

O que esperar de 2011?

É comum, durante o mês de janeiro, especialistas apresentarem pesquisas, análises e levantamentos mostrando suas previsões para o novo ano. Nada diferente do que acontece agora!

A sugestão é aproveitar essas informações para termos, também nós - Registradores de Títulos e Documentos e de Pessoas Jurídicas -, uma perspectiva sobre o que se pode esperar para 2011?

Para três dos maiores bancos do país, 2011 será um ano marcado pelo câmbio forte, pelo crescimento com base no consumo interno e pela disponibilidade de crédito. "Todos os setores que se beneficiam com a distribuição de renda começarão o ano com força", diz Maurício Molan, economista-sênior do Banco Santander, em entrevista a Pequenas Empresas Grandes Negócios, janeiro/11.

"2011 também é o ano da largada para os preparativos para a realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas.

Haverá um aumento significativo na demanda por projetos de tecnologia nas cidades que receberão estes eventos.

Além dos investimentos que devem ser feitos pelos organizadores do evento com as estruturas de comunicação para os estádios, resultados dos jogos, outros segmentos devem receber aportes financeiros como o setor hoteleiro, de turismo, e todas as áreas da economia que se envolverão diretamente nestes grandes eventos.

O próximo ano trará ainda mais desafios para as empresas no Brasil. Um fator importante é nós, fornecedores, **estarmos preparados para atender às necessidades dos clientes e para ganhar espaço em um mercado que é extremamente competitivo.** Com cer-

teza, todos os provedores de soluções de comunicação que souberem inovar alcançarão os primeiros lugares nessa disputa" (grifo nosso), relatou Cleber Moraes, presidente da Avaya Brasil, em entrevista para CRN Brasil.

Uma análise de Gustavo Loyola, ex-presidente do Banco Central, publicada no blog *Mais Tempo*, apontou vários itens sobre o desenvolvimento do Brasil. Seleccionamos apenas alguns:

- A massa salarial deve crescer 5,6% acima da inflação o que é muito bom para a economia como um todo e a produção industrial deve ficar na casa de crescimento dos 5% em 2011.

- O câmbio deve ficar estável em R\$ 1,8 e a inflação deve ficar na faixa de tolerância dos 5%.

- O BC deve crescer a taxa de juros até 11,25% para controlar essa inflação

- O que vai crescer mesmo é o crédito tanto para PJ quanto para PF e isso terá um impacto direto na construção civil".

Além destas, há uma centena de outras análises e previsões para 2011, que servem para concluir que:

- o cenário parece mostrar um mercado ativo, favorecendo a realização de muitos e variados negócios;

- pode-se prever investimentos, abertura de novos mercados, ampliação de velhos mercados, contratos e mais contratos.

Tudo isso vai se concretizar? Não sabemos. Mas é certo que se não nos prepararmos para o melhor, não desfrutaremos dos benefícios de um ano muito bom.

Melhor estar prevenido, não é mesmo? E quanto mais, melhor!

Como? Fazendo o que fazem as empresas de sucesso!

Por que elas fazem sucesso?

O Professor Luiz Marins aponta seis itens, aqui adaptados, que chamaram a atenção nas empresas de sucesso:

1. Não perguntam o que seus clientes querem. Surpreendem seus clientes!

Você deve observar o mercado e desenvolver produtos, serviços e atendimento que possam surpreendê-los, pois nem sempre os clientes sabem o que querem.

2. Entendem que o importante é ter o melhor serviço. De nada adianta ter instalações adequadas e pessoal uniformizado, se houver filas enormes no atendimento. De nada adianta ter tudo perfeito, se faltar agilidade e comprometimento na solução dos problemas dos clientes.

3. Treinam constantemente seus funcionários, fazendo-os se colocar no lugar do cliente durante o atendimento.

4. Têm consistência e constância nos serviços. O que mais irrita um consumidor é ser atendido de uma maneira diferente a cada vez. A consistência é fundamental e depende de procedimentos que todos conheçam e cumpram.

5. Têm excelente relacionamento com fornecedores.

6. Compreendem a importância de ter uma boa imagem na comunidade. Participam de programas sociais e culturais e estão sempre visíveis na comunidade.

Por fim, recomendamos sua profunda reflexão sobre a frase que estampamos na última página. O autor merece respeito!

José Maria Siviero

Governo Federal

O novo Registro de Identidade Civil (RIC), documento que vai substituir o atual RG, foi lançado pelo ex-presidente Lula e pelo Ministro Luiz Paulo Barreto, no dia 30 de dezembro. Trata-se de um dos mais modernos documentos de identificação do mundo.

O chip contido no RIC conterá o CPF, título de eleitor além de outras informações, tais como gênero, nacionalidade, data de nascimento, foto, filiação, naturalidade, assinatura, órgão emissor, local de expedição, data de expedição e data de validade do cartão além da impressão digital. Assim, o cidadão brasileiro passa a ser identificado nacionalmente por um único documento.

A nova identidade civil começa a vigorar este ano, a partir do dia 17 de janeiro. Mais informações estão disponíveis em <http://portal.mj.gov.br/ric>.

Receita Federal

A Instrução Normativa FRB nº 1.097, de 13 de dezembro de 2010, publica atualizações sobre o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ, mas mantém inalteradas no Anexo IV - Tabelas de Documentos e Informações - as informações que atribuem ao Registro de Títulos e Documentos e ao Registro Civil de Pessoas Jurídicas o registro dos documentos que menciona.

