

PEQUENAS

www.globo.com/pegn

# Empresas & Negócios

GRANDES

**ESPECIAL**  
**CRÉDITO**

Como ouvir um "sim" do banco para:

- > Reforçar o caixa
- > Financiar seu sonho
- > Ganhar mercado

» VENDER,  
CONTRATAR,  
TREINAR: TUDO  
PELO YOUTUBE

◀ DOUGLAS  
POMBO,  
da EDGE IT:  
tecnologia pioneira  
e um faturamento que  
deve saltar de R\$ 1,5  
para R\$ 6 milhões  
em 5 anos

## COMO GANHAR DINHEIRO HOJE COM OS NEGÓCIOS DO FUTURO

A trajetória de sucesso dos **visionários** que apostaram nos 11 nichos do amanhã e já **construíram** empresas milionárias



**TESTE**

Se aquela sua ideia tem chance de dar certo

**ENTREVISTA**

O guru Jim Collins ensina a enfrentar os novos tempos



MAIO 2009 | Nº 244 | R\$ 9,90



EDITORA  
**GLOBO**



CAPA

## POR QUE É DO FUTURO

De olho no aumento da expectativa de vida, hoje superior a 75 anos, desenvolveu próteses de reintegração óssea a partir da biotecnologia

### **P-I BRANEMARK**

**NEGÓCIO**  
Produção de implantes, componentes de próteses e instrumentos que utilizam o princípio da osseointegração

**FUNDAÇÃO**  
2006

**SEDE**  
Bauri, SP

**Nº DE  
FUNCIONÁRIOS**  
60

Fábio Giannini, sócio da P-I Branemark: "Implantes 40% mais baratos que o monopólio internacional"



## NOVOS MATERIAIS

# MEDICINA MAIS HUMANA

Papa da **reintegração óssea** faz do Brasil a sede da primeira empresa de produção em escala de implantes intraorais

A CIDADE DE BAURU, NO INTERIOR DE SÃO PAULO, É CONSIDERADA referência internacional em recuperação de pacientes com lesões labiopalatais. É, também, a sede da primeira empresa brasileira especializada no desenvolvimento, fabricação e comercialização de produtos de aplicação intraoral, maxilofacial e outras reconstruções que utilizam o princípio da reintegração óssea. “Há 20 anos, o cientista Per-Ingvar Branemark, descobridor do princípio da osseointegração, realizava suas pesquisas na Suécia, sem, contudo, transformar suas patentes em escala industrial”, conta Fábio Giannini, 34 anos, sócio da P-I Branemark. “Acreditava, porém, que a finalidade de melhorar a qualidade de vida das pessoas só teria sentido se elas tivessem acesso à inovação. “A criação da empresa no Brasil foi possível com o investimento de R\$ 20 milhões da administradora de fundos Rio Bravo Investimentos, que garantiu a instalação de uma estrutura de ponta, de alta tecnologia, que pelo terceiro ano consecutivo foi considerada pela Anvisa referência no segmento, pois seus procedimentos estavam 100% em conformidade com as normas.

A linha de implantes funcionais, exclusiva e patenteada, chega ao mercado, de acordo com Giannini, com preços 40% mais baixos que os similares e com garantia vitalícia. “Na Europa, um implante similar custa 300 euros, o produzido no Brasil, não sai por mais de 100 euros, sem perder a qualidade e a funcionalidade”, afirma o empresário. A P-I Branemark oferece, ainda, treinamento e um manual de protocolos clínicos de aplicação dos produtos, uma prática que o setor havia deixado para trás. Por ser uma inovação em um mercado dominado por apenas quatro empresas gigantes internacionais, cada passo da Branemark foi calculadamente traçado. “Foram dois anos de desenvolvimento e testes, com início das vendas apenas em 2008”, afirma Giannini. “A comercialização parcial da linha começou pelo Distrito Federal, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro, ampliando-se no início deste ano para os estados de São Paulo e Bahia.” A novidade já foi avaliada por mais de 1.500 profissionais, com taxa de penetração e conservação de 30%. Uma prova, de acordo com o empreendedor, de que a empresa está no caminho certo, oferecendo tecnologia de ponta a preços acessíveis. O lançamento dos 180 itens para uso intra-

oral será feito inicialmente na Europa, e só em meados do segundo semestre será concluído no Brasil. “Trabalhamos com um produto que impacta diretamente na qualidade de vida das pessoas e que tem uma curva de crescimento muito grande”, diz Giannini. “Daqui para a frente, negócios com esse perfil tendem a se destacar, porque o futuro sinaliza a adoção da inovação de forma humanista, não apenas como ferramenta de marketing.” Passo a passo, a P-I Branemark espera conquistar em quatro anos 18% do mercado brasileiro, estimado em R\$ 300 milhões, e 12% do mercado internacional, que movimenta hoje US\$ 3 bilhões apenas com as aplicações intraorais.

“Vender o novo gera mais questionamentos do que pronta aceitação, mas é gratificante, porque você consegue oferecer um diferencial às pessoas, e na área da saúde isso se torna ainda mais relevante”, afirma Giannini.



\* Adotamos o valor estimado de faturamento para 2013, por ser cinco anos um período considerado parâmetro pelos fundos de investimento