

FB*Business*

Opinião. Negócios. Gente.



ANTÔNIO

FARAH

JUN / 22
ED 02

"NOSSOS TRABALHADORES ERAM A MAIOR RIQUEZA DA FACEPA".



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



Caro leitor (a),

A segunda edição do FB Business, a revista de mercado e negócios do Fonseca Brasil, tem a perspectiva de ser uma leitura agradável para o julho, verão no Norte e Nordeste e inverno no Sul e Sudeste do país. Independente da região do Brasil, a revista conta com informações leves, rápidas e que almejam gerar valor ao amigo leitor.

O Espaço Business, por Alexandre Hugen, colaborador da Lifetime Investimentos, trata da importância da diversificação de investimento diante do cenário atual, gera uma importante reflexão. Por outro lado, a Opinião de Gabriel Cruz, no mesmo cenário, explica de forma fácil como tornar menos traumática dissolução de sociedade pluripessoal. Por fim, a revista conta com a apresentação profissional do perfil do Allan Moreira, um conhecedor profundo das regras previdenciárias, tão complexas. Além, é claro, do FB Talentos por Gustavo Fonseca que dá dicas práticas e úteis para os jovens advogados e estudantes de direito.

Esta edição 02 é com o empresário e fundador da FACEPA, fábrica de papel da Amazônia, o senhor



Antônio Farah, peça chave na realização da operação de fusão e aquisição da sua empresa com a Susano Papel Celulose, através de um grande projeto de expansão no Norte e Nordeste que também agregou novos nichos à gigante nacional.nacional.

Boa leitura.

Eduardo Brasil

Um pouco de Passado. O senhor é um imigrante de origem libanesa que empreendeu no Norte do Brasil. Quando e por que o senhor resolveu residir no Estado Pará?

Nada teve a ver com o trabalho. Cheguei ao Brasil, por Santos (SP), com uma esposa prometida. Não foi como o esperado e eu literalmente fugi para o Maranhão para uma nova vida. Conheci em um evento quem seria minha futura esposa, Clea Farah. No mesmo ano fui a Belém para encontrá-la novamente, já que era aqui que ela residia. Vendi tudo que tinha no Maranhão e o Pará se tornou minha casa definitiva. O amor me trouxe a Belém.

O início é sempre difícil. Conte-nos como foram os primeiros anos em terras paraenses.

O ano era 1952. Um acolhimento único do povo de Belém. Sem dúvida foi o grande diferencial. Muito trabalho e muita determinação. Existia um campo enorme de crescimento.

O senhor criou FACEPA - Fábrica de Papel da Amazônia S/A. Foi seu primeiro negócio? Por que apostar no segmento industrial de produção de celulose e papel?

Não. Meu primeiro negócio foi uma fábrica de beneficiamento de arroz no Maranhão. Em Belém meu primeiro empreendimento foi uma pequena fábrica de refrigerante. Porém, com o Guara Suco e a expansão em larga escala da Coca Cola, resolvi comprar um pequeno galpão de um médico que desejava ter uma fábrica de papel. Então eu fui a Recife e a São Paulo, onde pude perceber o que é uma fábrica de papel de verdade e desenvolvi a FACEPA nos mesmos moldes. Ou pelos menos assim tentei.



A FACEPA, além de ser uma das maiores empresas do Pará, era umas das maiores e mais respeitadas do segmento. Qual o seu segredo? Qual era a maior qualidade da sua empresa?

