Partner - Spine



LSI | LARGE SCALE INNOVATION

Estratégias **Inovadoras.**
Resultados **Precisos.**

Novembro de 2025



FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Plano de Negócios

DADOS E ESCOPO

DIFERENCIAIS LSINN

INSTITUCIONAL

**OBJETIVOS E RESULTADOS
ESPERADOS**

PLANO DE NEGÓCIOS

LÍDERES TÉCNICOS

PROPOSTA COMERCIAL

CONTATOS

SUMÁRIO EXECUTIVO



DADOS E ESCOPO

Dados e Escopo

Informações Gerais

LSINI | LARGE
SCALE
INNOVATION

Dados Cadastrais

Razão Social: Universidade de São Paulo

Nome Fantasia: Faculdade de Ciências Farmacêuticas

CNPJ: 63.025.530/0015-00

Endereço: Av. Professor Lineu Prestes, 580

Bairro: Butantã

Cidade: São Paulo/SP

CEP: 05.508-000

Dados Fornecidos

Objetivo: a Faculdade de Ciências Farmacêuticas está em busca de contratação de uma consultoria para captação de investidores para o Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos, além da participação em editais de grande porte.





DIFERENCIAIS LSINN

LSINN | Large Scale Innovation

Principais Diferenciais de Metodologia



A LSINN desenvolveu **metodologia própria**, por meio da união de um time de **especialistas em Inovação** com atuação prévia tanto nas maiores consultorias do mundo ("Big Four"), quanto em consultorias menores especializadas ("Boutiques") em determinados segmentos de inovação, como Finanças para Inovação ou Inovação Aberta.

A união desse know-how permitiu a criação de **metodologia exclusiva** que garante **vantagens únicas** nas suas entregas, resultando em maior leque de oportunidades, vantagens de *compliance* e redução de trabalho interno. São estes:

Foco na Estratégia Financeira dos Projetos

A metodologia da LSINN tem como foco melhorar os resultados financeiros dos projetos, por meio de planejamento considerando fontes de recursos, fomentos e investimentos à inovação

Ampla Rede de Inovação Aberta (Parceiros Nacionais e Internacionais)

A Rede de Inovação Aberta da LSINN é composta por parceiros Nacionais e Internacionais, considerando além de amplas redes de start ups, também Universidades e ICT's.

22 Cases de Sucesso em Implementação de Processos e Controles de Inovação

Know-how validado em projetos de estruturação / implementação de estratégias, processos e controles voltados à inovação. Neste cenário destacam-se projetos que consideraram o mapeamento e utilização de várias linhas de fomento, projetos estratégicos globais e ferramentas de controles e gestão para empresas que trabalham com metodologia ágil.

INSTITUCIONAL

Innovation Financing

Captação de recursos para
projetos inovadores

- ✓ Incentivos fiscais
- ✓ Financiamento local
- ✓ Financiamento internacional
- ✓ E2E Funding

Innovation as a Service

Implementação de ferramentas
para inovação

- ✓ Gestão da inovação
- ✓ Educação executiva
- ✓ Transformação digital

Innovation Outsourcing

Estratégias e gestão para
inovação aberta

- ✓ Open innovation
- ✓ Gestão de portfólio
- ✓ Roadmapping | tech+funding

Metodologia Inovadora

Interessados em apoiar empresas desde a estruturação de estratégias de financiamento à inovação, até a implementação de tecnologias de alto impacto, desenvolvemos um modelo de atuação End-to-End. Dessa forma, participamos de todo o ciclo de inovação dos nossos clientes, desempenhando um papel ativo nos processos que visam multiplicar as oportunidades de ganho de competitividade e redução de custos das atividades de P,D&I.

Capacidade técnica sênior

Somos um time de profissionais com background multidisciplinar e ampla experiência no assessoramento para captação de recursos, planejamento estratégico, design e gestão de programas de inovação, implementação de tecnologias digitais e gestão de inovação aberta.

Eficiência e Produtividade

Executamos todas as etapas do financiamento de projetos inovadores, por meio de uma metodologia de alta performance e a dedicação constante do time de consultores. Assim, abrimos o necessário espaço para que nosso cliente se concentre em seus esforço de inovação e conte conosco em todas atividades necessárias para amplificar o retorno do seu investimento.



**+ R\$ 4
BILHÕES**
em projetos financiados



**+ 100
CLIENTES**
apoiados pela LSINN



**+ 4000
PROJETOS**
em inovação assessorados

LSINN | Large Scale Innovation

Principais Clientes e Parceiros

LSINN | LARGE SCALE INNOVATION

Outras Indústrias	Meios de pagamento xp investimentos bradesco stelo ouribank alelo nu Banco do Nordeste pay PicPay acesstage inter digio BANCO PAN cielo [B]3 eloPar elo mercado pago	Tecnologia e Outros Serviços	mercado livre RD Grupo Camed SUPERBID BETHA mercado envios OLX voltaia coddere Eleva Cruzeiro do Sul serasa experian. LSH enel aes syngenta digital LOCAWEB excelsior braspag CCR mandic GetNinjas 25 Lodologic nutri omnize tembici VERTIV. LEROY MERLIN MercadoCAR
Saúde e beleza	Smurfit Kappa intelbras MAGNAMED SEW Lhg Mining BARENBRUG alta Associated Spring TE/IMA ALPARGATAS cladtek affinity	Alimentos	HERSHEY'S AICL AMENDOAS Harald PERFETTI san Nello Fini LIOTÉCNICA cacaufoods
Auto	TEUTO BLANVER DQSD Geolab PHISALIA Natulab achē SANTISA oBoticário APSEN Myralis	Químicas e O&G	Henkel Ipiranga ICONIC CRODA Ekonova PetroRio CHEMYUNION AQIA Vetta



OBJETIVOS E RESULTADOS ESPERADOS

OBJETIVOS E RESULTADOS ESPERADOS

Implementação do CIFMEC – FCF/USP

LSINI | LARGE
SCALE
INNOVATION



Mapear e detalhar os produtos e serviços a serem realizados pelo CIFMEC, além de ressaltar a sua relevância e os seus diferenciais.



