

PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS

# Empre & Negócios

www.globo.com/peg



**CONCORRA!**  
Sua empresa  
pode ganhar uma  
**transformação**  
radical nas áreas  
de tecnologia  
e finanças

**1º**  
**PRÊMIO**  
EMPREENDEDOR  
DE SUCESSO  
2007

# Ele venceu

COMO ALEXANDRE HADADE TRANSFORMOU UMA  
IDÉIA SIMPLES NUM NEGÓCIO INOVADOR E LEVOU,  
**COM OUTROS QUATRO EMPRESÁRIOS,**  
O TÍTULO DE EMPREENDEDOR DE SUCESSO  
**APRENDA COM ELES**

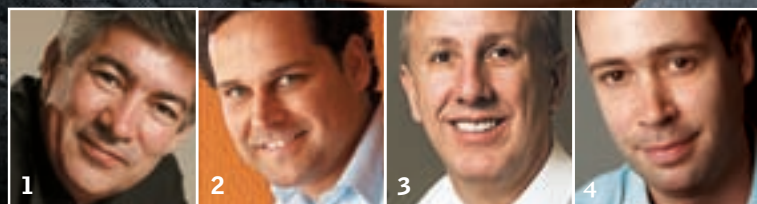
» COMO  
**ECONOMIZAR COM**  
O ARMAZENAMENTO  
E A DISTRIBUIÇÃO  
DE PRODUTOS

**TVs NO METRÔ,**  
EM ÔNIBUS OU NOS  
AEROPORTOS SÃO  
UMA **BOA IDÉIA**  
**(E BARATA)** PARA  
VOCÊ DIVULGAR  
SEU NEGÓCIO

» Hadade,  
da gráfica Arizona:  
aposta em  
tecnologia fez o  
faturamento  
dobrar em um  
ano, chegando  
a R\$ 30 milhões  
em 2007



EDITORA  
**GLOBO**



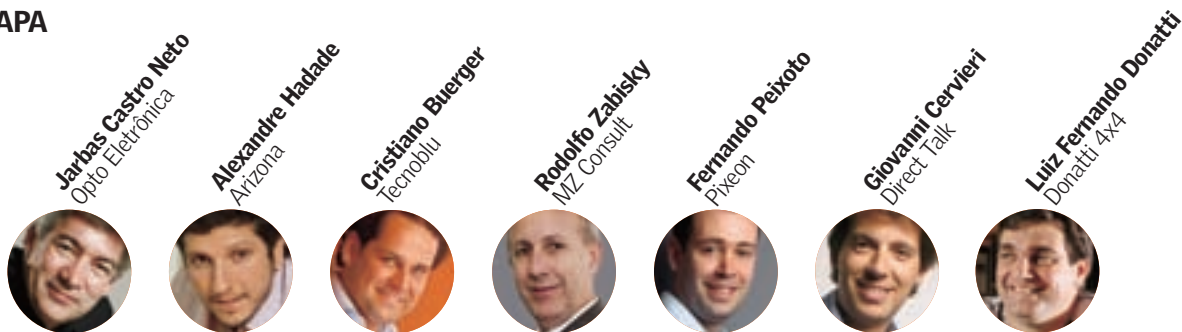
1. Jarbas Castro Neto, da Opto Eletrônica
2. Cristiano Buerger, da Tecnoblu
3. Rodolfo Zabisky, da MZ Consult
4. Fernando Peixoto, da Pixeon

DEZEMBRO 2007 • Nº 227 • R\$ 8,90





>> CAPA



CHEGAR AOS GANHADORES DO 1º PRÊMIO EMPREENDEDOR DE SUCESSO, parceria da revista *Pequenas Empresas & Grandes Negócios* com o Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas (GVcenn), não foi fácil. Foram 78 empresas inscritas, dez delas submetidas ao voto do leitor, via site. A preferida dos internautas, a MZ Consult, com 630 votos, levou o título da categoria Crescimento. A Tecnoblu ganhou na categoria Inovação e a Pixeon, uma pequena empresa que prova que tamanho não é documento, arrematou a categoria Oportunidade. O mais importante dos prêmios, o de Empreendedor de Sucesso 2007, coube à gráfica Arizona. A Opto Eletrônica, uma média empresa com décadas de estrada, uma espécie de irmã mais velha e modelo que todos sonham seguir, ficou com o Hors-Concours. O júri foi composto pelos professores Tales Andreassi, Marcos Píscopo e Marcelo Aidar, do GVcenn; pelo professor Marcos Augusto de Vasconcellos, coordenador do Fórum de Inovação da EAESP; pelo professor José Augusto Corrêa, fundador do GVcenn; pelo coordenador do prêmio, Rene José Rodrigues Fernandes, e pela editora-chefe Roberta Rossetto.

