Instituto de Registro de Títulos e Documentos e de Pessoas Jurídicas do Brasil

Praça Padre Manoel da Nóbrega, 16 - 5º andar - 01015-010

Fone (11) 3115.2207 - Fax (11) 3115.1143 - São Paulo - SP

irtdpjbrasil@3rtd.com.br

RTD Brasil

2001 AGOSTO

Edição nº 124

gestão 2001/2003 Sergio Carrera, editor

III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores & I Encontro de Notários e Registradores do Cone Sul

Confirmada a data do III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores que será realizado pela ANOREG-PR, com a colaboração da ANOREG-BR. 14 a 17 de novembro, em Foz do Iguaçu-PR. O programa oficial será divulgado em breve.

APRESENTAÇÃO

Prezado Colega:

Você está recebendo este nosso primeiro comunicado sobre o ***III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores e I Encontro de Notários e Registradores do Cone Sul***, que faremos realizar na cidade de Foz do Iguaçu-Paraná. É, particularmente para nós do Paraná, um grande desafio realizar este primeiro evento de Notários e Registradores deste novo Século e deste novo Milênio. Desafio porque acreditamos que este momento é de substancial importância para nossa atividade pois a evolução da sociedade exige hoje de notários e registradores eficiência e eficácia no desempenho de suas funções.

De nossa parte como encarregados da realização deste evento queremos, desde já, deixar claro que estamos trabalhando no sentido de realizar um evento de altíssimo nível tanto do ponto de vista técnico como social.

No tocante às palestras e debates estaremos proporcionando a discussão de temas que nos afligem e à nossa atividade. Estaremos proporcionando, ainda, a apresentação de novas idéias e conhecimento de novas propostas. Serão momentos ricos em troca de informações e conhecimento.

Já na parte social estamos nos esmerando em proporcionar-lhe atividades extremamente agradáveis que visem promover o entrosamento com novos colegas e a oportunidade de rever velhos amigos.

Tudo isto estará emoldurado pelas belezas das Cataratas do Iguaçu, um dos lugares mais bonitos do planeta. Como se vê, o III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores será uma oportunidade única e, desde já, esperamos poder contar com sua presença.

Rogério Portugal Bacellar, Presidente da ANOREG-PR e Coordenador do III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores.

PÚBLICO ALVO

O ***III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores*** tem como principal objetivo reunir durante quatro dias, no Paraná, inúmeros participantes de notório saber, constituído por Notários, Registradores, e autoridades da área jurídica especializada, constituída por Tabelionatos, Registro de Imóveis, Registro Civil, Distribuidor, Ofício de Títulos e Documentos e Protesto, além de Advogados, Magistrados, Ministério Público e também abrindo espaço aos estudantes de direito para que possam aumentar seus conhecimentos com as palestras de especialistas.

Durante o Congresso, participantes de todo o Brasil e de Países componentes do Mercosul, terão a oportunidade de apresentar sugestões para o aperfeiçoamento de assuntos ligados a área.

Na taxa de inscrição do Congresso está incluso:

- Participação nos eventos propostos no programa do Congresso;
- Material do evento
- Certificado de participação

Entende-se por acompanhante: esposa(o), filha (o).

Acompanhantes não terão direito à participação na Programação Técnica e Científica.

Taxa de investimento

Categoria	até 30/09/2001	após 30/09/2001
Sócio	R$ 250,00	R$ 300,00
Não-sócio	R$ 300,00	R$ 350,00
Acompanhante	R$ 100,00	R$ 150,00
Estrangeiro	U$ 200	U$ 200

PASSAGEM E HOSPEDAGEM PARA O III CONGRESSO BRASILEIRO DE NOTÁRIOS E REGISTRADORES

Informações: Agência de Turismo Oficial do III Congresso Brasileiro de Notários e Registadores:
Oliveira Travel – Viagens e Turismo - Fone/fax (41) 372-4222 - E-mail: oliveiratravel@pjeventos.com.br

Ficha de inscrição (se preferir, tire cópia para não danificar este exemplar)

Nome:.....

Endereço: .....

Profissão: ..... CEP:..... Cidade:.....

Estado:..... País:..... Fone:.....Fax:.....E-mail:.....

Instituição:.....

Endereço:.....

Departamento:.....Cidade:.....Estado:.....País:.....

Fone:..... Fax:.....E-mail:.....

