

## BARULHINHO BOM

EXPERIÊNCIA É DIFERENCIAL COMPETITIVO EM PRODUTORA DE ÁUDIO



A jornalista Sonia De Pieri chegou ao cargo máximo de uma emissora de rádio e percebeu que para crescer mais, só empreendendo. Hoje é proprietária da produtora de som De Pieri Comunicação

Sonia De Pieri é jornalista há 30 anos e locutora há 20. Toda sua carreira foi sedimentada no rádio. Quando percebeu que já tinha chegado ao cargo máximo possível, e que subir de patamar só aconteceria se abrisse uma rádio, a jornalista decidiu empreender e, em 2002, nasceu a De Pieri Comunicação, em São Paulo. "Como sempre fui muito curiosa e criativa, reuni meus conhecimentos, meus diplomas e uma boa reserva financeira para investir em um nicho de negócio ainda não explorado totalmente no mercado sonoro", conta.

Segundo Sonia, na De Pieri se produz áudio da melhor qualidade e nenhum trabalho sai de sua produtora sem que ela mesma o tenha ouvido no mínimo quatro vezes. "Meu grande diferencial é que em tudo que faço coloco a palavra amor e tenho como alvo o ser humano, que é quem vai ouvir e se emocionar", completa. A produtora trabalha com rádio corporativa, sonorização de sites, espera telefônica personalizada, e-learning e muita locução.

O 'pulo do gato' do negócio, segundo sua fundadora, é que nada é terceirizado, tudo é feito dentro da produtora. "Redigimos e revisamos os textos. Temos locutores premiados no mercado, que facilitam a identificação e o apego com o produto e diretor vocal, que dá o ritmo certo para cada áudio. Além disso, temos tradutores e professores de diversos idiomas, que nos auxiliam em textos que não são em português e *sound designers* oriundos das melhores emissoras de rádio do País. Enfim, para resumir, fazemos rádio porque somos do rádio e aqui na minha empresa todos têm DRT", enfatiza.

Segundo a empreendedora, nesse ramo o importante é não se acomodar. Sele-

cionar a equipe é outra tarefa que deve ser executada com muito cuidado e atenção. "Não é porque o negócio está dando certo que devemos nos encostar na cadeira e ver a banda passar. Profissionalmente enfrentamos momentos de altos e baixos, como qualquer outra empresa, mas a garra, determinação, conhecimento pleno do negócio, honestidade, foco, visão estratégica e uma equipe maravilhosa são os itens para o negócio dar certo", afirma.

Para quem quer empreender, Sonia avisa que é preciso conhecer o mercado, estudar, trabalhar em rádio e ter DRT. "Aprenda a editar, fazer locução, redigir, revisar, conheça intimamente a música em todos os seus estilos, desde baião até a música clássica, saiba delegar e empreender e, acima de tudo, saiba respeitar", finaliza.

### DE PIERI COMUNICAÇÃO

(11) 3714-3464 [www.depiericomunicacao.com.br](http://www.depiericomunicacao.com.br)

**Investimento médio inicial**

R\$ 200 mil

**Tempo médio de retorno**

24 meses

**Faturamento médio mensal**

R\$ 30 mil

## TECNOLOGIA A SERVIÇO DA VIDA

CÉLULAS-TRONCO SÃO USADAS NO TRATAMENTO ANIMAL

Graduado em biotecnologia animal, Enrico Jardim Clemente Santos desenvolveu pesquisas relacionadas à utilização e armazenamento de células-tronco durante suas especializações de mestrado, doutorado e pós-doutorado até que, em 2005, decidiu investir no seu próprio negócio. Assim nasceu, em São Paulo, a Celltrovet, empresa especializada em terapia com células-tronco, medicina regenerativa e engenharia tecidual para pequenos e grandes animais. "A empresa surgiu quando vislumbrei a oportunidade de aplicar comercialmente meus conhecimentos", afirma Santos.

A tecnologia desenvolvida pela Celltrovet permite que sejam utilizadas tanto as células-tronco do próprio animal como de outro animal saudável e da mesma espécie, sem que ocorra o processo de rejeição. Além disso, a empresa ainda oferece aos

proprietários de animais a possibilidade de armazenamento de um concentrado de 100% de células-tronco do pet, no Banco de Células-Tronco da Celltrovet. "Nossa empresa é extremamente inovadora, pois a utilização do concentrado de 100% de células-tronco permite um tratamento mais eficaz. A inovação é a base do nosso negócio. Por essa razão, estamos constantemente desenvolvendo novas pesquisas", avalia o empreendedor, que espera crescimento superior a 70%, em função do desenvolvimento do mercado veterinário.

Em 2013, a empresa foca seus esforços na expansão do número de doenças de pets que poderão ser tratadas por meio da tecnologia da Celltrovet. "A visão inovadora é fundamental neste mercado. Ele está constantemente buscando novidades", enfatiza Santos. Para quem quer empreen-

der, o empresário afirma que é preciso desenvolver a tecnologia de forma segura e eficaz. "Trabalhamos com animais que são encarados como membro da família, então, é fundamental prestar o melhor serviço possível ao cliente. Além disso, não se pode esquecer que estamos lidando com seres vivos. O retorno financeiro é consequência de um trabalho bem feito. Não adianta entrar nesse mercado sem tecnologia, pois irá queimar o negócio, além de causar mal à vida dos animais", sentença.

### CELLTROVET

(11) 2366-5328 [www.celltrovet.com.br](http://www.celltrovet.com.br)

**Investimento médio inicial**

R\$ 500 mil

**Tempo médio de retorno**

48 meses

**Faturamento médio mensal**

R\$ 45 mil