Foi aprovado pela IN RFB nº 1.112/2010, novo programa e instruções de preenchimento da DOI - Declaração sobre Operações Imobiliárias, versão 6.1, para uso obrigatório pelos serventuários de justiça responsáveis pelos cartórios de Notas, Registro de Imóveis e Registro de Títulos e Documentos, relativo a operações imobiliárias anotadas, averbadas, lavradas, matriculadas ou registradas.

O novo programa já está disponível em www.receita.fazenda.gov.br - desde o dia 3 de janeiro último.

Ministério do Trabalho

Publicada a Portaria MTE nº 10, que aprova instruções para a declaração da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS ano-base 2010.

As declarações deverão ser fornecidas pela Internet. A instrução deixa claro que excepcionalmente, desde que devidamente justificada, a entrega da declaração poderá ser feita nos órgãos regionais do MTE.

Informações e programas estão disponíveis no site www.mte.gov.br/rais e www.rais.gov.br.

Sociedades para prestação de serviços de natureza intelectual

Ives Gandra Martins

Novas tentativas do fisco federal têm ocorrido, em franco desrespeito à Constituição Federal (artigo 5º, inciso XIII, XVIII), ao Código Tributário Nacional (artigos 109, 110 e 116 § único), ao Código Civil (artigo 44, 966 e 982) e à própria lei ordinária fiscal (artigo 129 da Lei 11.196/05).

A tese defendida pelo Erário é de que quem presta serviços intelectuais não pode constituir uma empresa, e deve, necessariamente, pagar seus tributos como pessoa física, mesmo que tenha criado uma sociedade para prestá-los, regularmente inscrita nos registros competentes.

A desconsideração da lei suprema, que garante a livre associação, decorre de uma estranha interpretação, segundo a qual, apesar de a Constituição Federal e o Código Civil permitirem que qualquer pessoa constitua uma sociedade, com isto podendo pagar, em face da lei, menos imposto de renda que a pessoa física - embora devendo pagar outros tributos - o interesse do Fisco de receber mais a título desse imposto deve prevalecer sobre a lei suprema e a lei civil.

Em outras palavras, por esta não fundamentada exegese, os artigos retro-referidos da CF, que permitem a livre associação, assim como o Código Civil, estão para tais efeitos revogados.

Lastreia-se a curiosa inteligência fiscal, na denominada "norma antielisão" pelo § único do artigo 116 do Código Tributário Nacional, ainda dependente de regulação pela qual, entre duas alternativas rigorosamente jurídicas de pagamento de tributos, deve o contribuinte, necessariamente, adotar a mais onerosa, apesar da legalidade de ambas.

Por outro lado, o CTN declara que a legislação privada não pode ser alterada nos seus conceitos, princípios e disposições, pelas leis tributárias (art. 109 e 110). Assim, ao pretenderem desconsiderar as pessoas jurídicas criadas, rigorosamente, nos termos da lei civil, os agentes fiscais que assim agirem estarão não só revogando as disposições da lei privada para tais efeitos (criação de empresas), como a Constituição Federal (livre associação) e a própria lei complementar tributária, QUE PROÍBE TAL TIPO DE INVASÃO DA LEI TRIBUTÁRIA

NO ÂMBITO PRÓPRIO DO DIREITO CIVIL OU COMERCIAL.

O que me parece, todavia, mais estranho é que tal interpretação fere a própria lei ordinária federal (11.196/05), que, em seu artigo 129, dispõe:

"Art. 129. Para fins fiscais e previdenciários, a prestação de serviços intelectuais, inclusive os de natureza científica, artística ou cultural, em caráter personalíssimo ou não, com ou sem a designação de quaisquer obrigações a sócios ou empregados da sociedade prestadora de serviços, quando por esta realizada, se sujeita tão-somente à legislação aplicável às pessoas jurídicas, sem prejuízo da observância do disposto no art. 50 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil."

É inacreditável que artigo de tal meridiana clareza possa ser interpretado "às avessas", pretendendo o Fisco que a norma que assegura a existência de tais sociedades, seja, na sua desarrazoada hermenêutica, entendida como proibitiva de sua criação!!!

É de se lembrar, inclusive, que pende de decisão na Suprema Corte, ação direta de inconstitucionalidade proposta para declarar inconstitucional a LC 104, que introduziu a norma antielisão - AINDA NÃO regulamentada por lei ordinária, como o texto do artigo 116 determina.

Li, no jornal "O Globo" excelente artigo do antigo presidente do Supremo Tribunal Federal, Ministro Carlos Mário Velloso, em que, como eu, também repudia esta interpretação "pro domo sua" do Fisco não lastreada em lei e que está, ao contrário, em franca oposição a lei maior, à lei complementar e às leis ordinárias civil e tributária.

Como a matéria deve ser julgada pelo Conselho de Contribuintes do Ministério da Fazenda, espero que, com independência e justiça, fulmine a injurídica exegese, que, à evidência, não honra a tradição das justas e serenas relações entre Fisco e contribuinte de tempos pretéritos.