Categoria (marque com x): ( ) sócio ( ) não sócio ( ) acompanhante ( ) estrangeiro

Forma de pagamento: ( ) depósito em conta corrente ( ) cartão de crédito

Instruções para depósito:

Banco BCN – ag. 0037 – c/c 781233-6 - ANOREG-PR
Junte cópia do comprovante e remeta para Secretaria Executiva - PJ Eventos – Feiras e Congressos
Rua José Risseto, 1023 – Sta. Felicidade - CEP 82015-010 - Curitiba – PR - Fone/Fax: (41) 372-1177
e-mail:pjeventos@pjeventos.com.br - http://www.pjeventos.com.br/conbranoreg

Autorização para Débito em Cartão de Crédito

( ) Visa ( ) Mastercard ( ) Dinners Club ( ) American Express*

Autorizo o débito no valor de ..... no meu cartão de crédito,

referente ao pagamento de inscrição no III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores.

Nº do cartão ..... Validade:...../...../.....

Enviar cópia dos dois lados do cartão para a secretaria do evento
devidamente identificados junto com esta autorização.

- Indicar o código identificador do cartão:..... (4 últimos dígitos), somente para cartões AMEX.

Data:...../...../..... .....
(assinatura igual ao cartão)

Consultar é Sinônimo de Precaver-se

PESSOA JURÍDICA REGISTRADA EM TD

Foi requerido o registro da transferência de uma sociedade para a nossa comarca, em cuja análise da documentação observamos que o contrato original foi registrado em Títulos e Documentos. Como proceder?

Heber Hur Cordeiro de Souza, Aparecida de Goiânia, GO.

Resposta

A única alternativa para corrigir esse problema é exigir uma certidão de inteiro teor de tudo o que foi registrado em TD e, a requerimento da parte, registrar no RCPJ, não sem antes informar ao interessado que a existência legal da sociedade começará com o registro a ser feito em PJ.

FUNDAÇÃO DE DIREITO PÚBLICO

Recebemos para registro a primeira alteração estatutária de uma Fundação Cultural, constituída através de Lei Municipal, e considerada como órgão do município, ligado ao Gabinete da Prefeitura Municipal desta cidade.

Indagamos se há necessidade de intervenção prévia do Ministério Público à referida alteração, conforme preceitua o artigo 26 do Código Civil Brasileiro.

José Roberto Nass, Ji-Paraná, RO.

Resposta

Mesmo as fundações constituídas através de lei devem ter a apreciação do Ministério Público em todos os seus atos, em obediência ao artigo do Código Civil citado na pergunta.

MANDATO INDETERMINADO

O estatuto de uma associação que requereu seu registro apresenta duas peculiaridades:

a) o prazo de duração da gestão da diretoria eleita e empossada na assembléia, é indeterminado;

b) só existe um órgão diretivo que é um Conselho, integrado por cinco pessoas, sem presidente, cada um com direitos e deveres iguais, representando e administrando a entidade.

Pergunta-se: é possível o registro com essas peculiaridades?

Arlindo Siqueira Dias, Itaqui, RS.

Resposta

As peculiaridades apontadas não impedem o registro, desde que cumpridas as demais formalidades legais que regem a prática do registro em PJ.

LIVRO CAIXA DE PESSOA FÍSICA

Recebemos para registro um livro caixa de pessoa física. É possível o registro desse tipo de documento em Títulos e Documentos? Se possível, qual o fundamento legal?

Heber Hur Cordeiro de Souza, Aparecida de Goiânia, GO.

Resposta

Não existe imposição legal para o registro de livro caixa de pessoa física. Assim, tratando-se de documento, não há razão para não acatar o registro, muito menos exigência especial para sua formalização.

CÂMARA DE COMÉRCIO

Levamos ao conhecimento deste Instituto os objetivos sociais da Câmara de Comércio Amazônia/Venezuela, que pleiteia seu registro junto ao Serviço Registral de Pessoa Jurídica, com o intuito de saber da sua viabilidade:

- assessorar toda e qualquer empresa comercial, industrial e de serviços estabelecida no Amazonas, dentro e fora do polo industrial de Manaus ou na Venezuela, que tenha interesse em iniciar ou manter alguma relação comercial entre si;

- promover feira, seminário, convenção, roda de negócios, exposição e todo e qualquer outro tipo de evento comercial/cultural, entre empresas estabelecidas ou cidadãos residentes no Estado do Amazonas ou na Venezuela;