Definir plano de trabalho para ser seguido durante a implementação do Centro.



Propor indicadores de produção, mecanismos de certificação e expectativa de retorno sobre o investimento.



Apontar a contrapartida institucional e **orientar** na produção de um vídeo de curta duração com o PITCH do projeto para potenciais investidores.



PLANO DE NEGÓCIOS

Visão Geral Metodologia LSINN

Captação de Recursos para Inovação

Escopo

Escopo	Necessidades		Resultados Esperados
	Metodologia LSINN	Termo de Referência USP	Geral
Plano de Negócios	Estabelecer a missão, objetivos e proposta de valor para o seu mercado de atuação	Plano de Trabalho Técnico Detalhado (atividades, regulamentações, risco tecnológico, viabilidade técnica, cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades).	Ao final das atividades do projeto será entregue um conjunto de documentos e procedimentos que apresentarão:
	Analisar os mercados-alvo e estabelecer os fatores-chave de sucesso para o empreendimento	Relatório sobre Diferenciais do CIFMEC frente a centros similares no Brasil e no exterior.	
	Analisar o cenário concorrencial do setor de atuação da e definir o posicionamento ótimo da empresa face à concorrência	Relatório de Potencial de Mercado Relatório de Histórico de Parcerias Acadêmicas e Empresariais Relatório de Capacidade de Geração de Efeitos de Transbordamento para Cadeia Produtiva	Plano de Negócios compreensivo para Companhia
	Revisar a estrutura organizacional da companhia, incluindo time de gestão, aspectos legais, pessoas chave e localização geográfica	Plano de Trabalho Detalhado (cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades).	
	Desenvolver um plano de Marketing e Go-to-Market, incluindo portfólio de produtos e serviços, precificação, distribuição e promoção	Relatório de Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades + Relevância dos Serviços para o Setor Acadêmico e Empresarial Relatório de Indicadores de Produção e Retorno Esperado	DRE projetada para os próximos 36 meses considerando os investimentos;
Planejamento de Captação de Recursos para Inovação da empresa	Estruturar o planejamento financeiro da companhia, incluindo recomendação de estrutura fiscal ótima e DRE projetada para 36 meses	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro.	
	Analisar portfólio de inovação da companhia, com foco na captação de recursos de fontes variadas	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro.	Plano de Ação para Captação de Recursos de Inovação para a



LÍDERES TÉCNICOS

Equipe Técnica – Líderes

Líderes Técnicos LSINN

Equipe Técnica Gestora



**Gustavo
Grazzi**
Co CEO

 gustavo.grazzi@lsinn.com.br
 11 98671 1153

Graduado em Engenharia de Produção pelo Centro Universitário da FEI, especializado em Administração, Gestão e Operações na University of La Verne (EUA) e no Programa de Gestão da Inovação no Internacional Business Management Institute – IBMI (Alemanha), e pós graduado em gestão de Negócios: Finanças da FIA, possui experiência em consultoria estratégica voltada a programas de apoio à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação em consultorias como KPMG e PwC e atualmente atua como Head de Operações na LSINN | Large Scale Innovation, consultoria especializada em maximização de recursos para inovação, além de ser professor do curso de Finanças para Inovação na FIA Business School. Tem atuado em estratégias relacionadas à PD&I, bem como no mapeamento, desenho e otimização de controles e processos voltados a essas atividades. Liderou projetos de estratégias de PD&I global, consultoria em incentivos fiscais e captação de recursos para inovação, além de auditorias técnicas voltadas a esses programas.



**Carlos
Sigolo**

Gerente de Operações

 carlos.sigolo@lsinn.com.br
 11 99816 8168

Graduado em Engenharia de Produção Mecânica pela UNESP com MBA em Gestão Financeira: Controladoria e Auditoria pela FGV. Atuou em grandes empresas multinacionais de consultoria, com mais de 14 anos de experiência. Tem atuado como responsável pela operação de inovação e fomento, com a incumbência de gerenciar a execução dos trabalhos voltados para PD&I, nos diversos segmentos atendidos. Além disso, atua na implementação de processos para otimização dos controles necessários na utilização do benefício fiscal. Possui experiência em programas setoriais (automotivos), Lei do Bem, FINEP, Auditorias de programas voltadas a PD&I, com a implementação do benefício fiscal em diversos setores (financeiro, farmacêutico, agroindústria, Oil & Gas, varejo, químicas, alimentos, automotivo, entre outros).