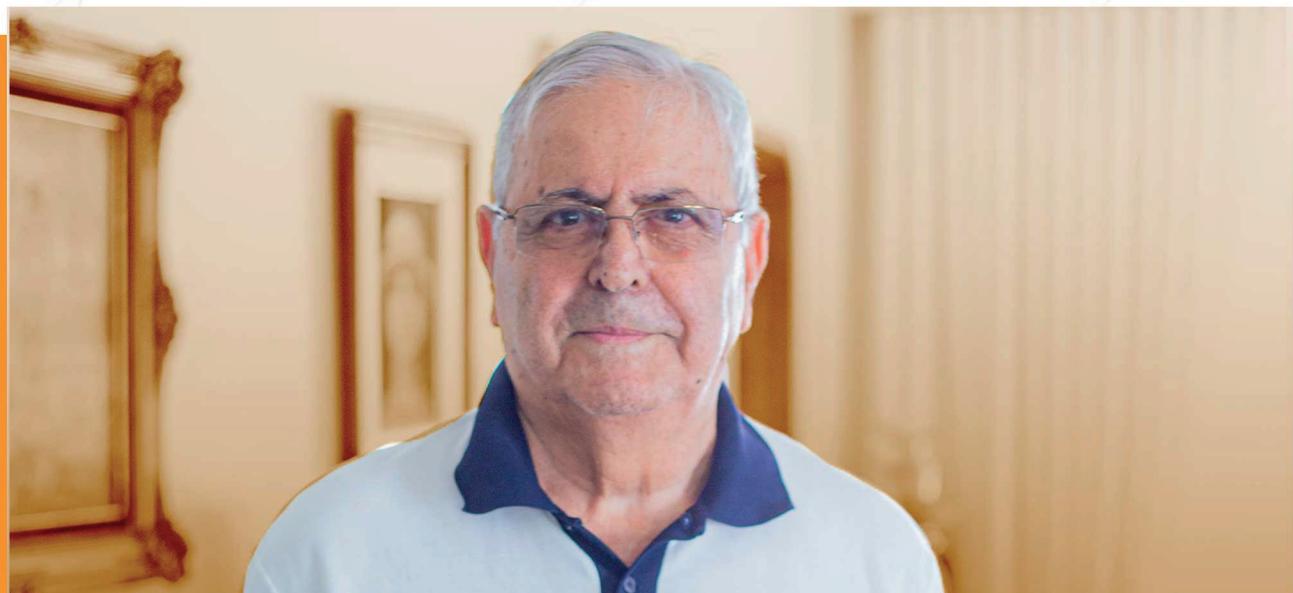
Sempre foquei em ter uma empresa forte. Acredito que o caixa e a empresa devem ser sempre a fonte da riqueza. Nunca me preocupei pessoalmente em ganhar dinheiro e sim que a FACEPA fosse mais robusta e pujante. Além disso acredito na força do coletivo. Nossos trabalhadores eram a maior riqueza da FACEPA, pois viviam o negócio como sendo parte dele.

O senhor realizou há menos de 05 anos uma das maiores vendas dentro do seu mercado para a SUZANO Papel e Celulose, grande empresa nacional. Além do que, essa operação foi uma das maiores em relação às empresas sediadas no Pará. Qual foi o segredo? O Bussiness foi realizado com um investidor estratégico do próprio segmento. O que credenciou a FACEPA a ser uma empresa-alvo?

Creio que foram três fatores: *i* - A Suzano queria entrar em um novo mercado do Norte e Nordeste; *ii* - Nossa operação era diferente da Suzano, haja vista que ela trabalha mais com livros e papeis, enquanto nós trabalhamos com outros tipos de materiais, como o papel higiênico, segmento novo para Suzano; *iii* - A FACEPA estava forte e credenciada para uma venda estratégica, tínhamos uma reputação nacional ímpar.

Um pouco de futuro. Qual será o futuro do seu segmento? O senhor acredita que ele persistirá ou devido aos avanços tecnológicos se trasmudará para outras atividades?

Em vários países do mundo ficou mais difícil e escassa a matéria-prima. Por outro lado, o Brasil ainda tem matéria-prima vasta para muito anos. Vale destacar ainda o mercado pujante e de grande população como o chinês. Em assim sendo, acredito que o papel como o de jornais tende a diminuir, porém, o horizonte do papel e celulose em outros nichos ainda vai perdurar, no mínimo, pelos próximos quarenta anos.



Um pouco mais de futuro. Em que áreas ou negócios o senhor gostaria de alocar seus investimentos?