- manter intercâmbio cultural/comercial com empresas, instituições venezuelanas com o intuito de obter o que há de mais atualizado no que diz respeito a produto/pesquisa para divulgação entre empresas/cidadãos que tenham interesse comercial/cultural com a Venezuela;

- pesquisar, desenvolver, atuar e promover estudos técnicos para obter uma minimização de esforços e maximização de resultados para as transações comerciais entre as empresas estabelecidas no Estado do Amazonas e na Venezuela;

- representar empresas comerciais, industriais e de serviços venezuelanas para o Estado do Amazonas, com o intuito de promovê-las comercialmente;

- participar de conselho técnico, consultivo, deliberativo de órgãos públicos e privados;

- assessorar toda e qualquer empresa comercial, industrial e de serviços venezuelana em marketing publicitário no Estado do Amazonas;

- assessorar comercialmente o Consulado da Venezuela, estabelecido no Estado do Amazonas, na cidade de Manaus;

- assessorar comercialmente todo e qualquer órgão venezuelano municipal, estadual ou federal, bem, como toda e qualquer sociedade civil venezuelana, que tenham como objetivo a promoção de investimento das empresas venezuelanas para o Estado do Amazonas.

Maria Castro Lopes, Manaus, AM.

Resposta

Não há impedimentos ao registro do caso em questão em PJ, pois trata-se de atividade típica das Câmaras de Comércio.

ALIENAÇÃO DE COTAS GERA PARECER

Esta consulta trata do registro de alienação de cotas sociais em TD. Sua peculiaridade fez o Instituto solicitar parecer ao ilustre jurista e amigo da Classe, Dr. Gilberto Valente. Aqui você tem os detalhes da consulta e da resposta para o caso.

A questão

Recebemos para registro alteração contratual de uma empresa cujas cotas foram alienadas em prestações e com reserva de domínio ("pactum reservati dominii"), sendo requerido pelo apresentante o registro da mesma nos termos do art. 129, 5°, da Lei 6.015/73, esclarecendo que dita alteração já está sendo registrada junto à JUCERJA. O registro poderá ser feito como requerido?

Gentil Nascimento Marques, Barra do Piraí, RJ.

O parecer

"Consulta sobre a possibilidade de ser feito o registro, no Registro de Títulos e Documentos, de um contrato de alienação de quotas do capital social de uma pessoa jurídica, com os seus atos constitutivos registrados na Junta Comercial do Rio de Janeiro (ou em fase de Registro). O pedido está fundado no art. 129, § 5°, da Lei de Registros Públicos, porque a cessão das quotas foi feita para o pagamento em parcelas, com reserva de domínio.

Respondo: em tese, os bens móveis (e mais os semoventes) podem ser alienados com reserva de domínio, estando esse instituto regulado por Lei própria e com previsão na Lei de Registros Públicos para seu registro no Registro de Títulos e Documentos.

Os bens vendidos com reserva de domínio ou cedidos, na linguagem mais técnica, são quotas de uma sociedade comercial, que não estão fora do comércio, podendo ser livremente transmitidas, condicionada, entretanto, a cessão à alteração do contrato social, com substituição do sócio, na Junta Comercial (ou eventualmente, no Registro Civil das Pessoas Jurídicas).

Parece, portanto, que, uma vez comprovado o registro ou averbação da alteração do contrato, na Junta Comercial, em sendo aceita, lícita, portanto, não há impedimento para o registro da sua cessão com o pacto de reserva de domínio".

A POSTURA DO VENCEDOR

Roberto Shinyashiki

Quando se fala em vencedor, logo vem a imagem de alguém muito competitivo, sem ética e invariavelmente solitário.

Na verdade, vencedor é a pessoa que consegue realizar os seus objetivos. Mais do que vencer os outros, ele vence as suas próprias fraquezas, inseguranças e inabilidades.

O vencedor sabe que a derrota é uma possibilidade e se prepara adequadamente para que ela não aconteça. Apesar disso, concentra sua atenção em atingir seus objetivos, e não em evitar as derrotas.

A postura diante da possibilidade da derrota é um dos principais aspectos que diferenciam um vencedor de um perdedor.

Perante a derrota, o perdedor tem duas atitudes básicas: o menosprezo e o pessimismo.

O perdedor que menospreza a hipótese da derrota dá pouca importância ao adversário e não tem consciência de suas limitações. Por isso, freqüentemente é pego de surpresa.