Líderes Técnicos LSINN

Equipe Técnica Gestora



Nadja Vasconcelos
Gerente de Operações

 nadja.vasconcelos@lsinn.com.br
 11 96701 5661

Engenheira Química pela Faculdade São Bernardo – FASB, com mais de 4 anos de experiência em consultorias como KPMG e Andersen Tax, atuando ativamente em projetos de incentivos fiscais voltados a Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica, como por exemplo a Lei do Bem e Inovar Auto. Realizou análises de atividades e despesas em projetos de PD&I para empresas de diversos segmentos como Química, T.I, Farmacêutica, Agronomia, entre outras. Além disto, auxiliou nas análises técnicas e elaboração de relatórios em projetos voltados ao INOVAR- AUTO (Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores).



Giovanna Del Prete
Gerente de Operações

 giovanna.delprete@lsinn.com.br
 11 97693 8529

Graduada em Engenharia de Produção pela PUC, com ampla experiência em consultoria tributária voltada à incentivos ligados à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica (PD&I) em cliente de diversos portes e que operam nos mais variados ramos de atividades como TI, setor bancário, alimentos, química, farmacêutica, Oil&Gas, entre outras. Atuou durante 5 anos na PwC, onde participou de projetos relacionados à Lei do Bem, tanto na identificação de potenciais área e projetos de inovação, quanto no enquadramento contábil dos dispêndios. Também participou de projetos de consultoria e auditoria voltados a Lei de Informática e INOVAR-AUTO, bem como Gestão da Inovação.

Líderes Técnicos LSINN

Equipe Técnica Gestora - Consultores

LSINN | LARGE
SCALE
INNOVATION



**Jéssica
Nadalete**
Consultora Sênior

 jessica.nadalete@lsinn.com.br
 35 99171 8595

Engenheira Química, com formação em Ciência e Tecnologia pela Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL), e mais de cinco anos de experiência na área de fomento e incentivos fiscais voltados a projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação Tecnológica (PD&I). Atua na identificação e qualificação de iniciativas inovadoras, assegurando conformidade com a legislação vigente e maximizando os benefícios fiscais, especialmente para empresas dos setores farmacêutico, químico e alimentício. Com perfil estratégico e analítico, tem contribuído para a estruturação de processos, identificação de oportunidades e valorização de projetos de inovação, promovendo investimentos em tecnologia e desenvolvimento empresarial.



**Greice
Schilling**
Consultora Sênior

 greice.schilling@lsinn.com.br
 51 99714 0840

Engenheira Química com experiência no desenvolvimento de projetos e processos voltados à indústria petroquímica. Possui expertise na elaboração de estudos de engenharia, análise de dados operacionais, desenvolvimento de projetos conceituais, simulações e modelagem de processos. É também Técnica em Química, com mais de cinco anos de atuação em laboratórios de pesquisa, desenvolvimento e inovação. Atualmente é responsável pela estruturação e gestão de projetos de P&D voltados à obtenção de incentivos fiscais e econômicos, como os previstos na Lei do Bem e na Lei de Informática. Possui experiência na captação de recursos junto à Finep e outras agências de fomento, desde o planejamento estratégico até a comprovação técnica e financeira dos projetos. Ao longo de sua carreira, tem contribuído com empresas de diversos setores, com destaque para alimentos, agronegócio, automotivo, metalmeccânico, farmacêutico, químico, têxtil, tecnologia e serviços.



PROPOSTA COMERCIAL

Proposta Comercial

Honorários



Escopo – Plano de Negócios

Destacamos que os honorários foram estimados com base na nossa melhor interpretação do documento “Descrição do Termo de Referência” e ficamos à disposição para alinhamentos sobre o escopo. A prestação será encerrada em 6 meses, podendo ser renovada mediante novo cronograma e Proposta Técnica e Comercial.

Aspectos relevantes:

1. Para a execução do trabalho, precisaremos do apoio da equipe do CIFMEC para levantamento das informações necessárias de acordo com cada etapa;
2. Essa proposta não contempla a elaboração da solicitação e submissão da captação de recursos junto aos órgãos de fomento.



Observações Gerais:

Os valores incluem os impostos, estimados atualmente em 19,53% (de acordo com a legislação tributária em vigor).

Os valores **não** incluem as despesas com viagens e acomodações necessárias ao projeto.

Os honorários fixos (se aplicável) serão reajustados anualmente tendo como base o menor índice entre IGPM e IPCA.

Captação de Recursos para Inovação

Escopo



Escopo	Necessidades		Honorários R\$ 75.000,00
	Metodologia LSINN	Termo de Referência USP	
Plano de Negócios	Estabelecer a missão, objetivos e proposta de valor para o seu mercado de atuação	Plano de Trabalho Técnico Detalhado (atividades, regulamentações, risco tecnológico, viabilidade técnica, cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades).	10%
	Analisar os mercados-alvo e estabelecer os fatores-chave de sucesso para o empreendimento	Relatório sobre Diferenciais do CIFMEC frente a centros similares no Brasil e no exterior.	20%
	Analisar o cenário concorrencial do setor de atuação da e definir o posicionamento ótimo da empresa face à concorrência	Relatório de Potencial de Mercado Relatório de Histórico de Parcerias Acadêmicas e Empresariais Relatório de Capacidade de Geração de Efeitos de Transbordamento para Cadeia Produtiva	20%
	Revisar a estrutura organizacional da companhia, incluindo time de gestão, aspectos legais, pessoas chave e localização geográfica	Plano de Trabalho Detalhado (cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades).	10%
	Desenvolver um plano de Marketing e Go-to-Market, incluindo portfólio de produtos e serviços, precificação, distribuição e promoção	Relatório de Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades + Relevância dos Serviços para o Setor Acadêmico e Empresarial Relatório de Indicadores de Produção e Retorno Esperado	10%
Planejamento de Captação de Recursos para Inovação da empresa	Estruturar o planejamento financeiro da companhia, incluindo recomendação de estrutura fiscal ótima e DRE projetada para 36 meses	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro.	15%
	Analisar portfólio de inovação da companhia, com foco na captação de recursos de fontes variadas	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro.	15%