O autor: Ives Gandra da Silva Martins é jurista, membro da Academia Paulista de Letras, da Ordem dos Advogados, secção de São Paulo. Este artigo foi publicado no Valor Econômico em 30/11/2010

CSM Paulista decide sobre transformação de sociedade

Apelação Cível 990.10.208.229-6 Acórdão

Vistos, relatados e discutidos estes autos de Apelação Cível nº 990.10.208.229-6, da Comarca da Capital, em que é apelante o Hospital Infantil Sabará S/A e apelado o Oficial de Registro de Títulos e Documentos e de Pessoa Jurídica da referida Comarca.

Acórdam os Desembargadores do Conselho Superior da Magistratura, por votação unânime, em negar provimento ao recurso de conformidade com o voto do Desembargador Relator que fica fazendo parte integrante do presente julgado.

Participaram do julgamento os Desembargadores Viana Santos, Presidente do Tribunal de Justiça, Marco César, Vice-Presidente do Tribunal de Justiça, Minhoz Soares, Corregedor Geral da Justiça, Ciro Campos, Luís Ganzerla e Maia da Cunha, respectivamente, Presidentes da Seção Criminal, de Direito Público e de Direito Privado do Tribunal de Justiça.

São Paulo, 31 de agosto de 2010.
Barreto Fonseca, Relator.

Voto

Registro Civil de Pessoa Jurídica – Transformação de sociedade anônima em fundação – Inadmissibilidade – Exegese e alcance do art. 2.033 do Código Civil – Dúvida procedente – Recurso não provido.

Trata-se de apelação interposta contra sentença (fls. 100-103) pela qual se manteve recusa manifestada pelo oficial de registro civil de pessoa jurídica.

Aduziu a apelante, em essência, o seguinte: em 18 de setembro de 2009 foi lavrada escritura pública de instituição da fundação, mediante transformação da sociedade anônima em que figurava como único sócio o Senhor José Luiz Setubal, e todas as formalidades foram observadas; a transformação de sociedade anônima em fundação é permitida no art. 2.033 do Código Civil; a exegese aplicada pelo registrador contravém ao axioma *verba cum effectu sunt accipienda*, bem como aos princípios da economia e da eficiência (fls. 105-118).

A Procuradoria Geral de Justiça opinou pelo provimento do recurso (fls. 127-137).

Esse o relatório.

De início, observa-se que o ato em questão consiste em registro *stricto sensu* e não averbação. Com efeito, não preexistindo registro civil do ato constitutivo do *Hospital Infantil Sabará*, a admissão do título ("escritura pública de ata de assembléia geral extraordinária de transformação de sociedade anônima em fundação de direito privado" – fls. 15-19), com declaração em livro próprio, significará existência legal da pessoa jurídica (Lei nº 6.015/73, art. 119; Código Civil, arts. 45 *caput*, 985 e 1.150).

Assim, este Colendo Conselho Superior da Magistratura é o órgão competente para reapreciação da matéria em grau recursal, *ex vi* do art. 64, inciso VI, do Código Judiciário e do art. 16, inciso V, do Regimento Interno do Tribunal de Justiça.

No que tange ao mérito recursal, a dúvida é procedente. Cumpre esclarecer que ao reexaminar a qualificação do título apresentado para registro o Poder Judiciário exerce função atípica, de natureza administrativa (Lei nº 6.015/73, art. 204).

Assim, a atuação correcional não visa precipuamente à composição de situação individual, pois os efeitos da decisão não se exaurem na determinação do justo concreto: o resultado do recurso transcende os limites do caso e assume caráter geral, para disciplina e orientação técnica da atividade registrária e notarial. Daí a importância da legalidade estrita, sempre ressaltada em precedentes do Conselho Superior da Magistratura:

"Por fim, sabe-se que é preciso estar atento à dialética entre norma e vida, para que aquela não sufoque esta nem esta dissolva-se num caos; sabe-se, ainda, que todo juízo de prudência parte de uma virtude intelectual prática que considere o agir humano concreto, em sua máxima particularidade e, daí, com atenção à realidade pessoal e social em que se busca atingir o justo. To-

davia, juízo que se aparta da lei falha, especialmente em sede de qualificação registrária cujo norte maior é a segurança jurídica formal pela publicidade das situações jurídicas certas, que exige denso respeito aos ditames legais e aos princípios de registro imobiliário." (Apelação Cível nº 498-6/3, j. 23.3.06, Rel. Des. Gilberto Passos de Freitas).

Em outro aresto, o então Juiz Auxiliar da Corregedoria Geral da Justiça, Des. Ricardo Henry Marques Dip, anotou que, *"não possuindo a mais elevada função de jurisdicionalidade, a qualificação registral não pode ultrapassar a esfera da legalidade estrita, porque a repartição do justo, no que concerne à atividade do registrador, está determinada e incluída no resguardo da segurança jurídica"* (Apelação Cível nº 6.962-0/3, j. 4.8.87, Rel. Des. Sylvio do Amaral).

Assim, o pedido de registro do ato constitutivo é aferido sob o critério da legalidade estrita, abstraídas as considerações da apelante sobre outros princípios de direito. E, embora compreensível a praticidade e economia para o desenvolvimento do objeto da apelante, não cabe a pretendida transformação de sociedade anônima em fundação. O instituto da transformação, conforme precedente da Corregedoria Geral de Justiça, **"só se opera entre sociedades"** (parecer exarado em 24.7.06 pelo Juiz Roberto Maia Filho no processo 494/2006, aprovado pelo então Corregedor Geral da Justiça, Desembargador Gilberto Passos de Freitas, em 8.8.06).