A segunda atitude é o pessimismo. Nesse caso, a pessoa pensa que nasceu marcada para perder. Entra nas disputas já preparando uma desculpa para a derrota. No campo profissional, costuma aceitar os desafios de má-vontade, com o único propósito de provar, ao final, que tudo ia dar errado.

Como o perdedor não acredita em si, nem em sua capacidade de realizar, tenta manipular os outros para que eles se sintam obrigados a assumir suas próprias responsabilidades.

Vive como um pedinte. Pede amor, compreensão, piedade e, quando não recebe, pensa que os outros são injustos ao negarem o que ele queria.

O perdedor se satisfaz em apenas começar uma tarefa.

Se ele telefona para alguém e está ocupado, não liga novamente. Não procura na lista telefônica um número alternativo, não busca um outro meio de realizar a tarefa que não dependa daquele telefonema.

Está muito mais preocupado em explicar por que ele não consegue fazer do que em completar seu trabalho.

Mantém uma estrutura perdedora à sua volta. As pessoas a quem ele se associa, sua casa, tudo cheira a fracasso. É desorganizado e sem método.

O perdedor nunca dá mais do que lhe pedem. Prefere fazer menos, porque ganha pouco, do que fazer muito para merecer mais.

O perdedor é um especialista em problemas. Cultiva, rega e colhe problemas. Entra na sala do chefe e sente um prazer quase físico ao vê-lo se descabelar com aquele problema novinho em folha.

Não se importando com o resultado de seu trabalho, o perdedor espera apenas que o expediente termine, que o dia termine, que a vida termine.

Sua única conquista será a aposentadoria, que virá por si própria, faça ele o que fizer.

Já o vencedor sabe que não conseguir algo faz parte das possibilidades da vida.

Se você prestar atenção, notará que aproximadamente 20% das coisas que faz não dão o resultado esperado. Você telefona e a pessoa não está. Procura um livro e não encontra.

O vencedor sabe que, se as coisas não derem certo, isso faz parte do jogo. Não se revolta como uma criança só porque convidou um cliente para almoçar e ele recusou. Simplesmente pensa na melhor maneira de convidá-lo novamente.

Quando não consegue realizar seus objetivos, em vez de ficar se torturando e se culpando, procura refletir sobre suas condutas para aprender a crescer.

Ele sabe o que quer, procura não se distrair, sabe dar tempo para as suas realizações. Quando se sente capaz de conquistar um emprego ou um cargo melhor, jamais fixa o pensamento de que "isso não é para mim". Em vez disso, pergunta a si mesmo: "O que preciso fazer para conseguí-lo?"

O vencedor não gasta seu tempo com crises existenciais inúteis. Se pretende ser um pintor, sabe que precisa estudar, dedicar-se, terminar os trabalhos para sua primeira exposição individual. Não fica antecipando as críticas nem se deixa paralisar pela hipótese de não gostarem de seus quadros.

Vencedor tem o coração aberto e apaixonado. Aliás, se faz muito tempo que você não se apaixona, seja por alguém ou pelo trabalho, encare essa falta de envolvimento como uma doença grave. Pode ser que a paixão produza alguns ferimentos e escoriações, mas ainda é uma das maneiras mais sublimes de se sentir vivo.

O vencedor tem um prazer constante em aprimorar-se. Para ele, aprender algo novo sempre é motivo de fascínio. Quer descobrir o que há do outro lado da montanha.

Sabe agradecer. Agradece não só às pessoas que lhe deram a mão na subida, mas também àquelas que lhe criaram obstáculos, pois sabe que os empecilhos são grandes professores. Assim como as árvores têm as raízes mais profundas, as dificuldades servem para moldar o vencedor.

Como aqueles pesos com que as jogadoras de vôlei treinam, para quando chegar a hora do jogo conseguirem saltar mais alto. E, no momento em que consegue atingir o seu objetivo, não se sente vitorioso apenas por ter vencido seus companheiros, mas por poder mostrar ao mundo que o ser humano sempre encontra um jeito de superar os seus limites.

Cada vez mais as pessoas se dão conta de que a palavra vencedor não é um privilégio atribuído a um grupo restrito de "iluminados". Hoje, muitos brasileiros, famosos ou anônimos, já estão acordando para o fato de que visão, determinação, humildade, vontade de aprender e capacidade de se apaixonar são as melhores estratégias para driblar a concorrência, seja ela profissional ou afetiva, e assim conquistar vitórias duradouras.

O autor: Roberto Shinyashiki é escritor e consultor, tendo este seu texto divulgado na Internet.