# Eles venc

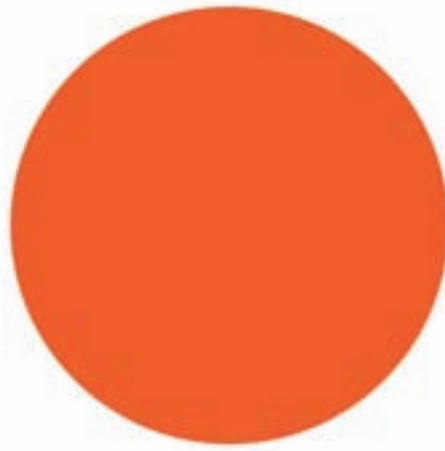
**Davis de Luna Tenório**  
Grupo Eco



**Julio Cesar Airdar Jr.**  
Metallink Implants



**Rita Cotrim Passos**  
Solutions Latin America



eram



>> CAPA

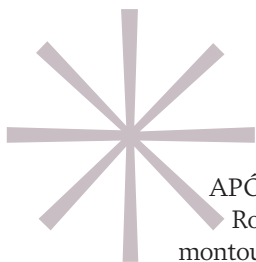


CATEGORIA  
CRESCIMENTO  
MZ CONSULT

# Sem medo de começar do zero

Rodolfo Zabisky decidiu investir num segmento que era dominado por multinacionais. Hoje sua empresa **crece 85% ao ano**

Por **Silvana Mautone**  
Foto **Zé Gabriel**



APÓS 18 ANOS NA ODEBRECHT, O ENGENHEIRO Rodolfo Zabisky decidiu alçar vôo solo em 1999. Ele montou a MZ Consult, prestadora de serviços na área de relações com investidores, RI. Nas companhias de capital aberto, com ações em bolsa de valores, o departamento de RI é responsável por atender às normas do mercado de capitais e prestar contas a quem detém ações da empresa. Quando Zabisky abriu as portas, apenas filiais de consultorias estrangeiras atuavam nesse segmento no Brasil. “Elas não eram proativas”, diz ele. Zabisky, que trabalhava na área de RI da Odebrecht, era um cliente insatisfeito dessas consultorias.

Nem mesmo a crise na Ásia, em 1997, e a da Rússia, pouco depois, que chacoalharam as bolsas do mundo todo, abalaram a decisão de Zabisky, hoje com 48 anos, de deixar a companhia onde tinha ingressado como estagiário e chegado ao posto de gerente. “Eu tinha certeza de que o mercado acionário crescerá muito no país”, diz. Ele negociou amigavelmente a sua saída da Odebrecht a ponto de ter convencido o chefe a autorizar que levasse todos os móveis do escritório que ocupava na companhia. Até hoje Zabisky usa a mesma mesa e os mesmos armários em sua sala na sede da MZ, em São Paulo. “Tudo que sei como empreendedor aprendi na Odebrecht”, afirma.

Com o dinheiro da rescisão somado às suas economias, Zabisky abriu uma franquia de um restaurante americano ao estilo country em Osasco, na Grande São Paulo. Na mesma época criou a consultoria, que ocupava uma pequena sala no local e tinha como funcionários apenas ele e um garoto recém-formado em economia, Márcio Veríssimo. Então um jovem de 21 anos, hoje Veríssimo

\* **Zabisky: aposta no crescimento do mercado acionário no Brasil**

detém a segunda maior participação na MZ. Todos os profissionais seniores são atualmente sócios da companhia e têm sua remuneração atrelada ao desempenho da empresa.

O restaurante, porém, não deu certo. Em 2001, Zabisky baixou as portas, após prejuízos seguidos. “E eu que achava que esse era um negócio seguro. Afinal, tinha até manual”, diz o empresário, referindo-se às regras e dicas que recebeu como franqueado. “Hoje acredito que as oportunidades dependem mais de nós próprios do que do mercado.” No caso da MZ, tudo foi planejado a dedo por Zabisky. O principal desafio do então novato empreendedor era tornar-se conhecido, apresentar-se a potenciais clientes. O jeito era inovar. Ele decidiu então criar algo inédito no mundo: um ranking para identificar as melhores empresas na área de RI. Em parceria com especialistas, avaliou as 33 companhias brasileiras que tinham papéis na Bolsa de Nova York. Atualmente, o ranking é reconhecido internacionalmente e conta com a participação de empresas como General Electric, Procter & Gamble e Shell.

Com cerca de 300 funcionários, a MZ Consult espera faturar este ano R\$ 22 milhões, o dobro de 2006 — ela vem mantendo um ritmo de crescimento de nada menos que 85% nos últimos cinco anos. Das cerca de 60 empresas brasileiras que abriram capital na bolsa neste ano, quase 50 são clientes da MZ. A companhia já possui escritórios em Nova York e na Cidade do México e quer ampliar a sua atuação no exterior. Para obter o capital necessário, Zabisky avalia duas possibilidades: lançar ações da MZ na bolsa ou vender uma parte da empresa para um fundo de private equity. “Já estamos conversando com um”, afirma. Fanático por futebol americano, ele usa a linguagem do esporte para definir sua estratégia de crescer sempre, mas passo a passo. “As polegadas de que precisamos estão ao nosso redor. O objetivo no dia-a-dia tem de ser conquistar polegadas que, ao final de cada mês, de cada ano, façam a diferença entre vencer e perder”, diz. ←

O MAIS VOTADO NO SITE:  
**630**  
VOTOS

\*\*\*\*\*

## MZ CONSULT

O QUE FAZ: Consultoria na área de relações com investidores. Criou um ranking internacional das melhores empresas em RI

ANO DE FUNDAÇÃO: 1999

FUNCIONÁRIOS: 300

FATURAMENTO 2006: R\$ 11 milhões

FATURAMENTO 2007: R\$ 22 milhões (previsão)