

UM CHUTE RUMMO À ASIA

A CONSULTORIA MZ PARTICIPOU DO IPO DE 92% DAS EMPRESAS QUE ABRIRAM CAPITAL NO BOOM DA BOLSA DE VALORES. AGORA QUER FAZER O MESMO EM OUTROS PAÍSES EMERGENTES, COMO A CHINA

POR MARCOS TODESCHINI



PAULISTANO RODOLFO ZABISKY, 50 ANOS, PRESIDENTE da MZ Consultoria, costuma comparar empresas a esportes. A dele é um time de futebol americano. A escolha de uma prática esportiva que tem pouca coisa a ver com o Brasil não é aleatória. Nessa modalidade, o que desperta a atenção não é o corpo a corpo entre os imensos jogadores de capacete, mas o fato de ser um jogo, mais do que qualquer outro, baseado em estratégias, táticas e espírito de grupo. "Algumas empresas são futebol brasileiro, em que uma estrela se destaca mais do que o time. Aqui somos futebol americano, porque o time fala por si", afirma Zabisky.

Atualmente Zabisky ensaia os próximos passos para o time da MZ que, com um faturamento de R\$ 26,5 milhões, tornou-se líder no mercado de comunicação financeira e consultoria na relação entre investidores e empresas. Para tanto, ele busca referência em Al Pacino. O ator hollywoodiano re-luz na tela do notebook de Zabisky, em um trecho do filme *Um Domingo Qualquer*. Sucesso de 1999, a obra mostra a tentativa de um time de futebol americano para recuperar o prestígio. Prestes a entrar em campo para um jogo decisivo, a equipe ouve do técnico, interpretado por Al Pacino, um discurso que se tornou célebre no mundo do cinema - e também no dos negócios. O trecho é usado à exaustão em aulas sobre liderança, seja proferido por professores de MBA, seja por palestrantes motivacionais. Zabisky já viu a cena mais de uma

centena de vezes. Mesmo assim, não desgruda os olhos do computador e mexe os lábios, acompanhando as falas rápidas de Al Pacino.

O ator diz...



"É o seguinte, galera: Ou nos curamos agora, como um time, ou iremos fracassar como indivíduos..."

No início, a consultoria MZ era um time de apenas um indivíduo, o próprio Zabisky, que quase fracassou. No fim da década de 90, depois de 18 anos trabalhando como executivo da Odebrecht, o engenheiro decidiu investir num negócio próprio. A oportunidade surgiu de uma experiência malsucedida dentro da Odebrecht. Uma

holding do grupo queria fazer oferta de ações na bolsa de valores e procurou uma consultoria que a orientasse. Não havia nenhuma brasileira no ramo. Somente multinacionais. "Pagamos uma fortuna e recebemos um trabalho vergonhoso", lembra Zabisky, que varou noites, durante quatro meses, complementando a tarefa. Viu que havia a oportunidade de abrir um negócio a que ninguém ainda tinha se aventurado: ajudar companhias a abrirem capital na bolsa e, posteriormente, se relacionar com os acionistas. "De Rodolfo, da Odebrecht, passei a ser o Zabisky, da MZ. Ou seja, um total desconhecido. Ninguém queria me receber e levei muito telefone na cara", diz.

Muitos telefones na cara e alguns anos depois, ele viu o esforço ser compensado. Em 2004, muitas empresas, atraídas pela estabilidade econômica e pelo aumento de investidores no mercado, decidiram abrir capital. Naquele ano, a bolsa movimentou R\$ 304 bilhões e, depois, só cresceu. Em 2007, foram R\$ 1,37 trilhão. A MZ esteve por trás dos IPOs mais bem-sucedidos do mercado nesse período, como o da construtora Gafisa e da companhia aérea Gol. A oportunidade e



*TOUCHDOWN_Rodolfo
Zabisky, da MZ Consultoria,
entre jogadores do time São
Paulo Storm: espírito de equipe
como no futebol americano*

o ineditismo do trabalho fizeram com que a empresa ganhasse uma imensa fatia de mercado. Em 2007, das 64 empresas que abriram capital, 59 foram assessoradas pela MZ. Em 2008 e 2009, a empresa fez simplesmente 100% dos IPOs. "Sou imperialista. Concorrente bom é concorrente morto", diz Zabisky.

Dois aspectos foram fundamentais para o sucesso da MZ. Em primeiro lugar, ter encontrado um nicho de mercado desguarnecido no país. Muitas das empresas que entraram na bolsa tiveram de sair de uma gestão familiar e fechada para entrar no mundo de analistas, consultores e relatórios para investidores. Para se adaptar a tal mudança e fazer tudo de maneira correta, ter um serviço de assessoria era fundamental. Em segundo lugar, destaca-se o modelo inovador com que se apresentou ao mercado. A MZ se propôs a abrigar todos os serviços de assessoria necessários para uma estreante na bolsa, desde melhorar o inglês macarrônico de quem precisa apresentar sua empresa para investidores estrangeiros até oferecer advogado para resolver embates burocráticos. É por causa disso que o ambiente dentro da empresa é eclético. Reúne advogados e contadores, que dividem mesa com publicitários e economistas. A consultoria, que havia começado com um indivíduo, virou um time de 200 pessoas, reunidas no 20º andar de um elegante prédio na Zona Sul de São Paulo, onde Zabisky acessa o filme de seu laptop.

Al Pacino fala...



"Porque em qualquer jogo, seja na vida, seja no futebol, a margem de erro é muito pequena. Se você der meio passo atrasado demais ou adiantado demais, você não consegue chegar lá."