Acredito no setor da construção civil. Ainda aos 89 (oitenta e nove) anos estou ávido por investir nesse setor que me encanta, devido ao déficit habitacional ainda expressivo e a boa margem de rentabilidade.

Deixe um recado ao jovem empreendedor?

: Vivemos um mundo de ego e vaidades. Seja simples, determinado e foque em poucos negócios e se doe ao máximo. Os resultados virão. Acredito nos bancos oficiais como Banco da Amazônia e Banco do Brasil, devido à sua sensibilidade com o cliente.

Em poucas palavras: Lugar, arte, vinho ou experiência.

"Brasil, Rio de Janeiro para passar férias."



Quanto mais incerto e complexo o cenário econômico, maior será a importância da diversificação do portfólio.

Últimos três anos foram bastante intensos para o mercado financeiro. Além dos inúmeros desafios trazidos pela pandemia, o Cenário Macroeconômico sofreu profundas transformações em pouco tempo. Saímos de um cenário de Deflação (inflação negativa em maio de 2020) para a maior variação mensal das últimas décadas em março desse ano. A taxa Selic estava em sua mínima história, em 2% ao ano no começo de 2021, hoje, existem previsões que a colocam na casa dos 13% ao final de 2022. Estas rápidas mudanças, naturalmente, impactaram a vida cotidiana de todos nós e, como não poderia deixar de ser diferente, impactou os portfólios de investimentos com intensidade.

A diversificação é uma importante estratégia, e diante de momentos de grande incerteza como os que vivemos, é uma excelente forma de proteger a carteira de investimentos contra as oscilações do mercado. É, portanto, a forma mais eficaz e segura de buscar

carteiras equilibradas com rentabilidade em diferentes cenários, em especial se comparada à baixa probabilidade de acerto de tendências, sejam cambiais ou de ações específicas, por exemplo, que se feitas de maneira pouco profissionais, podem levar a perdas irreparáveis.

E está é a importância de contar com uma Assessoria ativa para o seu patrimônio, que possa diversificar sua carteira em diferentes classes de ativos, como Renda Fixa, títulos públicos e privados, fundos de investimento e ações, respeitando sempre o Perfil de Risco do Investidor, momento de vida e objetivos de cada um.

Alexandre Hugen

Private Banker na Lifetime Investimentos. Empresa eleita melhor Assessoria do Banco BTG Pactual em 2021. Oferecemos acesso à plataforma do maior Banco de Investimentos da América Latina de maneira imparcial, para que juntos possamos compor carteiras mais eficientes e alinhadas aos objetivos do cliente.

A dissolução litigiosa da sociedade pluripessoal: sempre judicial?

Gabriel Cruz - Advogado Societário



Antes de buscar a geração de lucro aos sócios e a produção de riqueza à comunidade a partir das obrigações que ela assumirá perante terceiros, uma sociedade pluripessoal nasce do interesse de duas ou mais pessoas se unirem. Do sentimento mútuo de que é melhor empreender juntos do que sozinho e de que a(s) pessoa(s) escolhida(s) é(são) a(s) que mais se afinam(m) como os seus valores pessoais. É o que se tem por *"affectio societatis"*.

Uma sociedade deve ser constituída com a celebração de um contrato escrito (Contrato Social) no qual os sócios estabelecerão, além das matérias expressamente exigidas no artigo 997 do Código Civil, outros que entenderem relevantes. Procedimentos para convocação de reunião de sócios, poderes do(s) administrador(es), cessão de quotas e, o que se dará maior atenção doravante, a saída de um sócio. Não é comum observar contratos sociais que deixam enormes lacunas na relação jurídica criada. Talvez porque seus sócios não o fazem com a assessoria integral de um profissional especialista em Direito Societário.

Há que se ter em mente que mais que uma ferramenta de constituição da sociedade, o Contrato Social é o ato por meio do qual seus signatários (sócios) assumirão obrigações mutuas. Como qualquer contrato, há que se delimitar as hipóteses de rescisão (dissolução), como e quando ela será reconhecida.

