FB Business

Opinião. Negócios. Gente.

PAULO LAZERA

FEV / 22
ED 01

"DIVERSIFICAREI MEUS INVESTIMENTOS PARA PROJETOS SUSTENTÁVEIS".

ÍNDICE

PALAVRA FONSECA BRASIL 3

CAPA 4 – 5 – 6

FONSECA BRASIL
FONSECA BRASIL SIMEI OLIVERIO ADVOGADOS

ESPAÇO BUSINESS 7

OPINIÃO 8

PERFIL 9

FB TALENTOS 9

PALAVRA FONSECA BRASIL

Caro leitor (a),

É com muita satisfação que apresentamos a FB Business, a revista de mercados e negócios do Fonseca Brasil.
O projeto visa agregar valor e conteúdo através de informações e opiniões extraídas de pessoas com notório destaque em suas áreas.

A revista será bimestral e sempre dividida em 5 partes: I- entrevista exclusiva com um grande player do mundo dos negócios; II- espaço business focado na perspectiva de negócios esperados para o ano corrente; III- opinião jurídica direta sobre algum tema de relevância para o empresariado; IV- perfil profissional; e V- FB Talentos, espaço dedicado à compreensão das Pessoas e Talentos como peças-chaves do mundo jurídico.

Esta edição 01 é com o empresário e fundador da Rede de Farmácias Extrafarma, peça chave na realização da maior operação de fusão e aquisição do mercado farmacêutico nacional, atual diretor da LA 7 investimentos, **Paulo Lazera.**

Boa leitura.
Eduardo Brasil

PAULO LAZERA

Um pouco de passado. Diga-nos como surgiu a Extrafarma?

Primeiro tenho que dizer que a Imifarma, empresa de distribuição de medicamentos, foi fundada pelo meu saudoso pai Pedro Lazera há quase 60 anos. Na década de 80, de forma impressionante, Belém tinha aproximadamente 400 farmácias, número aproximado aos de 2022. Com o falecimento do nosso fundador, junto com minha família, assumimos os negócios em 1985. No início dos anos 90, começou a ocorrer no Brasil o aparecimento das grandes redes, assim, foi uma decisão de sobrevivência migrarmos para o varejo, evidentemente sem abandonar completamente o atacado.

Em 1997, criamos a Extrafarma, com toda nossa experiência de 30 anos no segmento de medicamentos. Nos idos dos anos 2000, estávamos em 07 Estados do Norte e Nordeste. Sendo que 16 anos após a criação da Extrafarma, realizamos a operação de associação com o Grupo Ultra, umas das maiores empresas do Brasil.

Como homem de negócios e conhecedor do mercado farmacêutico, como ocorreu a transformação do empreendedor, acionista da Imifarma e posterior rede de farmácia Extrafarma, para o executivo Paulo Lazera?

A mudança, em ordem cronológica, ocorreu em meados de 2009. Porém, na minha cabeça, foi um processo lento e muitas vezes doloroso. Trocar a figura do "dono da empresa" para o executivo que cumpria regras, orçamentos e se reportava a um conselho de administração não foi fácil. Porém, tenho certeza de que essa foi a melhor decisão que tomei. Governança corporativa é a ferramenta que mudou a vida da Extrafarma.

Você realizou a maior venda de uma empresa do mercado farmacêutico. A rede Extrafarma foi vendida para o grupo Ultra em 2014 por mais de R$1.000.000.000,00 (um bilhão de reais). Como você conseguiu?

Em verdade, nunca esperei realizar a maior venda do setor, ainda mais para um grupo que na época não operava no mercado de farmácia. O que fizemos foi nos preparar arduamente para o momento. Transparência, acordo de sócios, controles, diretores, auditoria e muita fé que estávamos no caminho certo. Em 2014 o momento apareceu e mergulhamos de cabeça.

Um pouco de futuro. O que você está fazendo em termos empresariais?

Divido minha atuação no mercado financeiro e no mercado real. No mercado real estamos investindo na construção civil, haja vista, o déficit habitacional. Em 2022 diversificarei meus investimentos para projetos sustentáveis claro com uma boa perspectiva de retorno. Bons projetos inovadores e tecnológicos sempre me atraem, porém, a decisão de investir passa por dados objetivos, segurança e transparência nas informações.

Hoje você reside nos EUA. Tens negócios lá?

Em termos de mercado real, é muito difícil operar nos EUA. Uma cultura empresarial diferente da nossa, um nível de competitividade absurdo. Para operar em larga escala nos EUA o game é outro.

Sempre digo, o Brasil e o Pará são terras de oportunidade. Grandes dificuldades econômicas, porém, ainda há um mercado a ser explorado em todos níveis. Bom é morar nos EUA como lazer. Por outro lado, operar na América não é fácil.

"O Brasil e o Pará são terras de oportunidade"

Paulo Lazera

Deixe um recado ao empresariado paraense.

Mantenham o DNA dos seus negócios, salvo se seu modelo de operação precise ser reformulado ou reinventado. Controle detalhes da sua operação e implemente governança corporativa, ainda que seja de forma rudimentar. A sagacidade e a inteligência para crescer, o paraense possui de forma nata, só precisa organizar sua retaguarda. Um bom 2022 de negócios aos amigos empresários.