Na ocasião, pretendia-se converter associação em fundação. Deveras, tanto na Lei nº 6.404/76 (arts. 220 a 222) como no Código Civil (arts. 1.113 a 1.115) só é prevista a transformação de sociedades de um tipo para outro. A utilidade é inegável, pois a transformação não enseja a extinção da pessoa jurídica, mas apenas uma nova configuração da relação entre os sócios:

"A transformação de uma sociedade corresponde à alteração da forma típica inicialmente escolhida, o que implica uma repactuação do contrato soci-

al já celebrado. Tal ato coletivo pressupõe a existência de personalidade jurídica e não modifica a realidade econômica ou social em que se assenta o empreendimento comum desenvolvido, mas apenas a fórmula jurídica reguladora da agregação dos sócios” (Código Civil Comentado – Doutrina e Jurisprudência, coordenador Cezar Peluso, São Paulo: Manole, 2009, pág. 1045).

Porém, reitera-se que na ordem jurídico-legal vigente a transformação não se estende às outras pessoas jurídicas.

Para sustentá-la a apelante invocou o preceito do art. 2.033 do Código Civil:

“Art. 2.033. Salvo o disposto em lei especial, as modificações dos atos constitutivos das pessoas jurídicas referidas no art. 44, bem como a sua transformação, incorporação, cisão ou fusão, regem-se desde logo por este Código.”

No entanto, a norma evidentemente é transitória, para regulação de direito intertemporal, o que se revela não apenas pelo contexto, mas também

na locução adverbial “desde logo”, reafirmando-se o princípio da eficácia geral e imediata das leis (Decreto-lei nº 4.657/42, art. 6º, caput).

Além disso, a apelante propugna exegese gramatical, mas o processo interpretativo não pode se resumir à análise sintática da proposição normativa, sem considerar a necessidade de coerência e unidade do sistema jurídico. Ainda que recebida com algum valor na hermenêutica, a idéia de que o legislador não usa vocábulos desnecessários (verba cum effectu sunt accipienda), longe de ser absoluta, cada vez mais é infirmada pela realidade legislativa, sobretudo num país onde a criação ou modificação do texto legal é propalada como panaceia, em vez de se concretizar a execução das diversas leis preexistentes.

Ainda, ao se possibilitar a transformação de sociedade em fundação por singela aplicação do art. 2.033 do Código Civil, a hipótese inversa, por corolário lógico, teria de ser também alcançada pelo preceito. Mas a fundação se distin-

gue substancialmente das corporações (associações e sociedades), cujo elemento estrutural é o agrupamento de pessoas. Na fundação, ao revés, prepondera o componente patrimonial afetado a um fim.

Desse modo, aceitar a livre transformação entre pessoas jurídicas como regra geral, especialmente a conversão em sociedade, não se coadunaria com o sentido legal da fundação, haja vista sua finalidade vinculada (Código Civil, art. 62, parágrafo único) e imutável (ibidem, art. 67, inc. II).

No mais, o fato de que outros oficiais procederam ao registro em situação similar não tem relevo, pois no Conselho Superior da Magistratura é assente o entendimento de que erros pretéritos não legitimam novas irregularidades (Apelação Cível nº 28.280-0/1, Rel. Des. Antonio Carlos Alves Braga, j. 15.12.95).

Posto isso, nega-se provimento ao recurso.

Barreto Fonseca, Corregedor Geral da Justiça em exercício e Relator (D.J.E. de 24.11.2010)

Em relação a terceiros, locação só vale se registrada no RTD

Proc.0032669-54.2010.8.26.0100

Pedido de Providências - Registro de Imóveis - União Brasileira de Garagens S/C Ltda.

Vistos.

Cuida-se de pedido de providências formulado por União Brasileira de Garagens S/C Ltda., que objetiva averbar no imóvel objeto da matrícula nº 16.621, daquela Serventia, as disposições contratuais por meio das quais está, na qualidade de locatária, autorizada a introduzir e realizar benfeitorias no imóvel. Informações do Oficial às fls. 154/155.

O Ministério Público opinou pelo indeferimento do pedido (fls. 157/158).

É o Relatório.

Fundamento e decido.

A interessada é locatária do imóvel objeto da matrícula nº 16.621, do Registro de Imóveis, e pretende nela averbar os termos e disposições da cláusula 5, por meio dos

quais está autorizada a realizar e introduzir benfeitorias (fls. 119/124).

Sucedendo, como destaca Alyne Yumi Konno, lembrada pelo Ministério Público:

“Deve-se observar que o contrato de locação apenas no Registro de Imóveis para assegurar um dos direitos indicados (caução, preferência e vigência). **Para produzir efeitos em relação a terceiros com outras finalidades, o contrato deve ser apresentado no Registro de Títulos e Documentos.**” (Registro de Imóveis - Teoria e Prática, Ed. Memória Jurídica, pág. 133/134).

É o que se deduz do art. 167, I, 3 e II, 16, da Lei nº 6.015/73:

“Art. 167. No Registro de Imóveis, além da matrícula, serão feitos.

I - o registro: ...

3) dos contratos de locação de prédios, nos quais tenha sido con-

signada cláusula de vigência no caso de alienação da coisa locada; ...

II - a averbação:

16) do contrato de locação, para os fins de exercício de direito de preferência.”

