

Fibria quer se unir à Arauco na Eldorado

Proposta para se tornar sócia de chilena está em análise pelos acionistas da maior companhia de celulose do mundo, segundo fontes

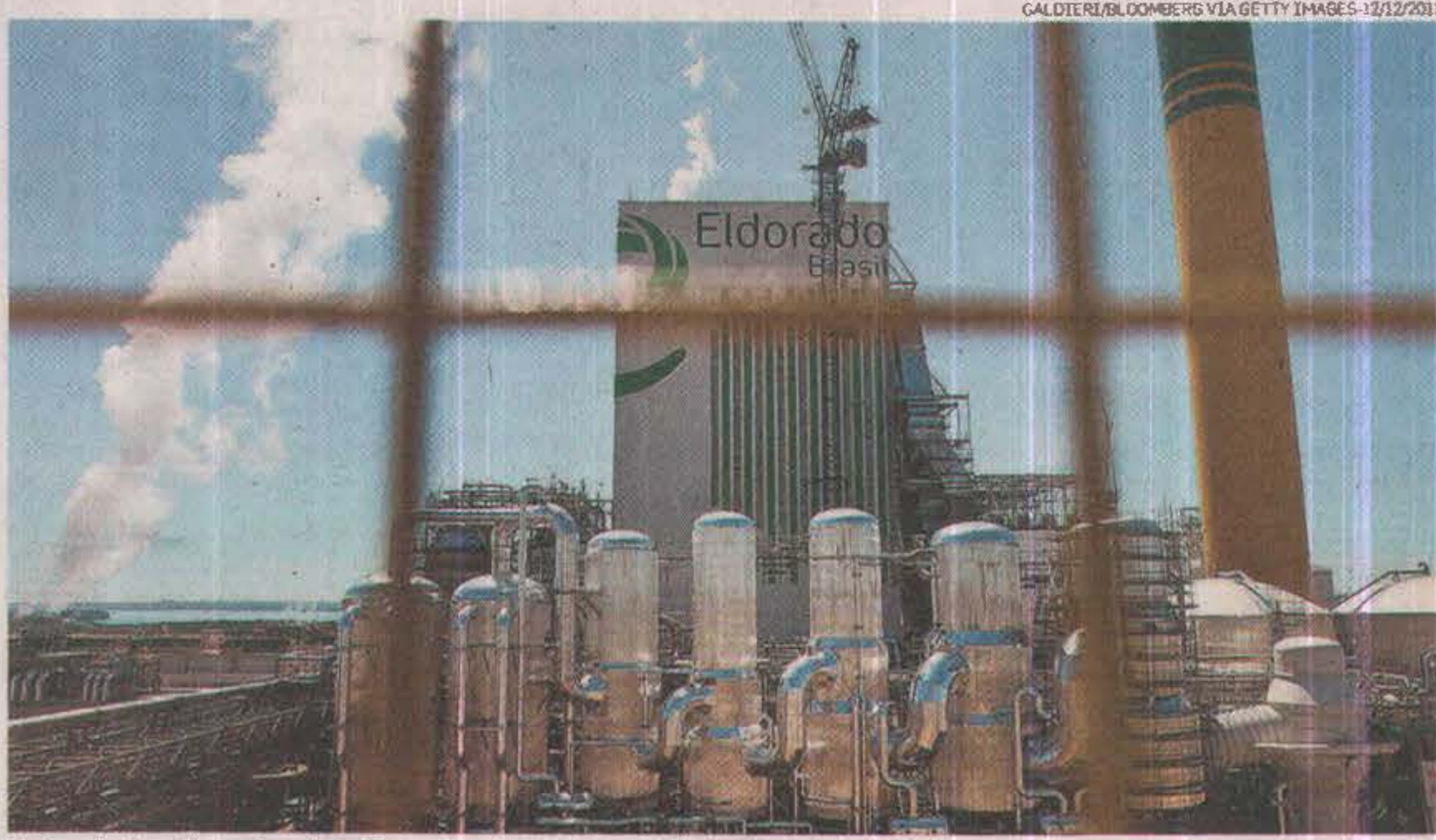
Mônica Scaramuzzo

A Fibria, maior companhia de celulose do mundo, planeja firmar sociedade com a chilena Arauco na Eldorado, que pertence à J&F, holding que irmãos Batista, apurou o 'Estado'. A companhia chilena assinou acordo de confidencialidade no dia 16 com a empresa de celulose dos donos da Friboi para possível compra e é apontada como favorita para ficar com o negócio.