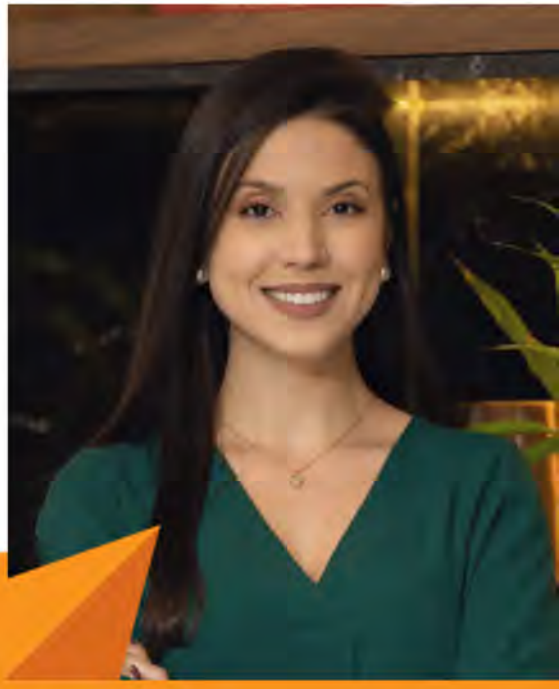
"Lugar, arte, vinho ou experiência"

"Comemoração dos meus 60 anos em Hvar, Croácia. Culinária Mediterrânea incrível e um povo alto astral.".

"2022 será um ano desafiador, onde os benefícios criados para a crise do COVID não estarão mais disponíveis, o crédito bancário mais seletivo e um cenário político ainda incerto. Os empresários deverão privilegiar estratégias de melhora na situação de caixa de suas companhias e trabalhar com sua cadeia de fornecedores por melhores condições comerciais e com seus credores, antecipar conversas sobre as dívidas vincendas visando evitar situações mais críticas durante o ano"

Ricardo Aragones

Executivo da Starboard. Empresa do mercado financeiro focada em Situações Especiais, assessorando empresas na captação de recursos, processos de fusão e aquisição, reestruturação de balanço, e através de seu Private Equity, participação societária em empresas em processo de reestruturação.



Renata Ribeiro de Souza Nobre.

Advogada e Coordenadora no Fonseca Brasil Advogados (Ambiental, Agrário e Minerário). Mestre em Direito Ambiental pela Universidade de Coimbra (Portugal).

A obrigação propter rem e o ônus assumido pelo adquirente de imóvel com passivo ambiental.

Ao passo em que o proprietário de um imóvel tem o direito de usar, gozar, dispor e reavê-lo de quem quer que injustamente o possua ou detenha, o titular adquire, em contrapartida, a obrigação de conservar os recursos ambientais que porventura existam no imóvel.

Deste modo, o adquirente de um imóvel deve ter em vista que, ao se tornar proprietário, para além da possibilidade de tríplice responsabilização ambiental (civil, administrativa e penal) no caso de degradação ambiental, este irá adquirir também a obrigação pela reparação dos passivos ambientais existentes no imóvel, mesmo que tenham sido praticados por proprietários anteriores.

Isto ocorre pelo fato de que a obrigação de conservação ambiental do imóvel possui natureza propter rem e é assessória ao direito de propriedade, logo, adere ao imóvel e é transmitida ao sucessor no caso de transferência de domínio ou posse.

Importante entender que a obrigação ambiental propter rem advém da ascensão do princípio da função socioambiental da propriedade, inaugurado pela Constituição Federal de 1988, o qual busca efetivar o proprietário como garantidor dos recursos ambientais existentes em um imóvel, ficando ao seu dispor o direito de propor ação de regresso contra o verdadeiro degradador.

Portanto, antes da aquisição de imóveis rurais ou urbanos é essencial a realização de uma avaliação jurídica especializada (due dilligence) das obrigações ambientais que recaem sobre determinado imóvel, a fim de conhecer os passivos e adotar os mecanismos contratuais cabíveis para proporcionar a segurança necessária para o adquirente.

Fábio Martinelli. Advogado paulista e residente no Pará, com mais de 20 anos de experiência corporativa na condução e estruturação de departamentos jurídicos de empresas das áreas de mineração e indústria no Brasil e exterior, tais como Imerys (França), Harsco (EUA), Belo Sun (Canadá) e MRN (Brasil) Atuação em fusões e aquisições, desinvestimentos e transações comerciais complexas. Implementação de políticas de conformidade e ética, governança e adequação à política de proteção de dados pessoais. Relações institucionais. Atua no Fonseca Brasil em projetos de mineração e de conformidade legal.

#FBTALENTOS

É impossível falar de negócios e não falar em desenvolvimento e captação de talentos.

Apesar de historicamente o curso de direito ser bastante valorizado pelas famílias brasileiras na escolha da profissão dos jovens, temos visto uma verdadeira enxurrada de novos profissionais saindo das faculdades e muitos deles sem a preparação necessária para um mercado de trabalho cada vez mais multifacetado e dinâmico.

É preciso fazer as perguntas certas para o seu futuro: Você sabe quais habilidades precisa refinar para melhor se adaptar no meio jurídico? Quem se destaca nesse meio? O que faz de melhor e quais suas vulnerabilidades? Além de se qualificar incessantemente, você precisa estar no meio das pessoas que integram e potencializam esse mercado. É preciso saber se relacionar corretamente. Não há tempo a perder!

O Fonseca Brasil sempre tem espaço para gente com talento! Nosso foco são as pessoas. É disso que somos feitos.

Gustavo Fonseca.

Aqui no FB Talentos traremos várias dicas e oportunidades de carreira, então, já aproveita e manda seu currículo e sua apresentação para o e-mail **contato@fonsecabrasil.com.br.**

FB Business

Opinião. Negócios. Gente.

FONSECA BRASIL

FONSECA BRASIL SIMEI OLIVERIO ADVOGADOS

www.fonsecabrasil.com.br Fone: 91 3212-4678

@fonsecabrasil Fonseca-brasil