

CRF NÃO TEM COMPETÊNCIA PARA FISCALIZAR FARMÁCIA

Segundo entendimento já consolidado do Superior Tribunal de Justiça, a fiscalização das condições de funcionamento de farmácias é de incumbência dos órgãos de vigilância sanitária e não dos conselhos regionais. A competência destes se restringe à fiscalização quanto ao exercício profissional dos farmacêuticos e aplicação de eventuais penalidades.

Os acórdãos com essa tese estão disponíveis na "Pesquisa Pronta" do STJ. Há 28 acórdãos

e podem ser consultados aqui: <https://goo.gl/Gio2x2>

De acordo com um dos julgados: "A competência dos órgãos de vigilância sanitária para licenciar e fiscalizar as condições de funcionamento de drogarias e farmácias, bem como o controle sanitário do comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, não se confunde com a incumbência do Conselho de Farmácia da Região de empreender fiscalização com

o intuito de verificar se tais estabelecimentos estão obedecendo à exigência legal de possuírem, durante todo o tempo de funcionamento, profissional legalmente habilitado." (<https://goo.gl/jVv6do>)

Confira alguns dos julgados disponíveis:

<https://goo.gl/mLqUjm>
<https://goo.gl/mEjFPf>
<https://goo.gl/CyWFm7>
<https://goo.gl/tLzVGd>
<https://goo.gl/h5Y7nN>

CONFUSÃO PATRIMONIAL JUSTIFICA DESCONSIDERAÇÃO INVERSA DA PERSONALIDADE JURÍDICA

A 3ª turma do STJ reformou acórdão do TJ/SP para manter decisão de primeiro grau que determinou a inclusão de uma entidade em ação de cobrança de dívida contraída por ocasião do Ano do Brasil na França, em 2005. Os ministros entenderam que a confusão patrimonial e o desvio de finalidade constatados no processo autorizam a aplicação da desconsideração inversa da personalidade jurídica.

O caso envolve a empresa DIM-Export e o Instituto Fazer do Brasil, que firmaram contrato de locação de um espaço de 40 metros quadrados na Galeria

Lafayette, em Paris, para promover uma exposição de produtos brasileiros em junho de 2005.

O valor da locação foi R\$ 548.000,00, 10% dos quais pagos na celebração do contrato. Sem sucesso após diversas tentativas para receber os 90% restantes, a DIM-Export teve de ajuizar ação de execução na 27ª Vara Civil de SP.

O juízo de primeiro grau aceitou o pedido e determinou o bloqueio do valor da dívida na conta bancária do Instituto Fazer do Brasil. Apesar dos diversos bloqueios eletrônicos, no

entanto, as contas não apresentavam saldo.

A DIM-Export afirmou então ter descoberto que o devedor fundara a Associação Brasileira de Exportação de Artesanato (Abexa), em 2010, com a "finalidade de se esquivar de bloqueios judiciais e do pagamento de suas obrigações, em flagrante fraude à execução".

A Abexa teria passado a movimentar os recursos antes pertencentes ao Instituto Fazer do Brasil. Sendo assim, diz a ação, a Abexa "tornou-se uma espécie de 'laranja' voltada a receber recursos em nome do executado

(Instituto Fazer do Brasil), sem que os valores passassem pelas contas penhoradas".

O juízo de primeiro grau aplicou o instituto da desconsideração inversa da personalidade jurídica para incluir a Abexa no polo passivo da execução e determinou a penhora de saldos bancários da entidade. Inconformada, a Abexa recorreu ao TJSP, que afastou a desconsideração e mandou liberar os recursos penhorados.

A DIM-Export recorreu então ao STJ. A relatoria do caso coube ao ministro Paulo de

Tarso Sanseverino, da 3ª turma, especializada em direito privado.

Inicialmente, o ministro explicou que, embora o recurso especial não comporte revisão de provas, isso não impede o STJ de fazer uma reavaliação jurídica dos fatos estabelecidos pelas instâncias ordinárias a partir da análise do acervo probatório do processo.

Assim, com base nas circunstâncias descritas nos autos, e conforme destacado pelo juízo de primeiro grau, Sanseverino apontou que "estão nítidos tanto a

confusão patrimonial como o desvio de finalidade" entre a Abexa e o Instituto Fazer do Brasil.

Por isso, acrescentou, "é de rigor a manutenção da decisão que determinou a desconsideração da personalidade jurídica da empresa requerida (Instituto Fazer do Brasil)". Com esse entendimento, a decisão de primeiro grau foi restabelecida de forma unânime pelos ministros da 3ª turma.

Processo relacionado REsp
1584404: <https://goo.gl/WiApaB>

Fonte: www.migalhas.com.br

THE RISE OF THE SUPERSTARS

A small group of giant companies - some old, some new - are once again dominating the global economy, says Adrian Wooldridge. Is that a good or a bad thing?