Também interessada na Eldorado Brasil, a Fibria pretende tornar-se acionista da Arauco, afirmaram fontes a par do assunto. O Estado apurou que a gigante nacional está aguardando o avanço das negociações entre as duas empresas. Se o negócio for fechado, a Fibria pretende discutir possível sociedade com a chilena, afirmaram fontes a par do assunto.

Com dívida de cerca de R\$ 8 bilhões, a companhia dos irmãos Batista é cobçada também pela Suzano Papel e Celulose, da família Feffer. O valor do negócio é estimado entre R\$ 11 bilhões e R\$ 12 bilhões, se incluído o endividamento.

A empresa, contudo, faz mais sentido à Fibria, que tem o grupo Votorantim e o braço de participações do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o BNDESPar, como principais acionistas. A fábrica da Eldorado fica também em Três Lagoas, no Mato Grosso



Pós-delação. Irmãos Batista colocaram a empresa Eldorado e outros ativos à venda

● Multa R\$ 10,3 bi

foi o valor do acordo de leniência que os donos da Friboi fecharam com o Ministério Público Federal. A companhia vendeu operações do Mercosul para o Minerva, mas o negócio foi barrado

do Sul, onde a Fibria tem seu complexo industrial instalado.

A chilena Arauco não tem uma participação relevante no mercado brasileiro de papel e celulose - a compra da Eldorado seria a porta de entrada da companhia no País. O grupo,

com sede no Chile, tem uma unidade produtora no Uruguai em parceria com a empresa Stora Enso, uma das maiores produtoras da Europa. Em 2007, a companhia sueco-finlandesa já tinha vendido ativos no Brasil à companhia chilena. A Fibria, por sua vez, tem sociedade com a Stora Enso na Veracel, com unidades no Brasil.

O fato de a Arauco e a Fibria terem acionistas em negócios estratégicos abre espaço para uma possível sociedade entre as duas companhias, segundo uma outra fonte. A Arauco contratou o banco Santander para assessorá-lo na operação. A Fibria tem com o assessor o ban-

co Morgan Stanley. Procurada, a Fibria não comenta o assunto. A Arauco não retornou os pedidos de entrevista.

Mais ativos à venda. As negociações para a venda da Eldorado estão avançadas, segundo fontes próximas à companhia. Além da empresa de celulose, o grupo deve receber propostas na primeira quinzena de julho para o negócio de laticios Vigor, que tem a mexicana Lala, as americanas Pepsico e Coca-Cola, as francesas Lactalis e Danone como potenciais interessadas, conforme informou o Estado.

Na segunda-feira, o fundo

Cambuhy, da família Moreira Salles, sócia do Itaú Unibanco, firmou contrato de confidencialidade para comprar a Alpargatas. A Itaúsa, empresa de investimento dos Setubal, deve acompanhar o Cambuhy nesse investimento. O Gávea Investimento, de Armínio Fraga, também pode entrar como parceiro, segundo fontes familiarizadas com o assunto.

Com exceção da Vigor, que tem os bancos Bradesco e Santander contratados pelos donos do JBS, os outros ativos à venda da companhia estão sendo negociados diretamente com Joesley e Wesley.

Leniência. No fim de março, o grupo assinou acordo de leniência com o Ministério Público Federal concordando em pagar R\$ 10,3 bilhões. Fontes afirmam que o grupo quer levantar cerca de R\$ 20 bilhões com a venda de ativos para preservar seus negócios de carne, sobretudo fora do Brasil. O grupo informou ao mercado que também irá vender a Moy Park, da Irlanda, de carnes processadas e negócios de confinamento de gado. A venda da Seara também não estaria totalmente descartada.

