

de se tornar uma marca internacional. Por essa razão, registou a marca europeia Vieira Law. “Entrar neste mercado exige um conhecimento muito aprofundado da profissão e do negócio associado aos serviços jurídicos. Em Portugal, para além do conhecimento do negócio, é necessária uma grande dose de coragem. Nós ainda não temos uma verdadeira indústria legal e, por essa razão, ainda não se observa uma vocação exportadora de serviços jurídicos. Para nos implantarmos no mercado assumimos uma advocacia centrada em três grandes pilares: Princípios éticos sólidos; formação irrepreensível e capacidade para nos relacionarmos com as pessoas. Preenchidos estes requisitos tudo fica mais facilitado para colocarmos em prática outras características diferenciais como é o caso da inovação onde somos, neste momento, pioneiros”, explica o fundador Nuno da Silva Vieira.

Os primeiros clientes chegaram pelo conhecimento que tinham da prática individual dos sócios fundadores. Mas tinham a perfeita noção de que uma sociedade de advogados exigia muito mais. Por isso, desde o primeiro dia, elaboraram um plano de abordagem ao mercado centrado nos interesses dos clientes. “Somos muito exigentes com a nossa formação, gostamos de estar nos lugares certos quando nos movimentamos internacionalmente e não descuidamos uma oportunidade no que diz respeito à redescoberta dos nossos serviços. Hoje, os nossos clientes já nos encontram por variadas formas. Temos a sorte de já ser reconhecidos nacional e internacionalmente e isso é muito motivador”, acrescenta o advogado.

A Vieira & Associados, segundo Nuno da Silva Vieira, não tem “qualquer problema em assumir que queremos ter os melhores serviços em Portugal”. “Seria errado da minha parte comparar-me com os meus colegas das grandes sociedades e não o vou fazer. Posso garantir que a Vieira Law mede a qualidade dos serviços jurídicos através de índices de satisfação dos seus clientes ao nível da qualidade geral, confiabilidade e satisfação global. Traremos muitas novidades ao mercado ainda este ano”.

José Costa Pinto, antigo presidente da Associação Nacional de Jovens Advogados Portugueses (ANJAP) teve contacto com muitos jovens advogados que têm o objetivo e o sonho de terem os seus próprios projetos na advocacia, mas que os vão adiando. A estes deixa um conselho: “Muitos adiam os próprios projetos por fatores externos, mas muitos, também, porque acabam por não ter o incentivo pessoal certo para correrem os riscos que uma profissão liberal como a advocacia acarreta e optam por outras soluções que do seu ponto de vista são mais seguras”. ●

BREVES

CMS Rui Pena & Arnaut assessora M&G Real Estate

A sociedade de advogados CMS Rui Pena & Arnaut assessorou o fundo de investimento M&G Real Estate em duas operações na ordem dos 74,3 milhões de euros. O vendedor foi o fundo Neptuno, detido pelo Apolo e pela Contimobe, da Sonae. O fundo comprou um edifício de escritórios na Alexandre Herculano, por 46,5 milhões de euros, e a fração ocupada pelo Continente no shopping Rio Sul, por 27,8 milhões de euros.

1000

Valor monetário (em euros) recebido por João Marques Pinto, no âmbito do concurso “Law and Technology Award” da Abreu Advogados. O estudante de Direito de Lisboa recebeu também um estágio na sociedade.

“

“A maioria das normas aplicáveis ao jogo está dispersa por vários diplomas”

Filipe Mayer, sócio da CCA Ontier, após lançamento da coletânea jurídica de jogo

PLMJ promove seis advogados a associados sénior

A PLMJ promoveu seis advogados a associados sénior: Alexandre Norinho de Oliveira (Financeiro e Bancário), Carla Machado (Público e Regulatório), Dearbháile Banahan (Algarve), Diogo Belard Correia (Imobiliário, Urbanismo e Turismo), Pedro Gaspar da Silva (Corporate, M&A e Private Equity) e Salomé Corte-Real (Fiscal). O escritório conta com 60 sócios, 22 associados coordenadores e 57 sénior.

OPINIÃO

Classificação etária: para maiores de 65 anos



JOSÉ PEDRO BARROS

Advogado do Departamento Fiscal da CCA ONTIER

A Lei de aprovação do Orçamento do Estado para 2019 veio introduzir um novo regime de exclusão de tributação previsto para o reinvestimento dos rendimentos obtidos com a venda de habitação própria e permanente.

Este regime foi especificamente desenhado para contribuintes em situação de reforma, ou que tenham 65 ou mais anos de idade. Para usufruir da exclusão de tributação terá que se reinvestir os rendimentos, total ou parcialmente, num prazo de seis meses, na aquisição de um contrato de seguro, numa adesão individual a um fundo de pensões aberto ou na contribuição para o regime público de capitalização. Ou seja, o reinvestimento poderá ser realizado em produtos como seguros de capitalização, seguros *unit-linked*, fundos de pensões ou no regime complementar da Segurança Social.

Na eventualidade de se reinvestir na aquisição de um contrato de seguro ou de uma adesão individual a um fundo de pensões aberto, quando estes visam, exclusivamente, proporcionar uma renda mensal, o montante máximo anual que se poderá receber está limitado a 7,5% do valor total investido. Caso se ultrapasse esse limite, a exclusão de tributação cessa e o rendimento será sujeito a imposto segundo o regime geral. Para cumprir com a limitação, a renda mensal terá que ser atribuída durante um período mínimo de cerca de 13 anos e 4 meses.

Politicamente, a justificação apresentada para a criação do regime traduz-se na ideia de que, com o avançar da idade e com a independência dos filhos, cessa a necessidade de manter habitações maiores.

Das escolhas do legislador na construção do regime retira-se um segundo propósito, nomeadamente, a preocupação com a poupança para a reforma, o que o terá levado a condicionar o reinvestimento à

alocação em produtos de poupança de médio ou longo prazo.

Acrescente-se que, se por um lado, a ideia é incentivar a venda de habitações próprias de maiores dimensões, por outro, julgamos que não se visa estimular a ausência de habitação própria. Temos em crer que o objetivo passa por animar a aquisição de habitações menores, mais adequadas às necessidades familiares em idade de reforma.

Para tal, o legislador previu a conjugação deste novo regime com outro já previsto na lei, nomeadamente, o aplicável ao reinvestimento dos rendimentos obtidos com a venda da habitação própria e permanente, quando, alternativa-mente, se apliquem tais montantes na aquisição de nova habitação, ou na aquisição de um terreno para construção e/ou respetiva construção da habitação, ou ainda, quando se reinvesta na ampliação ou melhoramento da habitação.

Ora, ao adquirir uma habitação de menores dimensões, será natural que não se aplique nessa aquisição todo o rendimento da venda da habitação anterior. A solução que o legislador encontrou é a da aplicação do remanescente em produtos poupança para a reforma.

Entendemos que é esta possibilidade de conciliação entre regimes de reinvestimento que torna esta nova modalidade bastante atrativa. Igualmente, criam-se oportunidades de estruturação da aplicação dos rendimentos, derivado da potencial conjugação deste regime com outras vantagens fiscais atribuídas a alguns dos produtos seguradores de poupança nos quais se pode reinvestir. ●

A solução que o legislador encontrou é a da aplicação do remanescente em produtos poupança para a reforma