CONTATOS

Obrigado,

Equipe LSINN



Gustavo Grazzi
Co-CEO

✉ gustavo.grazzi@lsinn.com.br
☎ 11 98671 1153



Thiago Velloso
Co-CEO

✉ thiago.velloso@lsinn.com.br
☎ 11 98276 4270



Aline Quiqueto
Gerente de Novos Negócios

✉ aline.quiqueto@lsinn.com.br
☎ 11 98536 9902



Stephanie Lesiw Chittero
Consultora de Novos Negócios

✉ stephanie.lesiw@lsinn.com.br
☎ 11 97626 0844

www.lsinn.com.br

 [linkedin.com/company/lsinn](https://www.linkedin.com/company/lsinn)
Alameda Santos, 415 - 8º Andar
Cerqueira César, São Paulo - SP
01419-913

LSINN | LARGE
SCALE
INNOVATION

Proposta Técnica e Comercial

Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (FCF/USP)

Projeto: Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos - CIFMEC

Proponente: A FIGLIOLI CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA – **I9+ CONSULTORIA**

CNPJ: 52.434.846/0001-33

Endereço: Av. Paulista, 1106 – Sala 01, 16º andar – Bela Vista, São Paulo/SP, CEP 01310-914

E-mail: alinefig@ymail.com

Telefone: (16) 98143-7433

1. Objeto

Apresenta-se a presente proposta técnica e comercial para a prestação de serviços de consultoria especializada, visando à elaboração do projeto técnico para o Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos (CIFMEC), em conformidade com o Termo de Referência emitido pela FCF/USP.

2. Escopo e Metodologia

Os serviços contemplam o desenvolvimento das atividades descritas no Termo de Referência, incluindo o levantamento de informações, análises técnicas e estratégicas e discussões com a equipe técnica do projeto, designada pela FCF.

A metodologia de trabalho prevê:

- a) Reuniões periódicas de alinhamento com a equipe de projeto a serem definidas em Plano de Trabalho, para garantir que o projeto seja cocriado de acordo com a estratégia de atuação do CIFMEC;
- b) Apresentações online à equipe técnica da FCF de cada produto, garantindo a validação contínua das entregas;
- c) Workshop presencial com stakeholders no Produto 2;
- d) Apresentação presencial final do projeto para stakeholders;
- e) Coletas de dados por meio de questionários e entrevistas online com pesquisadores de relevância e/ou indicados pela equipe técnica do projeto da FCF.

Dois encontros presenciais estão previstos: o primeiro durante o Produto 2 (coleta de dados junto aos pesquisadores) e o segundo durante o Produto 10 (apresentação final da proposta).

As principais atividades de cada produto seguem na tabela abaixo:

Prod	Descrição	Objetivo e Atividades previstas
1	Plano de Trabalho Detalhado (cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades)	Estruturar o planejamento técnico e metodológico do projeto. - Definição do cronograma detalhado e matriz de responsabilidades; - Estruturação do plano metodológico e fluxos de coleta de informações; - Planejamento das reuniões com pesquisadores e da logística de execução; - Entrega e apresentação online do plano de trabalho à equipe FCF.
2	Relatório de Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades + Relevância dos Serviços para o Setor Acadêmico e Empresarial	Identificar e caracterizar os produtos e serviços do CIFMEC e sua relevância acadêmica e setorial. - Reunião presencial em São Paulo para coleta de dados junto aos pesquisadores; - Mapeamento de produtos, serviços e resultados esperados por laboratório; - Análise dos impactos científicos, tecnológicos e econômicos; - Sistematização das externalidades e relevância para o setor produtivo; - Redação do relatório e apresentação online para validação.
3	Relatório de Capacidade de Geração de Efeitos de Transbordamento para a Cadeia Produtiva	Avaliar os efeitos indiretos e difusão de conhecimento gerados pelo CIFMEC. - Levantamento de informações sobre interação com a cadeia produtiva; - Identificação de potenciais parcerias e sinergias; - Análise dos efeitos de difusão tecnológica e de conhecimento; - Consolidação de evidências e indicadores de impacto indireto; - Redação do relatório e apresentação online para validação.
4	Relatório sobre Diferenciais do CIFMEC frente a centros similares no Brasil e no exterior	Demonstrar o diferencial competitivo do CIFMEC em relação a centros nacionais e internacionais. - Pesquisa e benchmarking de centros de referência (Brasil e exterior); - Identificação de diferenciais tecnológicos e estratégicos do CIFMEC;