Correta, portanto, a recusa do Oficial porque o pedido da interessada, que não tem por escopo o exercício do direito de preferência nem de assegurar a cláusula de vigência, não encontra amparo no rol do art. 167, da Lei nº 6.015/73, nem em qualquer outra norma legal.

Posto isso, INDEFIRO o pedido formulado por União Brasileira de Garagens S/C LTDA.

Nada sendo requerido no prazo legal, ao arquivo.

P.R.I.C.

São Paulo, 24 de novembro de 2010.

Gustavo Henrique Bretas Marzão.

Juiz de Direito

Receita atualiza programa e instruções para a D.O.I.

Instrução Normativa RFB nº 1.112

Aprova o programa e as instruções para preenchimento da Declaração sobre Operações Imobiliárias, versão 6.1, define regras para a sua apresentação e dá outras providências.

O Secretário da Receita Federal do Brasil, no uso das atribuições que lhe conferem os incisos III e XVI do art. 273 do Regimento Interno da Secretaria da Receita Federal do Brasil, aprovado pela Portaria MF nº 587, de 21 de dezembro de 2010, e tendo em vista o disposto na Instrução Normativa RFB nº 969, de 21 de outubro de 2009, resolve:

Art. 1º Aprovar o programa e as instruções para preenchimento da Declaração sobre Operações Imobiliárias (DOI), versão 6.1, para uso obrigatório pelos Serventuários da Justiça, responsáveis por Cartórios de Notas, de Registro de Imóveis e de Títulos e Documentos, relativa às operações imobiliárias anotadas, averbadas, lavradas, matriculadas ou registradas.

Parágrafo único. O programa gerador da DOI estará disponível no sítio da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) na Internet a partir de 3 de janeiro de 2011, no endereço <http://www.receita.fazenda.gov.br>.

CAPÍTULO I - DA DECLARAÇÃO

Art. 2º A declaração deverá ser apresentada sempre que ocorrer operação imobiliária de aquisição ou alienação, realizada por pessoa física ou jurídica, independentemente de seu valor, cujos documentos sejam lavrados, anotados, averbados, matriculados ou registrados no respectivo cartório.

§ 1º Deverá ser emitida uma declaração para cada imóvel alienado ou adquirido.

§ 2º O valor da operação imobiliária será o informado pelas partes ou, na ausência deste, o valor que servir de base para o cálculo do Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) ou para o cálculo do Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação de Quaisquer Bens ou Direitos (ITCD).

§ 3º O preenchimento da DOI deverá ser feito:

I - pelo Serventuário da Justiça

titular ou designado para o Cartório de Ofício de Notas, quando da lavratura do instrumento que tenha por objeto a alienação de imóveis, fazendo constar do respectivo instrumento a expressão "EMITIDA A DOI";

II - pelo Serventuário da Justiça titular ou designado para o Cartório de Registro de Imóveis, quando o documento tiver sido:

a) celebrado por instrumento particular;

b) celebrado por autoridade particular com força de escritura pública;

c) emitido por autoridade judicial (adjudicação, herança, legado ou meação);

d) decorrente de arrematação em hasta pública; ou

e) lavrado pelo Cartório de Ofício de Notas e não constar a expressão "EMITIDA A DOI";

III - pelo Serventuário da Justiça titular ou designado para o Cartório de Registro de Títulos e Documentos, quando promover registro de documentos que envolvam alienações de imóveis celebradas por instrumento particular, fazendo constar do respectivo documento a expressão "EMITIDA A DOI".

CAPÍTULO II - DA UTILIZAÇÃO DO PROGRAMA GERADOR DA DECLARAÇÃO

Art. 3º O programa aprovado por esta Instrução Normativa deve ser utilizado para declarar as operações imobiliárias:

I - referentes aos documentos anotados, averbados, lavrados, matriculados ou registrados a partir de janeiro de 2011;

II - relativas a exercícios anteriores, inclusive as retificadas e canceladas, quando a entrega for efetuada a partir de janeiro de 2011.

CAPÍTULO III - DO PRAZO E DO MEIO DE ENTREGA

Art. 4º A DOI deverá ser apresentada até o último dia útil do mês subsequente ao da lavratura, anotação, averbação, matrícula ou registro do documento, por meio da Internet, utilizando-se a última versão do programa Recetanet disponível no endereço men-

cionado no parágrafo único do art. 1º.

§ 1º Para a apresentação da DOI relativa a fatos geradores ocorridos a partir de janeiro de 2011, é obrigatória a assinatura digital da declaração mediante utilização de certificado digital válido.

§ 2º As declarações listadas no recibo de entrega, impresso pelo programa gerador da DOI, serão processadas posteriormente pela RFB, estando sujeitas a rejeição.

§ 3º Após 48 (quarenta e oito) horas da transmissão do arquivo pelo programa Recetanet, o Relatório de Erros da DOI estará disponível no sítio da RFB na Internet (Declarações/DOI/Consulta da DOI - Relatório de Erros).

§ 4º Para consultar o Relatório de Erros da DOI, o cartório deverá informar o seu número no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e o número do recibo de entrega.

