

SERVIÇOS FINANCEIROS

Gestora compra 32% da MZ Consult

Recurso da Jardim Botânico será usado na expansão da empresa de relações com investidores. Por **Carolina Mandl**, de São Paulo

Depois de mais de cinco anos consecutivos de ofertas de ações bilionárias no Brasil, agora os investidores voltam a atenção para quem presta serviços para as companhias no mercado de capitais. A Jardim Botânico Investimentos fechou na semana passada a aquisição de 32% da **MZ Consult** por meio de um aporte de R\$ 15 milhões do fundo JB Venture Capital. Esse é o primeiro investimento do fundo, que tem um patrimônio de R\$ 100 milhões.

“Não sei quanto o Brasil vai crescer, mas tenho certeza que o mercado de capitais terá um papel cada vez mais importante no crescimento do país”, diz José Luiz Osório, sócio da gestora Jardim Botânico e ex-presidente da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Foi essa perspectiva que atraiu os cotistas do JB: os fundos de pensão Postalis (Correios), Petros (Petrobras), Funcef (Caixa Econômica Federal), a Banco do Brasil Investimentos, a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e uma pessoa física.

Longe da acirrada disputa que bancos, auditorias e escritórios de advocacia travam para con-

quistar as candidatas a abertura de capital em bolsa, a MZ Consult fica praticamente sozinha nos bastidores, fazendo serviços como consultoria para a área de relações com investidores e montagem de sites para investidores.

Criada pelo ex-executivo da Odebrecht Rodolfo Zabisky em 1999, nos fundos de seu antigo bar de estilo “country” em Garulhos (SP), a empresa tem hoje 293 clientes em seis países e faturamento de R\$ 26,5 milhões em 2009. De 2004 a 2007, conquistou 92% das empresas que fizeram ofertas iniciais de ações. O restante ficou com as principais concorrentes Fibr e Global RI. Nos últimos dois anos, ganhou todas as ofertas.

Com os recursos trazido pelo novo sócio, a ideia da MZ Consult é expandir sua fronteira de atuação por meio da compra de outras empresas que prestam serviços de relações com investidores no exterior, principalmente na China.

“É um mercado bastante fragmentado, o que abre espaço para consolidação. Dentro de dois ou três anos, queremos ser a empresa líder em mercados emergen-

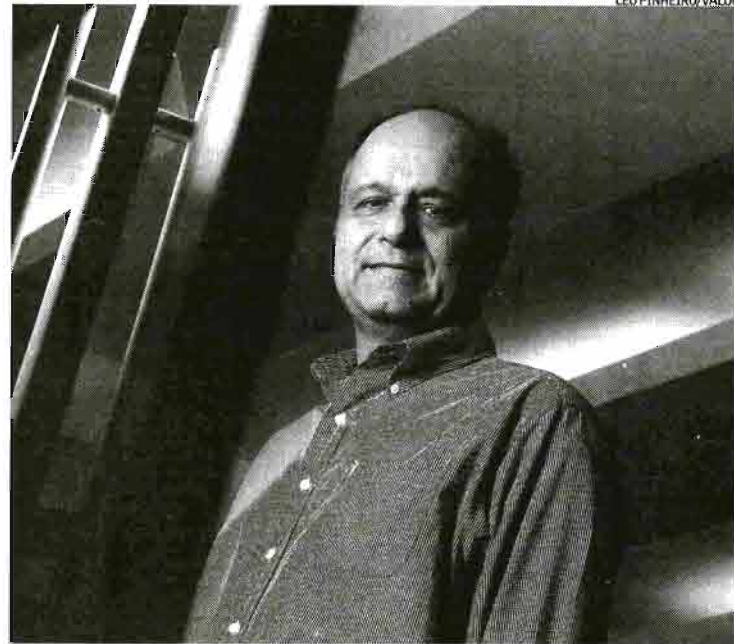
tes para capturar o crescimento deles”, diz Zabisky, principal executivo da MZ Consult.

Hoje, a liderança mundial desse setor é da americana ICR, que teve uma receita de US\$ 27,4 milhões em 2008. Mesmo assim, sua atuação é limitada a dois países: Estados Unidos e China.

Neste momento, de acordo com Zabisky, a MZ negocia a aquisição de duas companhias de tecnologia, uma na China e outra no Brasil, cujos nomes são mantidos em sigilo.

Responsável por serviços como assembleias online, bases de dados e montagem de sites, essa área correspondeu a 32% do faturamento da MZ no ano passado, mas a meta é alcançar 60% em até três anos.

Em um ano, a MZ Consult também poderá fechar a fusão com a americana CCG, com a qual a companhia brasileira anunciou uma parceria no mês passado. Para Zabisky, o maior atrativo dela é a carteira de clientes chineses que possui — eles geram 75% do faturamento. “A China ainda está bastante atrasada na parte de relações com investidores”, afirma.



José Luiz Osório, sócio da Jardim Botânico: aposta no mercado de capitais

Além da ampliação geográfica dos negócios, a MZ também buscará o crescimento de algumas áreas no Brasil. Uma delas é o serviço de comunicação empresarial, tanto voltada para a mídia quanto para redes sociais e conselhos de administração. Um dos prováveis caminhos para o crescimento nessa área é a fusão com empresas de comunicação.

O plano inicial de Zabisky, ainda em 2007, era fazer uma oferta de ações da MZ Consult no Bovespa Mais, segmento da BM&FBovespa voltado para empresas de menor porte. Mas, com a revirada do mercado em meio à crise econômica mundial, os planos tiveram de ser mudados, o que abriu espaço para o aporte da Jardim Botânico.

“O que eu queria era alguém que se casasse comigo. Não desejava um investidor passivo. E, olhando para trás, acho que esse

estágio está sendo bastante importante. É um treinamento [para a abertura de capital]”, afirma o engenheiro químico, que ainda não desistiu da ideia inicial.

Porém, antes de chegar à bolsa, Zabisky e Osório precisam pôr em prática os planos de crescimento. Por isso, para engajar mais os funcionários da MZ no projeto, 27 executivos receberam uma fatia correspondente hoje a 13% da companhia, vendidos pelo fundador da empresa antes da entrada do JB Venture Capital por metade do preço pago pelo fundo.

Os papéis vão permanecer nas mãos de Zabisky até que ocorra algum evento de liquidez, previsto para ocorrer em até 48 meses. Pode ser a entrada de um novo sócio ou uma oferta de ações. Só aí é que eles também vão pagar por aquilo que compraram e embolsar o lucro obtido.