Prod	Descrição	Objetivo e Atividades previstas
		- Redação do relatório e apresentação online para validação.
5	Relatório de Potencial de Mercado (clientes potenciais e efetivos)	Estimar a demanda potencial e o posicionamento de mercado do CIFMEC - Mapeamento dos segmentos prioritários (fármacos, cosméticos, veterinário, nutracêuticos etc.); - Identificação de empresas, startups e ICTs com perfil de cliente; - Análise de tendências de demanda; - Redação do relatório e apresentação online para validação.
6	Relatório de Histórico de Parcerias Acadêmicas e Empresariais + Abrangência e Interconexão da Infraestrutura com Centrais USP-Multiusuário	Sistematizar as parcerias existentes e a integração da infraestrutura - Levantamento das parcerias acadêmicas e empresariais já estabelecidas; - Identificação de convênios, contratos e redes de cooperação; - Mapeamento da integração com as Centrais USP-Multi; - Entrega e apresentação online para discussão e ajustes.
7	Plano de Trabalho Técnico Detalhado (atividades, regulamentações, risco tecnológico e viabilidade técnica)	Consolidar a estrutura técnica e regulatória para implementação do CIFMEC - Mapeamento de normas e certificações aplicáveis (NB2, NB3, BPF); - Identificação de riscos tecnológicos - Consolidação da viabilidade técnica de operação; - Redação do plano técnico detalhado e apresentação online
8	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro	Integrar os resultados dos produtos anteriores e demais projetos do CIFMEC em um documento executivo completo. - Estruturação do projeto executivo - Elaboração do orçamento detalhado; - Desenvolvimento do cronograma físico-financeiro - Validação com a equipe técnica e revisão final e apresentação online e aceite formal.
9	Relatório de Indicadores de Produção, Mecanismos de Certificação e Retorno Esperado	Definir métricas e indicadores de desempenho do CIFMEC - Identificação de indicadores de produção e performance; - Definição de mecanismos de certificação e monitoramento; - Coleta de evidências sobre potencial retorno esperado;

Prod	Descrição	Objetivo e Atividades previstas
		- Redação do relatório técnico e apresentação online.
10	Vídeo Institucional (roteiro e entrega final)	Criar o roteiro do vídeo institucional e consolidar a entrega final do projeto. - Elaboração do roteiro técnico e narrativo do vídeo institucional (até 5 minutos); - Preparação dos materiais de apresentação final; - Reunião presencial em São Paulo para entrega e discussão dos resultados com a equipe FCF; - Recebimento de feedback final e ajustes; - Encerramento do projeto e aceite formal.

3. Orçamento Total e por Produto

O valor global da presente proposta é de **R\$ 75.000,00 (setenta e cinco mil reais)**, incluindo impostos, encargos e despesas administrativas. O orçamento por produto segue na tabela abaixo:

Prod	Descrição	% do Valor Total	Valor (R\$)
1	Plano de Trabalho Detalhado (cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades)	10%	R\$ 7.500,00
2	Relatório de Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades + Relevância dos Serviços para o Setor Acadêmico e Empresarial	12%	R\$ 9.000,00
3	Relatório de Capacidade de Geração de Efeitos de Transbordamento para a Cadeia Produtiva	8%	R\$ 6.000,00
4	Relatório sobre Diferenciais do CIFMEC frente a centros similares no Brasil e no exterior	8%	R\$ 6.000,00
5	Relatório de Potencial de Mercado (clientes potenciais e efetivos)	10%	R\$ 7.500,00
6	Relatório de Histórico de Parcerias Acadêmicas e Empresariais + Abrangência e Interconexão da Infraestrutura com Centrais USP-Multi	10%	R\$ 7.500,00
7	Plano de Trabalho Técnico Detalhado (atividades, regulamentações, risco tecnológico e viabilidade técnica)	10%	R\$ 7.500,00
8	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro	15%	R\$ 11.250,00

Prod	Descrição	% do Valor Total	Valor (R\$)
9	Relatório de Indicadores de Produção, Mecanismos de Certificação e Retorno Esperado	12%	R\$ 9.000,00
10	Vídeo Institucional (roteiro e entrega final)	5%	R\$ 3.750,00
Total geral		100%	R\$ 75.000,00

Cada produto entregue será apresentado em reunião online à equipe técnica da FCF, que disporá de até 5 (cinco) dias para fornecer feedback, Os pagamentos serão realizados conforme aprovação de cada produto entregue, em até 10 (dez) dias após aceite formal pela contratante, observando o cronograma estabelecido e mediante emissão de nota fiscal pela contratada.

São Paulo, 07 de outubro de 2025.

Aline Figlioli

Representante Legal

A FIGLIOLI CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA (I9+ CONSULTORIA)



USPAssina - Autenticação digital de documentos da USP

Registro de assinatura(s) eletrônica(s)

Este documento foi assinado de forma eletrônica pelos seguintes participantes e sua autenticidade pode ser verificada através do código WCM5-PDIS-6SIL-VJMC no seguinte link: <https://portalservicos.usp.br/iddigital/WCM5-PDIS-6SIL-VJMC>

Inar Castro Erger

Nº USP: 1053190

Data: 20/01/2026 14:30



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

ANÁLISE DE RISCO PRELIMINAR

DEMANDA DE COMPRA Nº 13960/2026

Com base nos aspectos abordados para elaboração do Estudo Técnico Preliminar e Termo de Referência e para atendimento do Inciso X artigo 18 da Lei 14.133/2021, que dispõe sobre a análise dos riscos que possam comprometer o sucesso da licitação e a boa execução contratual, descrever os riscos avaliados:

