

## **Bia Aydar retorna à área de eventos**

*Ruy Barata Neto*

*Executiva deixará presidência da agência MPM, em janeiro de 2010, para tocar o próprio negócio, a Sem Parar, focada em estratégia de eventos*

Vinda da área de eventos, na qual atuou por quase duas décadas, Bia Aydar deixará a presidência da agência MPM para retornar às origens. A executiva anunciou ontem que se desligará do comando da empresa, que pertence ao Grupo ABC, em janeiro de 2010. Vai tocar o próprio negócio, a agência Sem Parar, em sociedade com a irmã Fernanda Nigro.

João Augusto Valente, diretor executivo e sócio do Grupo ABC, garante que a saída da executiva vem sendo planejada há seis meses, desde que ela anunciou a decisão de montar o novo negócio. Valente atribui à Bia a responsabilidade pelo sucesso da operação MPM que, este ano, deve crescer 10% sobre R\$ 260 milhões faturados em 2008. Valente mantém em sigilo o nome do sucessor de Bia, mas fontes do mercado dão como certo que o comando passará para as mãos de Rui Rodrigues, atual sócio e vice-presidente da operação.

### **Consultoria estratégica**

"Bia é um de minhas melhores amigas e continuaremos a trabalhar juntos", afirma o presidente do conselho do Grupo ABC, Ni-zan Guanaes. Mesmo com empresas de eventos dentro do portfólio da holding entre elas B/Ferraz e Tudo Bia diz que não haverá concorrência por conta do formato do seu negócio. Em vez de atuar na área de produção de eventos, a Sem Parar quer ser remunerada por trabalhos de consultoria estratégica para projetos. "Queremos trabalhar em parceria com as produtoras B/Ferraz, Tudo e Maior", afirma Bia. "Vamos estudar o que uma marca precisa e, a partir disso, oferecer às melhores empresas do mercado para realizar o projeto".

Segundo Bia, a empresa nasce trabalhando com os clientes institucionais da MPM, grupo de contas que ajudou a criar durante a gestão na agência. Mas mesmo com toda essa proximidade com o ABC, ela afirma que não interessa à Sem Parar fazer parte da holding. "Fora do grupo, poderei trabalhar com qualquer cliente", afirma.

Bia confia na sua experiência e na rede de contatos no mercado publicitário para empreender um novo modelo de negócio. Ela pretende ser remunerada por contratos de fee (remuneração fixa mensal, de acordo com a duração do projeto em que estiver envolvida).

**Brasil Econômico, São Paulo, 4 dez. 2009, Primeiro Caderno, p. 37.**