Fato é que no momento em que se contrai uma sociedade por prazo indeterminado, em que se vive intensamente o *"afeto"*, poucos pensarão na hipótese de sua ruptura da relação, e mais, que ela ocorra de forma conturbada e litigiosa.

Assim, em um cenário de incerteza e subjetividade de um lacônico contrato social, acaba restando ao Judiciário a solução para as controvérsias relativas à dissolução parcial daquela sociedade. Entretanto, por que não evitar a propositura de uma ação judicial longa e agressiva à própria sociedade delimitando as regras de sua dissolução parcial? E mais, estabelecendo exatamente o que seria determinado pelo Judiciário?

Por óbvio, por mais completo que seja o instrumento de constituição, sempre haverá o risco de litígios societários, mas certamente haverá uma significativa mitigação desse risco se o contrato prever: *(i)* motivos e rito procedimental para exclusão de sócio por justa causa; *(ii)* indicação do critério para fixação do marco temporal para resolução da sociedade (notificação de retirada, término do processo de exclusão etc); *(iii)* o critério para apuração dos haveres (fluxo de caixa descontado, múltiplos de mercado, valor patrimonial); *(iv)* a forma e prazo de pagamento do valor apurado para os haveres do sócio retirante. Questões aparentemente óbvias, mas raramente pactuadas entre os sócios.

Portanto, uma vez pactuados tais pontos na constituição da sociedade, sua eventual dissolução parcial, terá boas chances de resolução extrajudicial das controvérsias, desde que as partes estejam tecnicamente assistidas (por contadores e advogados). Poder-se-á dirimir o litígio a partir da simples interpretação das cláusulas contratuais, ao invés de se requerer ao Judiciário a determinação dessas diretrizes. E quando judicializada a questão, menos serão os questionamentos ao Juízo e mais célere sua solução.

Como diz o ditado popular: *"Ninguém se junta pensando em separar" ...mas deveria!*

PERFIL

Allan Gomes Moreira. Allan Gomes Moreira. Advogado e Professor Universitário de Graduação e Pós-graduação Lato Sensu. Atuou no serviço público do Estado do Pará em órgãos da administração direta e indireta, ocupando a Presidência do Instituto de Gestão Previdenciária dos Servidores Públicos do Estado do Pará – IGEPREV/PA, no período de 2012/2018, período no qual representou o Estado do Pará como membro Titular do Conselho Nacional de Dirigentes de Regimes Próprios de Previdência Social – CONAPREV. Foi condecorado com a da Ordem do Mérito Grão-Pará - Grau Comendador; Ordem do Mérito Policial Militar Coronel Fontoura - Grau Cavaleiro; Ordem do Mérito Tiradentes e com a Ordem do Mérito Bombeiro Militar Dom Pedro II. Possui experiência em gestão pública, na gestão de fundos previdenciários, no trato de vínculos funcionais/previdenciários de servidores públicos e trabalhadores da iniciativa privada. No Fonseca Brasil, atua na Coordenação das áreas trabalhista e previdenciária, administrativas e judiciais, assim como em processos estratégicos na área trabalhista.



#FBTALENTOS

No mês julho será divulgado o novo edital do programa FB Talentos para a unidade de Belém do Fonseca Brasil. Como em outras ocasiões, o programa visa selecionar jovens talentos, acadêmicos do curso de direito que tenham grande potencial. São aprovados não apenas estagiários para desenvolver sua atividade no escritório, mas jovens com grande potencial que serão talhados no DNA do Fonseca Brasil e nos quais enxergamos como a próxima geração de possíveis sócios.

Fique de olho nas redes sociais, em breve, divulgaremos o edital.

FB *Business*

Opinião. Negócios. Gente.

FONSECA BRASIL 
FONSECA BRASIL SIMEI OLIVERIO ADVOGADOS

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

  @fonsecabrasil  Fonseca-brasil