Risco: Atraso na entrega/execução

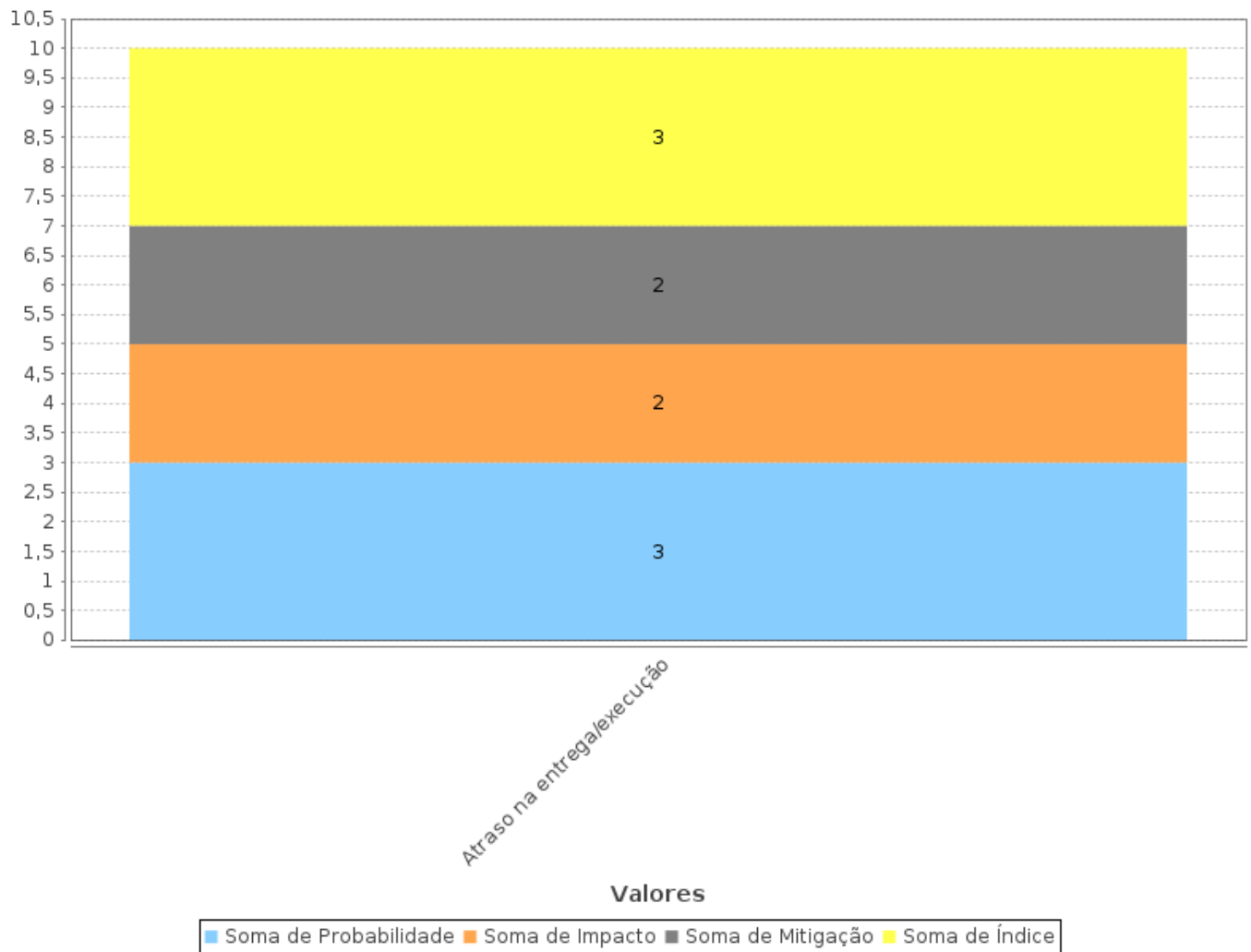
Probabilidade de ocorrência: 3 - alta

Impacto estimado: 2 - moderado

Possibilidade de mitigação: 2 - alta

Índice do risco: 3 - alto

ANEXO GRÁFICO DE ANÁLISE DE RISCO PRELIMINAR





USPAssina - Autenticação digital de documentos da USP

Registro de assinatura(s) eletrônica(s)

Este documento foi assinado de forma eletrônica pelos seguintes participantes e sua autenticidade pode ser verificada através do código V13X-X9IN-I3WU-BH2Z no seguinte link: <https://portalservicos.usp.br/iddigital/V13X-X9IN-I3WU-BH2Z>

Inar Castro Erger

Nº USP: 1053190

Data: 20/01/2026 14:31



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

TERMO DE REFERÊNCIA PRELIMINAR

DEMANDA DE COMPRA Nº 13960/2026

Contemplar os requisitos do inciso XXIII, art. 6º, Lei nº 14.133/2021.

Observação Anexo.

Anexo: Vide anexo para "Termo de Referência Preliminar".

TERMO DE REFERENCIA PARA CONSULTORIAS

Contratação de consultor individual para a elaboração de projeto para criação do Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos - CIFMEC

FCF/USP – Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo

Contexto: Com origens na antiga Escola de Farmácia de São Paulo, fundada em 12 de outubro de 1898, a Faculdade de Ciências Farmacêuticas da USP (FCF-USP) tem uma longa trajetória dedicada à excelência no ensino, na pesquisa e na prestação de serviços à sociedade — pilares fundamentais da Universidade de São Paulo. Localizada na Cidade Universitária Armando de Salles Oliveira, em uma área construída de 23.200 m², a FCF-USP concentra suas atividades em quatro Departamentos: Alimentos e Nutrição Experimental; Análises Clínicas e Toxicológicas; Farmácia e Tecnologia Bioquímico-Farmacêutica. Atualmente, a Faculdade conta com 75 docentes, que atuam na formação de aproximadamente 950 alunos de graduação e 315 de pós-graduação e 125 servidores. As investigações científicas da instituição são desenvolvidas pelos docentes e pelos alunos em áreas pertinentes às ciências farmacêuticas, envolvendo linhas de pesquisas básicas e tecnológicas. Seus projetos de pesquisas cobrem as áreas de química e bioquímica de alimentos, nutrição, análises clínicas e toxicológicas, modelagem molecular, síntese de agentes quimioterápicos potencialmente ativos, extração de substâncias ativas de plantas brasileiras, novas formas farmacêuticas e controle de qualidade de medicamentos, cosméticos e alimentos.