ON AUGUST 31ST 1910 Theodore Roosevelt delivered a fiery speech in Osawatomie, Kansas. The former president celebrated America's extraordinary new commercial power but also gave warning that America's industrial economy had been taken over by a handful of corporate giants that were generating unparalleled wealth for a small number of people and exercising growing control over American politics. Roosevelt cautioned that a country founded on the principle of equality of opportunity was in danger of becoming a land of corporate privilege, and pledged to do whatever he could to bring the new giants under control.

Roosevelt's speech sounds as fresh today as on the day he made it. A small number of giant companies are once

again on the march, tightening their grip on global markets, merging with each other to get even bigger, and enjoying vast profits.

As a proportion of GDP, American corporate profits are higher than they have been at any time since 1929. Apple, Google, Amazon and their peers dominate today's economy just as surely as US Steel, Standard Oil and Sears, Roebuck and Company dominated the economy of Roosevelt's day.

Some of these modern giants are long-established stars that have reinvented themselves many times over. Some are brash newcomers from the emerging world. Some are high-tech wizards that are conjuring business empires out of noughts and ones. But all of them have learned how to combine the advantages of size with the virtues of entrepreneurialism. They are pulling ahead of their rivals in one area after another and building up powerful defences against competition, including enormous cash piles equivalent to 10% of GDP in

America and as much as 47% in Japan.

In the 1980s and 1990s management gurus pointed to the "demise of size" as big companies seemed to be giving way to a much more entrepreneurial economy. Giants such as AT&T were broken up and state-owned firms were privatised. High-tech companies emerged from nowhere. Peter Drucker, a veteran management thinker, announced that "the Fortune500 [list of the biggest American companies] is over." That chimed with the ideas of Ronald Coase, an academic who had argued in "The Nature of the Firm" (1937) that companies make sense only when they can provide the services concerned more cheaply than the market can.

But now size seems to matter again. The McKinsey Global Institute, the consultancy's research arm, calculates that 10% of the world's public companies generate 80% of all profits. Firms with more than \$1 billion in annual revenue account for nearly 60% of total

global revenues and 65% of market capitalisation.

The quest for size is producing a global bull market in mergers and acquisitions. In 1990 there were 11,500 M&A deals with a combined value equivalent to 2% of global GDP. In the years since 2008 the number has risen to 30,000 a year, worth about 3% of global GDP.

America's antitrust authorities have recently given Anheuser-Busch InBev, one of the world's biggest drinks companies, the all-clear to buy SABMiller, another global drinks firm, for \$107 billion.

The superstar effect is most visible in America, the world's most advanced economy. The share of nominal GDP generated by the *Fortune* 100 biggest American companies rose from about 33% of GDP in 1994 to 46% in 2013, and the *Fortune* 100's share of the revenues generated by the *Fortune* 500 went up from 57% to 63% over the same period.

The number of listed companies in America nearly halved between 1997 and 2013, from 6,797 to 3,485, according to Gustavo Grullon of Rice University and two colleagues, reflecting the trend towards consolidation and growing size. Sales by the median listed public company are almost three times as big as they were 20 years ago. Profit margins have increased in direct proportion to the concentration of the market.

Startups, meanwhile, have found it harder to get off the ground. Robert Litan, of the Council on Foreign Relations, and Ian Hathaway, of the Brookings Institution, note that the number of startups is lower than at any time since the late 1970s, and that more companies die than are born, pushing up their average age.

American workers are also changing jobs and moving across state borders less often than at any time since the 1970s.

Competition is for losers

The superstar effect is particularly marked in the knowledge economy. In Silicon Valley a handful of giants are enjoying market shares and profit margins not seen since the robber barons in the late 19th century. "Competition is for losers," says Peter Thiel, a co-founder of PayPal, a payments system, and the first outside investor in Facebook. On Wall Street the five largest banks have increased their share of America's banking assets from 25% in 2000 to 45% today.

The picture in other rich countries is more varied. Whereas in Britain and South Korea the scale of consolidation has been similar to that in America, in continental Europe it has been much less pronounced. In a list of the world's top 100 companies by market capitalisation compiled by PwC, an accountancy firm, the number of continental European firms has declined from 19 in 2009 to 17 now. Still, in most of the world some consolidation is the rule. The OECD, a club of mostly rich countries, notes that firms with more than 250 employees account for the biggest share of value added in every country it monitors.

There are good reasons for thinking that the superstar effect will gather strength. Big and powerful companies force their rivals to bulk up in order to compete with them. They also oblige large numbers of lawyers, consultancies and other professional-services firms to become global to supply their needs. Digitisation reinforces the trend because digital

companies can exploit network effects and operate across borders.