Um dos mais importantes passos para a expansão da MZ foi dado recentemente e, ao que tudo indica, nem cedo nem tarde demais. No fim de dezembro, a empresa recebeu R\$ 15 milhões da gestora de recursos Jardim Botânico Investimentos, repassados por meio de investimentos primários (aqueles em que novas ações são emitidas). Com isso, a Jardim Botânico ficou com uma participação de 32% no capital social da MZ e fará parte dos programas de crescimento nacional e internacional. "Vimos que a MZ tem um excelente modelo de crescimento orgânico e de possibilidade de expansão para outros mercados. O produto que eles oferecem tem linguagem muito universal e pode ser replicado em qualquer lugar do mundo", afirma José Luís Osório, sócio da Jardim Botânico Investimentos e ex-presidente da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Foi quase um ano de namoro até que a Jardim Botânico decidiu,

por fim, colocar seus recursos na MZ. "Levamos em conta uma série de aspectos financeiros da empresa e do mercado antes de decidir onde vamos investir. Mas tem algo de subjetivo que também avaliamos: o brilho nos olhos e o entusiasmo de quem está à frente da empresa. Isso é definidor", diz Peter Jancso, também sócio da Jardim Botânico. Não é preciso mais do que cinco minutos para perceber esse brilho em Zabisky, principalmente se ele estiver diante de Al Pacino. O empresário passa a recitar as frases da cena do filme em voz alta, antes mesmo do ator. O inglês sai com sotaque americano, resultado do ano em que viveu nos Estados Unidos fazendo um curso na Universidade de Colúmbia.

O treinador cobra



"As polegadas que precisamos estão em todo o lugar ao nosso redor. Estão em cada início de jogo, em cada minuto, em cada segundo. Neste time, nós lutamos por essas polegadas."

As novas polegadas que a MZ quer conquistar estão fora do Brasil - mais precisamente nos mercados emergentes. Com cerca de 300 clientes em seis países, a empresa quer ampliar sua atuação internacional. Em dezembro, a MZ fez uma joint venture com a americana CCG Investor Relations, uma das maiores do mundo em relações com investidores. A parceria será uma oportunidade de abraçar o mercado chinês e outros países da Ásia, já que 75% da receita da CCG vem da China.

Uma segunda parte da expansão está ligada ao fortalecimento de

**A GESTORA DE RECURSOS
JARDIM BOTÂNICO
INVESTIU R\$ 15 MILHÕES
PARA A EXPANSÃO DA MZ**

outras de suas especialidades, como a de tecnologia e banco de dados, que já respondem por 32% do faturamento. Dentro desses serviços destacam-se a manutenção de websites dos clientes, a criação de plataformas de vídeo e áudio e as relações com o consumidor e assessoria em comunicação. No mês de janeiro, o Grupo Dufry, um dos líderes globais em vendas para turistas, decidiu unificar suas duas unidades de negócios - a Dufry South America e a Dufry AG, europeia. A companhia com base na Suíça é gestora de lojas isentas de impostos em aeroportos e, com a união, simplificará suas operações e ganhará uma estrutura de gestão e financeira mais sólida. Para explicar a mudança aos acionistas brasileiros e latino-americanos, foi buscar a ajuda da MZ. "Quando se faz um negócio complexo, tão importante quanto negociar é comunicar e explicar bem", afirma o espanhol Julián Díaz, CEO da Dufry.

Entra o ator...



"Neste time a gente se sacrifica - e sacrifica quem está ao nosso redor - por cada polegada. Porque sabemos que, quando você as soma, é o que vai fazer a diferença entre ganhar e perder."

Zabisky não tem o perfil típico que se espera encontrar no mercado financeiro. Ele é debochado ("O que está fazendo aqui? Não tenho nada agendado com você", brinca, antes de uma reunião), informal (despede-se ao telefone com um "Tchau, négo") e, numa conversa, não se constrange em recitar alguns palavrões ("\$\$" "#\$#!"). Mas Zabisky



INSPIRAÇÃO NO CINEMA Um Domingo Qualquer é usado para motivar equipes na MZ

"NO NOSSO SETOR, SE VOCÊ TIRAR AS PESSOAS, NÃO SOBRA NADA. POR ISSO ELAS TÊM DE ESTAR MOTIVADAS"

AJUDA AOS INICIANTES

ENTRE AS COMPANHIAS QUE ABRIRAM CAPITAL PELA PRIMEIRA VEZ NOS ÚLTIMOS ANOS, A MAIORIA FOI ASSESSORADA PELA MZ

2006

Empresas que abriram capital **26**

Empresas atendidas pela MZ **24**

2007

Empresas que fizeram IPO **64**

Empresas atendidas pela MZ **59**

2008

Empresas que entraram na bolsa **4**

Empresas atendidas pela MZ **4**

2009

Empresas que lançaram ações na bolsa **6**

Empresas atendidas pela MZ **6**

é, sobretudo, meritocrático. Recentemente, tornou sócios 28 de seus funcionários, escolhidos por seus cargos e tempo de empresa. "Se você quer que as pessoas participem do seu projeto, nada melhor do que colocar nelas 'algemas de ouro'", diz. Sua preocupação é a de manter motivada sua equipe, o maior ativo dentro da empresa. "Numa empresa como a nossa, se você tirar as pessoas, não sobra nada", diz.

Ironicamente, o empresário havia aberto o próprio negócio para dedicar mais tempo a si mesmo - e agora tem menos tempo do que antes. Mas está satisfeito. Na cena de *Um Domingo Qualquer*, depois de falar durante quase cinco minutos, o ator termina seu recital com uma pergunta.

Al Pacino diz...



"E aí, você vai fazer o quê?"

Rodolfo Zabisky fecha o arquivo do filme. Desliga o computador. E sai para mais uma reunião. Vai se sacrificar por mais uma polegada. **EN**