Instituto de Registro de Títulos e Documentos e de Pessoas Jurídicas do Brasil

Praça Padre Manoel da Nóbrega, 16 - 5º andar - 01015-010

Fone (11) 3115.2207 - Fax (11) 3115.1143 - São Paulo - SP

irtdpjbrasil@3rtd.com.br

RTD Brasil

2001 AGOSTO

Edição nº 124

gestão 2001/2003 Sergio Carrera, editor

III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores & I Encontro de Notários e Registradores do Cone Sul

Confirmada a data do III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores que será realizado pela ANOREG-PR, com a colaboração da ANOREG-BR. 14 a 17 de novembro, em Foz do Iguaçu-PR. O programa oficial será divulgado em breve.

APRESENTAÇÃO

Prezado Colega:

Você está recebendo este nosso primeiro comunicado sobre o ***III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores e I Encontro de Notários e Registradores do Cone Sul***, que faremos realizar na cidade de Foz do Iguaçu-Paraná. É, particularmente para nós do Paraná, um grande desafio realizar este primeiro evento de Notários e Registradores deste novo Século e deste novo Milênio. Desafio porque acreditamos que este momento é de substancial importância para nossa atividade pois a evolução da sociedade exige hoje de notários e registradores eficiência e eficácia no desempenho de suas funções.

De nossa parte como encarregados da realização deste evento queremos, desde já, deixar claro que estamos trabalhando no sentido de realizar um evento de altíssimo nível tanto do ponto de vista técnico como social.

No tocante às palestras e debates estaremos proporcionando a discussão de temas que nos afligem e à nossa atividade. Estaremos proporcionando, ainda, a apresentação de novas idéias e conhecimento de novas propostas. Serão momentos ricos em troca de informações e conhecimento.

Já na parte social estamos nos esmerando em proporcionar-lhe atividades extremamente agradáveis que visem promover o entrosamento com novos colegas e a oportunidade de rever velhos amigos.

Tudo isto estará emoldurado pelas belezas das Cataratas do Iguaçu, um dos lugares mais bonitos do planeta. Como se vê, o III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores será uma oportunidade única e, desde já, esperamos poder contar com sua presença.

Rogério Portugal Bacellar, Presidente da ANOREG-PR e Coordenador do III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores.

PÚBLICO ALVO

O ***III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores*** tem como principal objetivo reunir durante quatro dias, no Paraná, inúmeros participantes de notório saber, constituído por Notários, Registradores, e autoridades da área jurídica especializada, constituída por Tabelionatos, Registro de Imóveis, Registro Civil, Distribuidor, Ofício de Títulos e Documentos e Protesto, além de Advogados, Magistrados, Ministério Público e também abrindo espaço aos estudantes de direito para que possam aumentar seus conhecimentos com as palestras de especialistas.

Durante o Congresso, participantes de todo o Brasil e de Países componentes do Mercosul, terão a oportunidade de apresentar sugestões para o aperfeiçoamento de assuntos ligados a área.

Na taxa de inscrição do Congresso está incluso:

- Participação nos eventos propostos no programa do Congresso;
- Material do evento
- Certificado de participação

Entende-se por acompanhante: esposa(o), filha (o).

Acompanhantes não terão direito à participação na Programação Técnica e Científica.

Taxa de investimento

Categoria	até 30/09/2001	após 30/09/2001
Sócio	R$ 250,00	R$ 300,00
Não-sócio	R$ 300,00	R$ 350,00
Acompanhante	R$ 100,00	R$ 150,00
Estrangeiro	U$ 200	U$ 200

PASSAGEM E HOSPEDAGEM PARA O III CONGRESSO BRASILEIRO DE NOTÁRIOS E REGISTRADORES

Informações: Agência de Turismo Oficial do III Congresso Brasileiro de Notários e Registadores:
Oliveira Travel – Viagens e Turismo - Fone/fax (41) 372-4222 - E-mail: oliveiratravel@pjeventos.com.br

Ficha de inscrição (se preferir, tire cópia para não danificar este exemplar)

Nome:.....

Endereço: .....

Profissão: ..... CEP:..... Cidade:.....

Estado:..... País:..... Fone:.....Fax:.....E-mail:.....

Instituição:.....

Endereço:.....

Departamento:.....Cidade:.....Estado:.....País:.....

Fone:..... Fax:.....E-mail:.....