O desenvolvimento de pesquisa com o setor produtivo configura uma importante característica da FCF. Vários de seus docentes tem depositado e licenciado patentes, que rendem recursos expressivos para a Instituição. Assim, pautada nessa vertente, a Reitoria da USP investiu na construção de um novo prédio destinado a aproximar ainda mais parte da pesquisa desenvolvida nos nossos laboratórios à aplicações no setor produtivo, resultando em benefício à sociedade.

O novo prédio envolve uma área de 1000 m², separados em 4 pavimentos. Em 2022, a Comissão de Pesquisa e Inovação da FCF lançou em edital para selecionar propostas apresentadas pelos pesquisadores no sentido de agrupar áreas de interesse comum com foco em prestação de serviços de elevada complexidade e inovação. O resultado desse trabalho levou a criação do **Centro de Inovação em Fármacos, Medicamentos e Ensaios Pré-Clínicos – CIFMEC**.

O objetivo do CIFMEC consiste em realizar ensaios pré-clínicos de alta complexidade *in vivo* e *in vitro* e produzir fármacos e medicamentos certificados em escala piloto. Neste sentido, os pavimentos foram projetados para contemplar laboratórios com nível de segurança NB2 e NB3, além de uma planta BPF.

É importante ressaltar que a indústria farmacêutica, e mesmo empresas que atuam na área de suplementos, ingredientes, dietas, setor veterinário e outras, demandam esse tipo de serviço tanto durante o desenvolvimento de seus produtos, como também para registro nos respectivos órgãos de fiscalização. Este serviço, que tem sido realizado por algumas instituições no país e

em empresas no exterior, poderia ser perfeitamente realizado pelo CIFMEC, aproximando o setor produtivo da excelência de nossa equipe técnica, com benefícios em termos de conhecimento e inovação para ambas as partes.

A equipe: Os pesquisadores que irão compor o corpo técnico do CIFMEC são todos docentes da FCF-USP com ampla capacitação para realizar os serviços propostos. Estão organizados de acordo com a atividade a ser desenvolvida em cada pavimento, resumida na Tabela abaixo.

NOME LABORATÓRIO	Piso	Coordenador da equipe	Produtos e Serviços
Laboratório de Biologia Molecular Aplicado ao Diagnóstico e Farmacogenômica	TÉRREO	Prof. Mário Hirata	Estrutura de laboratórios de biossegurança nível 2 e 3 que permite cultura de vírus e bactérias que causam doenças graves, com possibilidade de tratamento, mas geralmente de longa duração, ou com terapia ainda não confirmadamente eficaz
Laboratório de Caracterização de Antimicrobianos	1º	Profa. Carolina Borsoi Moraes Holanda de Freitas	Avaliação de atividade antimicrobiana e de seletividade de compostos para o desenvolvimento de produtos antimicrobianos, incluindo fármacos, agrodefensivos e materiais com propriedades antimicrobianas.
PreBioLab Laboratório de Avaliação Pré-Clínica de Compostos Bioativos	2º	Prof. João Paulo Fabi	Avaliação da atividade biológica e toxicidade de compostos bioativos e suplementos alimentares utilizando abordagens <i>in vitro</i> .
Planta Piloto BPF	3º	Prof. Gabriel Araújo	Planta para desenvolvimento de produtos e processos farmacêuticos e produção de lotes em condições de Boas Práticas de Fabricação (BPF), destinados a estudos clínicos.

Cada equipe é formada pelos seguintes pesquisadores:

O que você fará:

O objetivo central da consultoria é o levantamento e detalhamento dos produtos e serviços a serem realizados pelo CIFMEC e sua relevância, identificação do diferencial do CIFMEC frente aos centros similares no Brasil e no exterior, dimensionamento de mercado, definir plano de trabalho, propor indicadores, apontar a contrapartida institucional e orientar na produção de um vídeo de curta duração a ser apresentado como resumo do projeto aos potenciais investidores.

Escopo dos serviços: A seguir são elencadas as atividades que devem ser conduzidas pelo consultor para a elaboração do trabalho previsto no presente Termo. Cabe ressaltar que a listagem não é exaustiva, podendo ser ajustada pelo contratado quando da elaboração de seu plano de trabalho, sujeito à aprovação da FCF/USP. A definição do escopo está baseada nos editais FINEP para implantação de Centros de Pesquisa Temáticos.

1. Produtos gerados, resultados, impactos e externalidades esperados no desenvolvimento das atividades de pesquisa do CIFMEC: A consultoria deverá descrever em detalhes os produtos e serviços a serem realizados pelo CIFMEC, em consonância com dados a serem fornecidos pelos pesquisadores.

