

## As maiores varejistas de produtos para pets fazem acordo para fusão

Ações da Petz dispararam após anúncio do negócio com a Cobasi. Juntas, empresas criariam gigante do segmento de R\$ 6,9 bilhões

ANA FLÁVIA PILAR  
ana.castanh@globo.com.br

A Petz e a Cobasi, as duas maiores varejistas de ração de produtos para animais de estimação do Brasil, assinaram acordo para uma fusão. Juntas, as empresas podem se tornar uma gigante com R\$ 6,9 bilhões em faturamento e 483 lojas no país. O negócio ainda depende do aval do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

O anúncio fez as ações da Petz (PETZ3) dispararem na B3, a Bolsa de Valores de São Paulo, na manhã de ontem. Os papéis, que haviam fechado em queda de 1,12% na véspera (a R\$ 3,50), terminaram o dia ontem em alta de 37,14%, a R\$ 4,80. A Cobasi não tem ações na B3.

A fusão deve acontecer por meio de troca de ações entre as empresas. Após a conclusão do negócio, cada marca teria metade da propriedade da nova companhia. Para que haja essa divisão igualitária, os acionistas da Cobasi devem pagar R\$ 450 milhões aos acionistas da Petz. Os valores ainda podem ser ajustados. A transação considerou o preço da ação da empresa em R\$ 7,10. O maior acionista da Petz é o CEO, Sergio Zimmerman, que detém 29,06% dos papéis. O executivo estima que, combinadas, as companhias passariam a representar 15% do mercado nacional de varejo pet.

—O mercado ainda tem um predomínio dos pequenos, o que nos dá muita tranquilidade quanto ao tema do Cade. Ao contrário das percepções, essa junção não significa nenhuma concentração de mercado — afirma Zimmerman.

### VENDAS E FATURAMENTO

A expectativa do empresário é que a fusão se conclua no primeiro semestre de 2025. Atualmente, a Petz tem 249 lojas em operação, sendo 119 em São Paulo. A empresa faturou R\$ 3,8 bilhões em 2023. É pouco mais que a Cobasi, que teve vendas de R\$ 3,1 bilhões no ano passado e mantém 234 unidades em 19 estados e no Distrito Federal.

A Cobasi entrou no mercado quase duas décadas antes da Petz, como uma empresa de produtos agrícolas. A primeira loja abriu as por-

tas em outubro de 1985, em São Paulo. A marca foi pioneira no conceito de mega-loja voltada ao cuidado de animais de estimação, no início da década seguinte. Em 1994, abandonou a venda de produtos agrícolas, mas manteve um departamento de jardinagem.

—A Cobasi é muito forte em jardinagem, que representa cerca de 7% das vendas, principalmente flores e folhagens — diz Paulo Nassar, CEO da Cobasi.

Com base no desempenho do mercado de pets no Brasil até o mês de setembro, o Instituto Pet Brasil (IPB) estima que o faturamento do setor deve crescer 14% em 2023, alcançando a marca de R\$ 68,6 bilhões. Ainda não há números fechados.

Segundo o instituto, os pequenos e médios petshops representam praticamente metade de todo o dinheiro movimentado (49%). Já as clínicas e hospitais veterinários aparecem em segundo lugar (18%).

João Saldanha, gestor de renda variável da SulAmérica Investimentos, calcula que, juntas, as duas empresas representariam pouco menos de 20% do mercado nacional de varejo pet.

—Não há um movimento de junção de companhias para que uma salve a outra,

para que diminua a alavancagem de dívidas. São duas empresas saudáveis se unindo porque ficamos nos digitalizando, e estamos unindo forças e competências para suportar outros tipos de concorrência — diz Zimmerman.

Segundo o executivo, o negócio também apresenta vantagens associadas à otimização do plano de expansão das lojas e ao aumento no número de pontos de venda dos produtos de marca própria, como ZeeDog e Petix.

André Ferreira, sócio-diretor da Pet Future, empresa de inteligência de mercado do setor pet da Gouvêa Ecosystem, avalia que a Cobasi tem atendimento em loja melhor, enquanto a Petz investiu em tecnologia nos últimos anos, fortalecendo as vendas on-line.

Adam Patterson, economista e sócio da empresa especializada em fusões e aquisições Redirection International, acrescenta que o mercado vê a possível união entre Cobasi e Petz com bons olhos.

—Ter um grupo maior e mais competitivo pode acabar reduzindo os preços. Para as empresas, o alinhamento estratégico na abertura de novas lojas pode melhorar o faturamento. Além disso, há sinergias na otimização de despesas, impactando no lucro.