Categoria (marque com x): ( ) sócio ( ) não sócio ( ) acompanhante ( ) estrangeiro

Forma de pagamento: ( ) depósito em conta corrente ( ) cartão de crédito

Instruções para depósito:

Banco BCN – ag. 0037 – c/c 781233-6 - ANOREG-PR
Junte cópia do comprovante e remeta para Secretaria Executiva - PJ Eventos – Feiras e Congressos
Rua José Risseto, 1023 – Sta. Felicidade - CEP 82015-010 - Curitiba – PR - Fone/Fax: (41) 372-1177
e-mail:pjeventos@pjeventos.com.br - http://www.pjeventos.com.br/conbranoreg

Autorização para Débito em Cartão de Crédito

( ) Visa ( ) Mastercard ( ) Dinners Club ( ) American Express*

Autorizo o débito no valor de ..... no meu cartão de crédito,

referente ao pagamento de inscrição no III Congresso Brasileiro de Notários e Registradores.

Nº do cartão ..... Validade:...../...../.....

Enviar cópia dos dois lados do cartão para a secretaria do evento
devidamente identificados junto com esta autorização.

- Indicar o código identificador do cartão:..... (4 últimos dígitos), somente para cartões AMEX.

Data:...../...../..... .....
(assinatura igual ao cartão)

Consultar é Sinônimo de Precaver-se

PESSOA JURÍDICA REGISTRADA EM TD

Foi requerido o registro da transferência de uma sociedade para a nossa comarca, em cuja análise da documentação observamos que o contrato original foi registrado em Títulos e Documentos. Como proceder?

Heber Hur Cordeiro de Souza, Aparecida de Goiânia, GO.

Resposta

A única alternativa para corrigir esse problema é exigir uma certidão de inteiro teor de tudo o que foi registrado em TD e, a requerimento da parte, registrar no RCPJ, não sem antes informar ao interessado que a existência legal da sociedade começará com o registro a ser feito em PJ.

FUNDAÇÃO DE DIREITO PÚBLICO

Recebemos para registro a primeira alteração estatutária de uma Fundação Cultural, constituída através de Lei Municipal, e considerada como órgão do município, ligado ao Gabinete da Prefeitura Municipal desta cidade.

Indagamos se há necessidade de intervenção prévia do Ministério Público à referida alteração, conforme preceitua o artigo 26 do Código Civil Brasileiro.

José Roberto Nass, Ji-Paraná, RO.

Resposta

Mesmo as fundações constituídas através de lei devem ter a apreciação do Ministério Público em todos os seus atos, em obediência ao artigo do Código Civil citado na pergunta.

MANDATO INDETERMINADO

O estatuto de uma associação que requereu seu registro apresenta duas peculiaridades:

a) o prazo de duração da gestão da diretoria eleita e empossada na assembléia, é indeterminado;

b) só existe um órgão diretivo que é um Conselho, integrado por cinco pessoas, sem presidente, cada um com direitos e deveres iguais, representando e administrando a entidade.

Pergunta-se: é possível o registro com essas peculiaridades?

Arlindo Siqueira Dias, Itaqui, RS.

Resposta

As peculiaridades apontadas não impedem o registro, desde que cumpridas as demais formalidades legais que regem a prática do registro em PJ.

LIVRO CAIXA DE PESSOA FÍSICA

Recebemos para registro um livro caixa de pessoa física. É possível o registro desse tipo de documento em Títulos e Documentos? Se possível, qual o fundamento legal?

Heber Hur Cordeiro de Souza, Aparecida de Goiânia, GO.

Resposta

Não existe imposição legal para o registro de livro caixa de pessoa física. Assim, tratando-se de documento, não há razão para não acatar o registro, muito menos exigência especial para sua formalização.

CÂMARA DE COMÉRCIO

Levamos ao conhecimento deste Instituto os objetivos sociais da Câmara de Comércio Amazônia/Venezuela, que pleiteia seu registro junto ao Serviço Registral de Pessoa Jurídica, com o intuito de saber da sua viabilidade:

- assessorar toda e qualquer empresa comercial, industrial e de serviços estabelecida no Amazonas, dentro e fora do polo industrial de Manaus ou na Venezuela, que tenha interesse em iniciar ou manter alguma relação comercial entre si;

- promover feira, seminário, convenção, roda de negócios, exposição e todo e qualquer outro tipo de evento comercial/cultural, entre empresas estabelecidas ou cidadãos residentes no Estado do Amazonas ou na Venezuela;