CAPÍTULO IV - DA DISPENSA DE APRESENTAÇÃO DA DECLARAÇÃO

Art. 5º Os Serventuários da Justiça ficam dispensados de preencher a DOI quando:

I - tratar-se de desapropriação para fins de reforma agrária, conforme disposto no § 5º do art. 184 da Constituição Federal;

II - a lavratura, a anotação, a matrícula, o registro ou a averbação decorrem de instrumentos celebrados há mais de 5 (cinco) anos, contados da data:

a) da lavratura, se instrumento público;

b) do registro, se instrumento particular; ou

c) da emissão do documento, se emitido por autoridade judicial (adjudicação, herança, legado ou meação) ou em decorrência de arrematação em hasta pública;

III - a lavratura, a anotação, a matrícula, o registro ou a averbação tiverem sido comunicados à RFB e no documento apresentado constar a expressão "EMITIDA A DOI";

IV - o imóvel financiado retornar ao agente financeiro; ou

V - a transferência do imóvel se der por usucapião.

CAPÍTULO V - DA MULTA POR ATRASO NA ENTREGA

Art. 6º No caso de falta de apresentação ou apresentação da declaração após o prazo fixado, o Serventuário da Justiça sujeitar-se-á à multa de 0,1% (um décimo por cento) ao mês-calendário ou fração sobre o valor da operação, limitada a 1% (um por cento), observado o disposto no inciso III do § 2º deste artigo.

§ 1º A multa terá como termo inicial o dia seguinte ao término do prazo originalmente fixado para a entrega da declaração e como termo final a data da efetiva entrega ou, no caso de não apresentação, da lavratura do auto de infração.

§ 2º A multa de que trata o caput será:

I - reduzida à metade, caso a declaração seja apresentada antes de qual-

quer procedimento de ofício;

II - reduzida a 75% (setenta e cinco por cento), caso a declaração seja apresentada no prazo fixado em intimação;

III - de no mínimo R\$ 20,00 (vinte reais).

§ 3º O Serventuário da Justiça que apresentar DOI com incorreções ou omissões será intimado a apresentar declaração retificadora, no prazo estabelecido pela RFB, e sujeitar-se-á à multa de R\$ 50,00 (cinquenta reais) por informação inexata, incompleta ou omitida, que será reduzida em 50% (cinquenta por cento) caso a retificadora seja apresentada no prazo fixado.

CAPÍTULO VI - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 7º As declarações referentes aos documentos anotados,

averbados, lavrados, matriculados ou registrados até 31 de dezembro de 2010, bem como as relativas a exercícios anteriores, inclusive as retificadoras e canceladoras, quando a entrega for efetuada a partir de 1º de janeiro de 2011, devem ser gravadas na versão 6.1 do programa aprovado por esta Instrução Normativa e entregues pelo Receitanet.

Parágrafo único. As declarações referidas no caput poderão ser entregues sem certificado digital.

Art. 8º Esta Instrução Normativa entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 9º Fica revogada, a partir de 1º de janeiro de 2011, a Instrução Normativa SRF nº 473, de 23 de novembro de 2004.

Otacílio Dantas Cartaxo

Publicada no DOU de 20.12.2010

ARTIGOS

Cessão de crédito e sua prévia notificação

Eliana Aparecida de Lima

A cessão de crédito ocorre por meio de transferência negocial, podendo ser gratuita ou onerosa.

Igualmente, a cessão pode ser total ou parcial, onde o credor (cedente) transmite total ou parcialmente o seu crédito a um terceiro (cessionário), mantendo-se a mesma relação obrigacional com o devedor (cedido).

A cessão de crédito encontra-se disciplinada no artigo 286, do Código Civil, o qual, igualmente estabelece os casos em que é vedada a cessão de crédito, vejamos:

Art. 286. O credor pode ceder o seu crédito, se a isso não se opuser a natureza da obrigação, a lei, ou a convenção com o devedor; a cláusula proibitiva da cessão não poderá ser oposta ao cessionário de boa-fé, se não constar do instrumento da obrigação

Importante asseverar que, em respeito ao princípio da boa-fé objetiva, especialmente o dever de informação, o devedor deverá ser comunicado da cessão realizada como condição de eficácia do ato, conforme reza o artigo 290, do Código Civil.

Art. 290. A cessão do crédito não

tem eficácia em relação ao devedor, se não quando a este notificada; mas por notificado se tem o devedor que, em escrito público ou particular, se declarou ciente da cessão feita.

Neste sentido vem decidindo os nossos Tribunais:

"Cessão de crédito - Ausência de notificação - Ineficácia frente ao devedor - Ilícitude da inscrição em órgão restritivo.

Não sendo o autor notificado da cessão de crédito relativamente ao débito pelo qual responde, não lhe pode ser a mesma oponível, por força do artigo 290 do Código Civil. Ainda que existente a dívida, mostram-se ilícitas as medidas de cobrança levadas a efeito antes da inequívoca ciência do devedor, a exemplo da anotação em órgãos restritivos, que não se confunde com ato conservatório do próprio direito.

E, configurado o ilícito, devem ser ressarcidos, portanto, os danos morais experimentados, que, na espécie, independem de demonstração específica por caracterizar o dano in re ipsa, o mesmo não prevalecendo para os danos materiais, esses sim dependentes

de provas, como também rejeitada a pretensão de anulação da cessão de direitos, que não resta afetada em sua validade, mas tão-somente, à época das medidas de cobrança, pela ineficácia perante o devedor por ausência de prévia notificação".