Há duas semanas, anunciou a venda de ativos do Mercosul para o frigorífico concorrente Minerva, por US\$ 300 milhões, mas a operação foi barrada pela Justiça Federal de Brasília.

Procurada, a J&F não comenta o assunto.

NEGÓCIOS DO GRUPO

● **Vigor**
Empresa de laticios, adquirida pelo grupo em 2009, é colocada à venda e atrai investidores estrangeiros

● **Alpargatas**
Holding J&F compra no fim de 2015 controle da empresa dona da marca Havaianas, que pertence ao grupo Camargo Corrêa

● **Âmbar**
Negócio de energia elétrica criado para atuar em transmissão

● **Flora**
Divisão de higiene e limpeza fundada pela família Batista em 1980 e tem marcas como Ox, Minuano e Albany

● **JBS**
Principal negócio do grupo, criado pela família e que tem marcas como Friboi, Seara, Swift, com negócios dentro e fora do Brasil

● **Canal Rural**
Canal de TV voltado para o público do agronegócio

● **Banco Original**
Com foco inicial em agronegócio, a aposta do banco agora é no segmento digital

● **Eldorado**
Ativo de celulose criado em 2012

Há 10 anos, iPhone acelerou revolução dos smartphones

Celular da Apple inovou ao introduzir tela sensível ao toque e ao dar início a uma nova indústria de aplicativos

Claudia Tozetto
Matheus Mans

link

Centenas de pessoas amontoadas em filas em frente às lojas da Apple, muitas delas gritando, marcaram a chegada da primeira versão do iPhone às lojas dos Estados Unidos, em 29 de junho de 2007, há exatos dez anos. A euforia era resultado de seis meses de espera desde que Steve Jobs, cofundador da Apple, havia mostrado o smartphone com tela sensível ao toque pela primeira vez. O iPhone era um símbolo de uma nova era dos celulares. Naquela época, porém, ainda era impossível saber que ele influenciaria tanto o futuro de outras áreas, como au-

diovisual, software e telecomunicações.

O iPhone não foi o primeiro smartphone a chegar ao mercado. No início da década de 2000, grandes fabricantes de celulares, como Nokia e BlackBerry, já vendiam aparelhos móveis capazes de acessar à internet e receber e-mails, mas a maioria deles estavam restritos às mãos de executivos.

"Foram várias as tentativas da indústria de trazer o computador corporativo para as mãos das pessoas. Mas eles eram complexos de usar e tinham teclados minúsculos e impossíveis", lembra a jornalista Renata Mesquita, que acompanhava o mercado de tecnologia e cobriu o lançamento do iPhone nos EUA em 2007 (leia depoimento abaixo). "A Apple acertou ao tornar não só o trabalho, mas a vida pessoal, acessível às pessoas com poucos toques na tela."

A maior inovação da Apple com o iPhone, segundo especialistas consultados pelo Estado, foi a tela sensível ao toque. Ela tornou-se a base para uma nova geração de dispositivos da marca, que passou por novas gerações do tocador de música iPod, pelo tablet iPad e pelos relógios inteligentes Watch. "Essa foi a primeira grande revolução que o aparelho causou", diz o analista de pesquisas da IDC Brasil, Leonardo Aunelin. "Nos anos seguintes, o aparelho também foi o primeiro a ter uma

HISTÓRIA NAS TELAS

● A evolução do iPhone

Smartphone da Apple, símbolo de desejo em todo o mundo, mudou de tamanho, especificações e design; abaixo, as principais versões e a trajetória do celular ao longo dos anos



loja de aplicativos e a lançar uma assistente pessoal, a Siri."