- manter intercâmbio cultural/comercial com empresas, instituições venezuelanas com o intuito de obter o que há de mais atualizado no que diz respeito a produto/pesquisa para divulgação entre empresas/cidadãos que tenham interesse comercial/cultural com a Venezuela;

- pesquisar, desenvolver, atuar e promover estudos técnicos para obter uma minimização de esforços e maximização de resultados para as transações comerciais entre as empresas estabelecidas no Estado do Amazonas e na Venezuela;

- representar empresas comerciais, industriais e de serviços venezuelanas para o Estado do Amazonas, com o intuito de promovê-las comercialmente;

- participar de conselho técnico, consultivo, deliberativo de órgãos públicos e privados;

- assessorar toda e qualquer empresa comercial, industrial e de serviços venezuelana em marketing publicitário no Estado do Amazonas;

- assessorar comercialmente o Consulado da Venezuela, estabelecido no Estado do Amazonas, na cidade de Manaus;

- assessorar comercialmente todo e qualquer órgão venezuelano municipal, estadual ou federal, bem, como toda e qualquer sociedade civil venezuelana, que tenham como objetivo a promoção de investimento das empresas venezuelanas para o Estado do Amazonas.

Maria Castro Lopes, Manaus, AM.

Resposta

Não há impedimentos ao registro do caso em questão em PJ, pois trata-se de atividade típica das Câmaras de Comércio.

ALIENAÇÃO DE COTAS GERA PARECER

Esta consulta trata do registro de alienação de cotas sociais em TD. Sua peculiaridade fez o Instituto solicitar parecer ao ilustre jurista e amigo da Classe, Dr. Gilberto Valente. Aqui você tem os detalhes da consulta e da resposta para o caso.

A questão

Recebemos para registro alteração contratual de uma empresa cujas cotas foram alienadas em prestações e com reserva de domínio ("pactum reservati dominii"), sendo requerido pelo apresentante o registro da mesma nos termos do art. 129, 5°, da Lei 6.015/73, esclarecendo que dita alteração já está sendo registrada junto à JUCERJA. O registro poderá ser feito como requerido?

Gentil Nascimento Marques, Barra do Piraí, RJ.

O parecer

"Consulta sobre a possibilidade de ser feito o registro, no Registro de Títulos e Documentos, de um contrato de alienação de quotas do capital social de uma pessoa jurídica, com os seus atos constitutivos registrados na Junta Comercial do Rio de Janeiro (ou em fase de Registro). O pedido está fundado no art. 129, § 5°, da Lei de Registros Públicos, porque a cessão das quotas foi feita para o pagamento em parcelas, com reserva de domínio.

Respondo: em tese, os bens móveis (e mais os semoventes) podem ser alienados com reserva de domínio, estando esse instituto regulado por Lei própria e com previsão na Lei de Registros Públicos para seu registro no Registro de Títulos e Documentos.

Os bens vendidos com reserva de domínio ou cedidos, na linguagem mais técnica, são quotas de uma sociedade comercial, que não estão fora do comércio, podendo ser livremente transmitidas, condicionada, entretanto, a cessão à alteração do contrato social, com substituição do sócio, na Junta Comercial (ou eventualmente, no Registro Civil das Pessoas Jurídicas).

Parece, portanto, que, uma vez comprovado o registro ou averbação da alteração do contrato, na Junta Comercial, em sendo aceita, lícita, portanto, não há impedimento para o registro da sua cessão com o pacto de reserva de domínio".

A POSTURA DO VENCEDOR

Roberto Shinyashiki

Quando se fala em vencedor, logo vem a imagem de alguém muito competitivo, sem ética e invariavelmente solitário.

Na verdade, vencedor é a pessoa que consegue realizar os seus objetivos. Mais do que vencer os outros, ele vence as suas próprias fraquezas, inseguranças e inabilidades.

O vencedor sabe que a derrota é uma possibilidade e se prepara adequadamente para que ela não aconteça. Apesar disso, concentra sua atenção em atingir seus objetivos, e não em evitar as derrotas.

A postura diante da possibilidade da derrota é um dos principais aspectos que diferenciam um vencedor de um perdedor.

Perante a derrota, o perdedor tem duas atitudes básicas: o menosprezo e o pessimismo.

O perdedor que menospreza a hipótese da derrota dá pouca importância ao adversário e não tem consciência de suas limitações. Por isso, freqüentemente é pego de surpresa.