Ementa

Indenização. Responsabilidade civil. Dano moral. Inocorrência. Inserção indevida do nome do autor junto aos órgãos de proteção ao crédito. Não comprovação da existência de relação jurídica a amparar o débito. Réu que, sendo cessionário do crédito, não notificou o autor acerca da cessão. Inocorrência, contudo, de prejuízo moral. Demandante que possui outras anotações nos órgãos de proteção ao crédito e não pode ser abalado por mais uma. Súmula nº 385 do STJ. Reparação indevida. Sucumbência repartida. Sentença mantida. Recursos improvidos. (Apelação 990104792940, Relator(a): Vito Guglielmi, Comarca: Bauru, Órgão julgador: 6ª Câmara de Direito Privado, Data do julgamento: 18/11/2010).

Esta notificação feita ao devedor é importante, sobretudo e principalmente

te, para evitar o pagamento efetuado indevidamente, ou seja, ao cedente.

Vejamos:

Ementa

Cessão de crédito. Duplicata mercantil. Notificação. O pagamento realizado pelo devedor cedido ao cedente, após haver sido notificado, não extingue

a obrigação. Recurso não provido. (Agravado de Instrumento 990103477529, Relator(a): Itamar Gaino, Comarca: Cruzeiro, Órgão julgador: 21ª Câmara de Direito Privado, Data do julgamento: 01/12/2010).

Assim, podemos concluir, que caso o devedor tenha sido previamente noti-

ficado da cessão de crédito, o pagamento deve ser feito em favor do cessionário sob pena de persistir a sua obrigação.

A autora: Eliana Aparecida de Lima é advogada do escritório Costanze, Bueno Advogados e teve este texto disponibilizado em www.buenoecostanze.com.br

MARKETING

Como começar um plano de marketing para TD&PJ

Marketing de serviços, por definição, é o conjunto de atividades que têm como objetivo a implantação e o controle de programas para atender o mercado consumidor, satisfazendo seus desejos e necessidades com qualidade e lucratividade.

Se você quer ter seu cartório como empreendimento respeitável, confiável, seguro e lucrativo, leia este artigo com atenção e confira se há algo nele com que você possa otimizar sua gestão.

Neste texto são apresentados apenas alguns aspectos e sugestões. Não há pretensão de esgotar o tema, até porque cada cartório tem suas próprias peculiaridades. Mas, no geral, procuramos fornecer itens que, apesar de eventualmente serem conhecidos, acabam caindo no esquecimento.

Importante ter em mente que o serviço prestado por TD & PJ, assim como qualquer outra prestação de serviço, é um produto **abstrato**! Como?

Veja:

Quando uma pessoa precisa ou quer comprar um sapato, por exemplo, ela vai a uma loja levando apenas a sua necessidade ou desejo de adquirir determinado tipo de calçado e os recursos financeiros necessários – dinheiro, cartão de crédito, cheque, etc.

Uma vez na loja, ela é recebida pelo vendedor que a ajuda a escolher o calçado, número certo, olhar e manusear o produto com cuidado para se certificar de que ele seja bem acabado, experimentá-lo para conferir se é confortável. Escolhido e aprovado o produto, a compra é concluída. Aquela pessoa sai da loja contente, com seu desejo ou necessidade satisfeito, levando o fruto dessa aquisição para casa. O sapato é o resultado **concreto**!

Quando essa mesma pessoa vai a um

cartório de TD&PJ, ela também tem uma necessidade para ser suprida, que passa pela busca de garantias ou pelo cumprimento de obrigação imposta por órgãos públicos. Na grande maioria das vezes, ela considera inútil o registro, seja por falta de informação ou conhecimento suficiente para compreender o real significado desse ato.

Assim, contrariada, ela vai com o documento ao cartório e espera até ser atendida. Vê seu documento ir para trás do balcão, receber carimbos, anotações, assinaturas e pronto! Recebe o documento e paga o valor da tabela, ou pior para ela, recebe um protocolo para voltar depois de alguns dias para saber o que aconteceu.

Como ficar satisfeita com a aquisição desse produto **abstrato**?

O que representam para o cliente o protocolo, o selo, o carimbo, a certidão, as anotações, vistos e assinaturas dos escreventes?

Como fazer com que o cliente **sinta** que alguma coisa mudou depois que ele levou aquele documento ao cartório?

Como fazê-lo entender, finalmente, que ele entrou no cartório com uma situação descrita num pedaço de papel e vai sair de lá com um documento que garante legalmente seus direitos?

Esse é um caso que só o *marketing de serviços* de TD & PJ deve resolver.

Então, mãos à obra!

1) Antes de qualquer outro detalhe é preciso que os funcionários **entendam muito bem o serviço que prestam**. Mais ainda, o que ele representa para o público consumidor.

2) O **público consumidor tem que ser informado** da existência, da importância e dos resultados conquistados com os serviços prestados por TD & PJ.

3) O cartório deve **conquistar a confiança** de seus clientes, demonstrando que tem capacidade de prestar o serviço prometido com a eficiência, rapidez, segurança e cortesia necessárias, para que tais clientes se tornem cativos e tragam novos clientes.

4) Os **funcionários devem mostrar comprometimento** no desempenho da função e no atendimento. O cliente deve sentir que atrás do balcão há gente disposta a resolver seus problemas com dedicação, conhecimento, gentileza, eficiência: profissionalismo!