Apps. Com a abertura da App Store, em julho de 2008, se tornou possível a qualquer programador criar aplicativos móveis e distribuí-los globalmente. Com o avanço e popularização do sistema operacional Android, que foi adotado em massa pelos principais rivais da Apple

nos anos seguintes, o mercado de aplicativos explodiu. Segundo dados da empresa de pesquisas da App Annie, a receita do segmento de apps deve crescer de US\$ 88 bilhões em 2016 para US\$ 188 bilhões em 2020 - entre venda de aplicativos, comércio de itens dentro dos apps e exibição de publicidade.

"O iPhone e o seu extenso ecossistema de desenvolvo-

res são a força motriz por trás do sucesso da Apple", disse o vice-presidente de pesquisas da consultoria Gartner, Brian Blau, em entrevista ao Estado.

Foi justamente a loja de aplicativos que impulsionou a carreira do desenvolvedor paulista Breno Masi, 34 anos. Ele foi o primeiro brasileiro a desbloquear o iPhone, numa época em que o dispositivo era de uso res-

trito com chips de algumas poucas operadoras. Com a abertura da loja, ele viu uma oportunidade única. Em quase dez anos, Masi já participou da criação de mais de 800 aplicativos no País, entre eles, alguns grandes sucessos globais, como o aplicativo de conteúdo para crianças PlayKids, que hoje já possui mais de 6 milhões de usuários em todo o mundo.

DEPOIMENTOS

Renata Mesquita
Jornalista
"O anúncio do iPhone, feito por um Jobs que as pessoas ainda não sabiam que estava doente, foi comovente. Eu nunca tinha visto jornalista chorar em coletiva de imprensa. Mas as pessoas ficavam muito emocionadas, pois Jobs tinha uma coisa meio Beatles, ainda que as pessoas digam que era um chefe osso duro de roer. Estava todo mundo ansioso com o que a Apple ofereceria, depois de ter voltado à mo-

da com os iMacs coloridos e o iPod. Confesso que fiz pouco caso no início. Questionei um executivo da Apple se fazia sentido a empresa lançar um aparelho com uma câmera aquém dos concorrentes na época. Ele me respondeu que ninguém se importava com isso e estava errado, pois foto sempre vai ser um fator de peso. Mas as pessoas comprariam o aparelho independente de qualquer coisa, como fazem até hoje. É impossível e até ingênuo diminuir a força do iPhone."

Barbara Zago
Estudante
"Em 2007, o iPhone ainda era mera ilusão para quem morava no Brasil, mas quando o vi pela primeira vez, fiquei apaixonada. Ganhei de presente de Natal e andava com ele por todo lugar. Gosto de dizer que tenho um cemitério de iPhones em casa, porque tenho todas as versões e não venderia por nada. Ainda que adore outros produtos da Apple, o iPhone é meu favorito pela simplicidade e design."

Eduardo Morales
Administrador
"Comprei meu primeiro iPhone há alguns meses, porque meu smartphone Android era muito lento. Como me tornei pai, queria um celular para registrar, em fotos e vídeos, os melhores momentos dos meus filhos. O modelo que tenho é rápido e prático e não trava como o anterior. Eu também valorizo o design moderno e a facilidade de desbloquear a tela com a impressão digital - ainda mais com um bebê no colo."

Breno Masi
Desenvolvedor
"Quando Jobs apresentou o iPhone, eu tinha 23 anos e estava começando minha carreira. Eu tive um grande estalo e fui um dos primeiros a desbloquear o aparelho para uso em outras operadoras. E esse foi o meu trabalho no primeiro ano após o lançamento. Mas, em 2008, quando eles anunciaram a loja de aplicativos, eu percebi que mais do que um smartphone fantástico, que eu poderia desenvolver

aplicativos e isso iria me abrir novos horizontes. Foi quando abri minha empresa. Hoje, já desenvolvi mais de 800 aplicativos para empresas e tudo graças ao iPhone, que abriu essa possibilidade de eu me transformar em um empreendedor, independente de onde eu estivesse. A loja de aplicativos do iPhone permitiu que qualquer desenvolvedor, seja independente ou em uma empresa, conseguisse dar aos seus aplicativos escala global e atingir milhões de pessoas."