A segunda atitude é o pessimismo. Nesse caso, a pessoa pensa que nasceu marcada para perder. Entra nas disputas já preparando uma desculpa para a derrota. No campo profissional, costuma aceitar os desafios de má-vontade, com o único propósito de provar, ao final, que tudo ia dar errado.

Como o perdedor não acredita em si, nem em sua capacidade de realizar, tenta manipular os outros para que eles se sintam obrigados a assumir suas próprias responsabilidades.

Vive como um pedinte. Pede amor, compreensão, piedade e, quando não recebe, pensa que os outros são injustos ao negarem o que ele queria.

O perdedor se satisfaz em apenas começar uma tarefa.

Se ele telefona para alguém e está ocupado, não liga novamente. Não procura na lista telefônica um número alternativo, não busca um outro meio de realizar a tarefa que não dependa daquele telefonema.

Está muito mais preocupado em explicar por que ele não consegue fazer do que em completar seu trabalho.

Mantém uma estrutura perdedora à sua volta. As pessoas a quem ele se associa, sua casa, tudo cheira a fracasso. É desorganizado e sem método.

O perdedor nunca dá mais do que lhe pedem. Prefere fazer menos, porque ganha pouco, do que fazer muito para merecer mais.

O perdedor é um especialista em problemas. Cultiva, rega e colhe problemas. Entra na sala do chefe e sente um prazer quase físico ao vê-lo se descabelar com aquele problema novinho em folha.

Não se importando com o resultado de seu trabalho, o perdedor espera apenas que o expediente termine, que o dia termine, que a vida termine.

Sua única conquista será a aposentadoria, que virá por si própria, faça ele o que fizer.

Já o vencedor sabe que não conseguir algo faz parte das possibilidades da vida.

Se você prestar atenção, notará que aproximadamente 20% das coisas que faz não dão o resultado esperado. Você telefona e a pessoa não está. Procura um livro e não encontra.

O vencedor sabe que, se as coisas não derem certo, isso faz parte do jogo. Não se revolta como uma criança só porque convidou um cliente para almoçar e ele recusou. Simplesmente pensa na melhor maneira de convidá-lo novamente.

Quando não consegue realizar seus objetivos, em vez de ficar se torturando e se culpando, procura refletir sobre suas condutas para aprender a crescer.

Ele sabe o que quer, procura não se distrair, sabe dar tempo para as suas realizações. Quando se sente capaz de conquistar um emprego ou um cargo melhor, jamais fixa o pensamento de que "isso não é para mim". Em vez disso, pergunta a si mesmo: "O que preciso fazer para conseguí-lo?"

O vencedor não gasta seu tempo com crises existenciais inúteis. Se pretende ser um pintor, sabe que precisa estudar, dedicar-se, terminar os trabalhos para sua primeira exposição individual. Não fica antecipando as críticas nem se deixa paralisar pela hipótese de não gostarem de seus quadros.

Vencedor tem o coração aberto e apaixonado. Aliás, se faz muito tempo que você não se apaixona, seja por alguém ou pelo trabalho, encare essa falta de envolvimento como uma doença grave. Pode ser que a paixão produza alguns ferimentos e escoriações, mas ainda é uma das maneiras mais sublimes de se sentir vivo.

O vencedor tem um prazer constante em aprimorar-se. Para ele, aprender algo novo sempre é motivo de fascínio. Quer descobrir o que há do outro lado da montanha.

Sabe agradecer. Agradece não só às pessoas que lhe deram a mão na subida, mas também àquelas que lhe criaram obstáculos, pois sabe que os empecilhos são grandes professores. Assim como as árvores têm as raízes mais profundas, as dificuldades servem para moldar o vencedor.

Como aqueles pesos com que as jogadoras de vôlei treinam, para quando chegar a hora do jogo conseguirem saltar mais alto. E, no momento em que consegue atingir o seu objetivo, não se sente vitorioso apenas por ter vencido seus companheiros, mas por poder mostrar ao mundo que o ser humano sempre encontra um jeito de superar os seus limites.

Cada vez mais as pessoas se dão conta de que a palavra vencedor não é um privilégio atribuído a um grupo restrito de "iluminados". Hoje, muitos brasileiros, famosos ou anônimos, já estão acordando para o fato de que visão, determinação, humildade, vontade de aprender e capacidade de se apaixonar são as melhores estratégias para driblar a concorrência, seja ela profissional ou afetiva, e assim conquistar vitórias duradouras.

O autor: Roberto Shinyashiki é escritor e consultor, tendo este seu texto divulgado na Internet.