5) **Causar empatia**, identificar-se com o cliente, colocar-se em seu lugar na situação apresentada e procurar entender seus sentimentos, crenças e até comportamentos diante do caso em questão. **Ajudá-lo!**

A prestação de serviços tem características específicas, que devem ser consideradas na implantação de um programa de marketing:

Variação de cliente para cliente

Os serviços prestados pelos RTD & PJ são específicos, mas a sua execução terá variações, de acordo com a necessidade do cliente, com o tipo de documento que ele apresentar para registro, etc. Isso significa dizer que há clientes que poderão ser fácil e rapidamente atendidos e outros que exigirão mais atenção, pesquisa, consultas, tempo, compreensão e paciência.

Serviços não são estocáveis

O atendimento é prestado imediatamente após a apresentação dos documentos ou do relato do cliente.

Por isso deve-se pensar de que forma oferecer com rapidez, eficiência e segurança o atendimento e a solução esperados.

Recepção e ambiente

O cliente que vai ao cartório deve ser recebido como uma visita muito importante, pois ele vem trazer o elemento vital e indispensável para a sobrevivência do cartório: serviço.

Por isso, as instalações devem estar preparadas para fazê-lo sentir-se bem. Materiais e equipamentos utilizados devem espelhar a preocupação em oferecer serviço de qualidade.

É imprescindível que o funcionário do primeiro atendimento trate com cortesia, delicadeza e paciência, fazendo o cliente sentir-se importante e, principalmente respeitado.

Cliente não tem defeitos

Não importa a aparência, idade, ou qualquer outra característica pessoal do cliente que procura o TD&PJ, muito menos o tipo de serviço que ele veio buscar. Ele deverá ser atendido como se visse para um grande evento.

Não importa se ele procura pelo serviço de menor custo. Ainda assim, deve

ser atendido como se estivesse buscando o mais caro registro no cartório. Por isso, é sempre bom lembrar que o boca-a-boca constrói grandes reputações, como destrói excelentes intenções. Isso é fundamental para entender que atrás de um serviço de reduzido valor poderá estar o início de um trabalho de grande expressão econômica, além de um cliente cativo!

Resumindo: tome providências consideradas indispensáveis para praticar e garantir um *marketing de serviço* eficiente e edificante. São elas:

1) cuide das instalações, mantendo-as limpas e organizadas, de modo a proporcionar o conforto necessário aos clientes do seu cartório;

2) treine constantemente o pessoal para atender com segurança, eficiência, rapidez e profissionalismo;

3) ajuste a capacidade do cartório à demanda, evitando filas, reclamações, descumprimento de prazos, etc;

4) atualize-se, buscando a melhor tecnologia disponível no mercado, capaz

de agilizar e otimizar todo o processo de prestação de serviço;

5) desenvolva estratégias que amenizem o desconforto dos clientes, em caso de eventuais acúmulos de pessoas a atender;

6) mantenha funcionários treinados para assumir as funções mais necessárias nos momentos de pico;

7) desenvolva mecanismos de entretenimento que tornem a eventual espera menos desagradável ao cliente;

8) crie programas de divulgação e esclarecimento sobre os serviços prestados pelo cartório;

Enfim, pratique estas regrinhas básicas para asfaltar o caminho que levará você e sua equipe a conquistar muitos clientes para o seu cartório ao longo de 2011... e para sempre.

Ao sucesso!

Fontes

wikipedia.com - administradores.com.br e artigosecommerce.com.br

MENSAGENS

O PÓDIO SERÁ SEU EM 2011

Roberto Shinyashiki

Hoje eu quero falar com você sobre 2011.

Como já diz a música, "adeus ano velho,... Que tudo se realize no ano que vai nascer".

Então, que 2011 seja para você um ano de realização.

Mas realização não cai do céu. Precisa de preparação.

Resultados sensacionais são consequências de uma preparação sensacional.

Por isso, meu conselho é: separe um tempo, faça uma análise do que você conseguiu neste ano, avalie os seus sonhos, estruture dois ou três objetivos para o ano novo, coloque

isso por escrito e dê um jeito de ficar focado o ano inteiro nesses objetivos.

Pessoas que têm objetivos claros sempre têm muito mais sucesso do que aquelas que não têm ideia de para onde estão indo.

Tenha como um de seus objetivos principais que a sua atividade profissional busque ajudar as pessoas a resolverem problemas.

Quanto mais você se especializa em ajudar as pessoas a resolverem seus problemas, mais sucesso você tem, mais dinheiro você ganha.

Pare e pense: que problemas você resolve para o seu cliente? Que problemas você resolve para a sua

empresa? Que problemas a sua empresa resolve para os clientes dela?

Não fuja dos problemas... Entusiasme-se com a possibilidade de resolvê-los.

Quando você ajuda as pessoas a resolverem os problemas delas, elas têm o maior prazer em pagar pelo seu trabalho e ajudá-lo a ser um profissional de sucesso.

Um excelente 2011. Vejo você no pódio!

Um grande abraço.

O autor: Roberto Shinyashiki é psiquiatra, palestrante e autor de vários livros. Fonte deste artigo: <http://shinyashiki.uol.com.br/blog>

"Você não pode simplesmente perguntar ao usuário o que ele quer e então tentar dar-lhe isso. Quando você conseguir terminar o produto, o usuário estará querendo outra coisa."

Steve Jobs, co-fundador e CEO da Apple