James Manyika, of the McKinsey Global Institute, points out that today's superstar companies are big in different ways from their predecessors. In the old days companies with large revenues and global footprints almost always had lots of assets and employees. Some superstar companies, such as Walmart and Exxon, still do. But digital companies with huge market valuations and market shares typically have few assets. In 1990 the top three carmakers in Detroit between them had nominal revenues of \$250 billion, a market capitalisation of \$36 billion and 1.2m employees. In 2014 the top three companies in Silicon Valley had revenues of \$247 billion and a market capitalisation of over \$1 trillion but just 137,000 employees.

Yet even "old" big companies employ far fewer people than they used to. Exxon, the world's most successful oil company, has cut back its workforce from 150,000 in the 1960s to less than half that today, despite having merged with a giant rival, Mobil. At the same time "new" big companies are becoming more like the corporations of yore. High-tech companies often give senior jobs to former Washington insiders and employ armies of lobbyists. Many modern superstar companies park their money in offshore hideaways and devote considerable efforts to keeping down their tax bills. Superstar companies tend to excel at everything they do—including squeezing as much as they can out of government while paying the lowest possible taxes.

This special report will explain why the age of entrepreneurialism, ushered in by Britain's Margaret Thatcher

and America's Ronald Reagan, is giving way to an age of corporate consolidation even as most companies are becoming more virtual. It will examine the

forces behind the rise of the superstars and reveal their managerial secrets. And it will attempt to answer the question that Roosevelt raised in Osawatomie: are such

corporate giants a cause for concern or for celebration?

From: The Economist

APÓS LEILÃO, LEGITIMIDADE PARA COBRAR TAXA DE OCUPAÇÃO É DO ARREMATANTE

O Tribunal julgou recurso especial, que declarou a ilegitimidade ativa da instituição financeira em ação de cobrança de taxa de ocupação de imóvel arrematado

"O interesse e a consequente legitimidade do credor fiduciário para cobrança da taxa de ocupação existem e se mantêm até o momento da arrematação do imóvel em leilão. A partir desse momento, no entanto, o interesse do arrematante se sobressai, e passa a ser ele o legitimado ativo para a ação de cobrança."

Esse foi o entendimento da Quarta Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) em julgamento de recurso especial interposto pelo Banco Industrial do Brasil S.A. contra decisão do Tribunal de Justiça de São Paulo (TJSP) que declarou a ilegitimidade ativa da instituição financeira em ação de cobrança de taxa de ocupação de imóvel arrematado.

Para o Banco Industrial, o acórdão violou o artigo 37-A da Lei nº 9.514/97, pois, apesar de o imóvel ter sido arrematado, a propriedade e o registro do bem ainda estavam em seu nome e, por essa razão, seria o único legitimado a promover ação de cobrança da taxa de ocupação, que visa a indenizar o proprietário do imóvel pela privação do exercício de posse.

Sucessor

O relator, ministro Luis Felipe Salomão, não acolheu o argumento. Ele citou o artigo 30, também da Lei nº 9.514, que estabelece que é assegurada ao fiduciário, seu cessionário ou sucessores, inclusive ao adquirente do imóvel em leilão público, a reintegração na posse do bem, que será concedida liminarmente, para desocupação em 60 dias, desde que comprovada a consolidação da propriedade em seu nome.

Para Salomão, se a lei confere legitimidade ao credor fiduciário e ao arrematante para ação de reintegração de posse, e esta interessa obviamente a quem está injustamente privado da posse, o interesse do arrematante se sobressai, uma vez que, após o leilão, é seu o direito que passa a ser objeto de proteção legal.

Legítimo possuidor

Em relação à condição imposta pelo artigo 30, de exigir que seja comprovada a consolidação da propriedade em nome do fiduciário, seu cessionário ou sucessores, o relator destacou que depois da arrematação o registro do imóvel nem sempre é rápida, mas que o arrematante pagou pelo bem e possui a carta de arrematação em seu nome.

O colegiado ressaltou no julgamento que o termo inicial de incidência da taxa de ocupação é o momento da arrematação em leilão.

Fonte: STJ

(Este informativo foi elaborado meramente para fins de informação e debate, não devendo servir de opinião legal para qualquer operação ou negócio específico)

SEDE - SÃO PAULO

Alameda Santos, 1.470, 9º andar
Cerqueira César – 01418-100
São Paulo – SP – Brasil
+55 (11) 3372-9666
contato@nplaw.com.br

Empresarial
Imobiliário
Societário
Tributário
Trabalhista

FILIAL - SOROCABA

Rua Saldanha da Gama, 184
Centro – 18035-040
Sorocaba – SP – Brasil
contato@nplaw.com.br
www.nplaw.com.br