2. Relevância dos serviços prestados pelo CIFMEC para o setor acadêmico e empresarial, considerando-se País, Região, Estado ou Município: Neste contexto a consultoria deverá buscar informação junto ao setor produtivo a nível regional, e utilizar dados oficiais para estimar a relevância no país.

3. Capacidade de gerar efeito transbordamento para a cadeia produtiva associada à linha temática como um todo, considerando a Política de Inovação: O efeito transbordamento refere-se à capacidade do CIFMEC de gerar benefícios indiretos além dos serviços prestados diretamente. Isso inclui difusão de conhecimento, aumento da competitividade da indústria farmacêutica e correlata, fortalecimento de fornecedores, atração de investimentos e estímulo à inovação em cadeias produtivas relacionadas;

4. Diferencial do CIFMEC em relação a centros similares no país e no exterior: a consultoria deverá buscar valores e indicadores de qualidade em centros similares para efeito comparativo.

5. Potencial de mercado incluindo clientes potenciais ou efetivos: O potencial de mercado corresponde à estimativa da demanda que poderá ser atendida pelo CIFMEC, tanto em serviços pré-clínicos quanto em produção em escala piloto. Inclui a identificação de segmentos prioritários (farmacêutico, veterinário, nutracêutico, cosmético), clientes potenciais (empresas nacionais, multinacionais, startups de base científica) e análise da atratividade em função de regulamentações e tendências de mercado.

6. Histórico de parcerias com o setor acadêmico e empresarial já celebradas pela equipe: a consultoria deverá coletar essas informações junto aos pesquisadores do CIFMEC para elaboração do documento final.

7. Plano de trabalho contendo cronograma, atividades, metodologia de desenvolvimento do projeto, regulamentação e certificações, risco tecnológico e viabilidade técnica.

8. Abrangência e interconexão da infraestrutura laboratorial considerando-se as Centrais USP-Multi em atividade na unidade: a consultoria deverá coletar essas informações junto aos pesquisadores do CIFMEC para elaboração do documento final.

9. Projeto executivo, orçamento detalhado e cronograma físico-financeiro: A consultoria deverá elaborar o cronograma físico-financeiro com base no projeto executivo que já está sendo finalizado.

10. Indicadores de produção, mecanismos de certificação e expectativa de retorno sobre o investimento: consultoria deverá coletar as informações relativas aos indicadores de produção e mecanismos de certificação junto aos pesquisadores do CIFMEC, e calcular a expectativa de retorno para inclusão do documento final.

11. Contrapartida institucional e adequação da infraestrutura já existente para o desenvolvimento do projeto: a consultoria deverá coletar essas informações junto aos pesquisadores do CIFMEC para elaboração do documento final.

12. Vídeo institucional de no máximo 5 min com a apresentação da proposta do CIFMEC aos potenciais investidores: a consultoria deverá orientar a produção do vídeo de acordo com as informações disponíveis no documento final.

Entregáveis e cronograma de pagamentos: Os seguintes produtos deverão ser entregues ao longo da consultoria

O cronograma a seguir indica os prazos esperados para a entrega de cada produto, bem como o % de pagamento a eles associados:

Com vistas a racionalizar o processo de execução e assegurar maior consistência nos resultados, alguns entregáveis previstos no escopo foram agrupados em relatórios integrados, mantendo-se integralmente o conteúdo e as exigências do Termo de Referência. Os itens Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades e Relevância dos Serviços foram consolidados em um único relatório; os itens Histórico de Parcerias e Abrangência e Interconexão da Infraestrutura foram integrados; e os itens Projeto Executivo e Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro foram apresentados em conjunto. Ressalta-se que não há supressão de conteúdo, apenas a reorganização das entregas em blocos lógicos para garantir clareza, eficiência e maior robustez analítica.

Tabela de Produtos e Cronograma de Pagamentos

Produto	Descrição	Prazo de Entrega (após contratação)	% do Valor Total
1	Plano de Trabalho Detalhado (cronograma, metodologia e matriz de responsabilidades)		
2	Relatório de Produtos, Resultados, Impactos e Externalidades + Relevância dos Serviços para o Setor Acadêmico e Empresarial		
3	Relatório de Capacidade de Geração de Efeitos de Transbordamento para a Cadeia Produtiva		
4	Relatório sobre Diferenciais do CIFMEC frente a centros similares no Brasil e no exterior		
5	Relatório de Potencial de Mercado (clientes potenciais e efetivos)		
6	Relatório de Histórico de Parcerias Acadêmicas e Empresariais + Abrangência e Interconexão da Infraestrutura com Centrais USP-Multi		

7	Plano de Trabalho Técnico Detalhado (atividades, regulamentações, risco tecnológico e viabilidade técnica)		
8	Projeto Executivo Consolidado + Orçamento Detalhado e Cronograma Físico-Financeiro		
9	Relatório de Indicadores de Produção, Mecanismos de Certificação e Retorno Esperado		
10	Vídeo Institucional (até 5 minutos, síntese da proposta)		



USPAssina - Autenticação digital de documentos da USP

Registro de assinatura(s) eletrônica(s)

Este documento foi assinado de forma eletrônica pelos seguintes participantes e sua autenticidade pode ser verificada através do código KYI3-UXDK-NB9W-Y1KL no seguinte link: <https://portalservicos.usp.br/iddigital/KYI3-UXDK-NB9W-Y1KL>

Inar Castro Erger

Nº USP: 1053190

Data: 20/01/2026 14:31