—Não há um movimento de junção de companhias para que uma salve a outra,



Negócios. A Petz tem 249 lojas em operação, sendo 119 em São Paulo; empresa faturou R\$ 3,8 bilhões em 2023



Estratégia. Cobasi que teve vendas de R\$ 3,1 bilhões no ano passado e mantém 234 unidades em 19 estados e no DF

## Credores da Oi aprovam plano de recuperação judicial

Previsão é vender R\$ 15 bi em ativos. Empresa tem R\$ 36,7 bi em dívidas

BRUNO ROSA  
bruno.ros@globo.com.br

A Oi fechou acordo com credores e teve seu plano de recuperação aprovado em assembleia realizada na madrugada de ontem, que durou cerca de 14 horas. Este previa entrada de novos recursos, a venda de R\$ 15,3 bilhões em ativos e será submetido à homologação da Justiça na 7ª Vara Empresarial do Rio.

É a segunda recuperação judicial da empresa.

A primeira versão do plano chegou a ser apresentada no início do ano passado, mas as negociações não avançaram. A telecarrioca tem dívida bruta financeira de R\$ 36,5 bilhões referente ao balanço do quarto trimestre de 2023. Com a aprovação do novo plano de recuperação judicial, que começou a ser analisado pelos credores em março, a dívida da empresa terá uma redução de cerca de 70%, segundo estimativas de mercado.

Cerca de 80% dos credores



Reestruturação. A Oi vendeu ativos, incluindo a empresa de fibra óptica ViTel

quirográficos — aqueles que não têm qualquer ativo específico da empresa que seja destinado a garantir o pagamento da dívida da qual é credor — aprovaram o novo plano, que prevê a venda da unidade de banda larga da empresa, a ClientCo, por R\$ 7,3 bilhões.

O BTG Pactual e o Citicase-

O plano de recuperação também inclui a venda de participação na ViTel, empresa dona de uma rede de fibra óptica com mais de 400 mil quilômetros de extensão, da qual a Oi tem a maior parte das ações. Os acionistas da ViTel incluem um fundo de pensão do Canadá e o fundo soberano de Cingapura.

A Oi tem uma fatia de 30% na ViTel, que deverá ser diluída para cerca de 17% até 2025. A empresa planeja

vender a participação por R\$ 8 bilhões em 2026.

Para poder vender a ViTel, a Oi precisa mudar seu modelo de privatização, de concessão para autorização, o que ainda depende de aprovação da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) e do Tribunal de Contas da União (TCU). Além disso, a Oi quer se desfazer de imóveis (que serão reunidos em sociedades de propósito específico) e da operação de TV por assinatura.

### APORTE DE US\$ 655 MILHÕES

A telecarrioca entrou com pedido de recuperação judicial em março de 2023, dois meses depois de sair de uma das maiores reestruturações de dívida do país.

O plano prevê ainda uma entrada de recursos de US\$ 655 milhões. Com o aporte dos credores, eles poderão ter até 80% do capital social da Oi.

Dentro dessa entrada de recursos, está previsto um empréstimo-ponte de US\$ 135,8 milhões para financiamento de curto prazo.

—O ponto central do plano é garantir a liquidez para manter a operação da companhia para cerca de 17% até 2025. A empresa planeja

## Apple retira WhatsApp de sua loja de apps na China

Pequim alega preocupação com segurança nacional. Decisão acirra guerra tecnológica com os EUA

Do New York Times

A Apple retirou ontem o WhatsApp e o Threads, ambos de propriedade da Meta, de sua loja de aplicativos na China, por ordem do governo. Pequim determinou a remoção dos apps, alegando preocupações com a segurança nacional, o que eleva a tensão entre Estados Unidos e China na arena tecnológica.

A fabricante do iPhone disse que cumpriu a ordem porque "somos obrigados a seguir as leis dos países onde operamos, mesmo quando discordamos delas". A Meta não se manifestou.

Segundo uma fonte, o governo chinês havia encontrado conteúdo no WhatsApp e no Threads sobre o presidente Xi Jinping, o que viola as leis de segurança cibernética do país. Os detalhes sobre o conteúdo não estavam claros, acrescentou a fonte.

Vários outros aplicativos globais de mensagens tam-

bém foram removidos da App Store na China ontem, incluindo o Signal, cuja sede é nos EUA, e o Telegram, sediado nos Emirados Árabes Unidos, de acordo com a consultoria Appfigures.

O Signal não se pronunciou imediatamente, e o Telegram não respondeu. Essas ações colocam Apple e Meta no centro de uma disputa cada vez mais intensa sobre tecnologia entre os EUA e a China. Em Washington, a Câmara dos Representantes se prepara para votar um projeto de lei que forçaria a gigante chinesa de internet ByteDance a vender seu aplicativo de vídeo TikTok, que ele será proibido nos EUA.

A China há muito tempo bloqueia sites americanos, inclusive Facebook e Instagram, usando um sistema elaborado chamado Grande Muralha. O WhatsApp e o Threads eram permitidos nas lojas de aplicativos, mas não são muito usados no país.