



CRNorte

2011 - Março
Edição 34

BOLETIM INFORMATIVO

Editorial



Caros Colegas,

Há pouco mais de meia dúzia de dias teve início o 2º Estágio para Agentes de Execução. Desta feita são menos os candidatos a frequentarem o referido estágio assim como (pelo menos ao que ao Norte respeita) verificamos uma paridade entre Solicitadores e Advogados.

Na abertura estiveram presentes dois dos delegados de turma que tiveram oportunidade de dar nota das suas experiências vividas, o que em nosso entender foi excelente, quer para alertar desde logo para situações evitáveis e outras de aplaudir.

Pareceu-nos que o ambiente é sobremaneira diferente até pela postura de cada um dos estagiários e também talvez pela paridade dos candidatos. Verificamos ainda que a média de idades é também menor relativamente ao anterior estágio, o que acreditamos ser este um dos factores a ter em conta para o referido bom ambiente. A ver vamos o que o futuro nos reserva.

A exemplo do que está a ser feito no estágio para Solicitadores, está também disponível a plataforma "Moodle" onde constam todas as informações respeitantes ao estágio de AE's, desde apontamentos, fóruns, "chat", comunicações entre prelectores e estagiários, etc.

Quisemos com isto que existisse uma centralização da informação disponível, e ainda tendo em vista uma mais fácil integração entre os candidatos e as comunicações entre si.

Todos aprendemos com as experiências anteriores e pretendemos que assim seja para o futuro.

Aceitem Colegas um forte abraço de amizade.

José M. Antas - Presidente Regional do Norte

NESTA EDIÇÃO

Jonh Fitzgerald que??	2/3
Balcão Único do Solicitador	4
Tomada de Posse	4/5
2º Estágio de A.E.	6
Circular nº5 da DGI	7
Porque esta vida não é só	7
Protocolos	8

FICHAS

- Legislação_Jurisprudencia_3.
- Prática_1(complemento)
- Prática_2.

JONH FITZGERALD QUÊ??

OUTRO ARTIGO SOBRE O BALCÃO ÚNICO



Antes de mais uma pequena introdução e uma declaração de interesses. A introdução: sou, desde 01/01/2009, convicto praticante das novas competências atribuídas aos solicitadores no âmbito da desformalização dos contratos respeitantes a imóveis pois, além ser uma actividade que me dá gosto, acredito sinceramente que é essa a matriz do solicitador. Apesar de outras competências profissionais que tenha (execução) ou que possa vir a ter (administração de insolvência, por ex.), o solicitador é, antes de mais, um jurista de proximidade, um assessor

próximo com uma linguagem acessível que se posiciona entre o cidadão e o hermético e labiríntico ordenamento jurídico que temos. Também acredito (já o escrevi), que o solicitador é o protagonista natural do conceito de balcão único a que a reforma do DL 116/2088 deu corpo, uma vez que antes, como assessor, já ajudava na formação da vontade das partes e no cumprimento das diversas obrigações decorrentes do negócio e, agora, como entidade autenticadora, dá também forma legal aos contratos cuja substância ajudou a criar.

A declaração de interesses: fui coordenador da Comissão de Imagem do anterior Conselho Geral, responsável, entre outras coisas, pela criação e implementação da marca Balcão Único do Solicitador e do Regulamento de Imagem e Publicidade dos Solicitadores e Agentes de Execução.

António Cardoso

Tenho perfeita consciência que a marca Balcão Único do Solicitador tanto pode ser um exemplo de sucesso e de afirmação dos Solicitadores, como um tremendo flop, não passando de mais uma (boa) ideia que, ou fica pelo caminho, ou fica muito aquém do seu verdadeiro potencial. A diferença entre uma coisa e outra passará, a meu ver, pela capacidade de mobilização dos solicitadores em torno deste, penso eu, desígnio de toda a classe.

Eis porque, quando pensei escrever este artigo (e sabem Deus e o Sr. Amadeu ao tempo que o ando a prometer.....), queria, acima de tudo, fazer aos Colegas um apelo para aderirem o mais possível ao Balcão Único do Solicitador, uma vez que, como defendo, só com número ganhamos influência e capacidade de negociação política; só mostrando a quem decide que pelos nossos escritórios passa muito tráfego jurídico e, acima de tudo, são liquidados muitos impostos, é que podemos ser vistos como parceiros a ter em conta quando, mais tarde ou mais cedo, o governo voltar a olhar para esta matéria. E isto porque, achava eu quando comecei a pensar neste artigo há cerca de três meses atrás, a Câmara dos Solicitadores tinha feito a sua parte e estava em condições de assegurar a conti-

nuidade da promoção do Balcão Único como eu e a anterior comissão pensávamos que ela devia ser feita, sendo altura de os solicitadores começarem a responder, aderindo, divulgando, praticando, tornando-se o mais possível falados nas suas zonas de influência. Por isso até pensei ornamentar o artigo com a célebre frase de Kennedy “... **não perguntes o que o teu país pode fazer por ti, pergunta antes o que podes fazer pelo teu país...**”. Isto ia sair bem.

Mas, à medida que, por falta de tempo e alguma preguiça, fui adiando o escrito, começou a preocupar-me outra coisa. O tremendo silêncio da Câmara dos Solicitadores, nomeadamente do Conselho Geral, relativamente a esta matéria. Devo dizer que quando terminei o meu mandato e passei a pasta à minha sucessora neste pelouro me vim embora não só com a consciência do dever cumprido mas também optimista. É que no seu programa eleitoral, o actual Presidente da Câmara (salvo erro uma vez que estou a citar de memória) criticava duramente o Conselho Geral cessante pelo seu silêncio acerca do desenvolvimento e implementação da marca. Afirmava que, se vencesse, como venceu, esta pasta iria ser entregue a um vice-

presidente de maneira a que o Balcão Único saísse definitivamente da banca de ensaio. Assim foi. De facto, quem assumiu a pasta do Balcão Único no actual Conselho Geral foi a 2ª Vice-Presidente, Idalina Carreira. A Idalina Carreira era, antes da sua eleição para o Conselho Geral da Câmara (e não tenho dúvidas que continuará a ser) uma das maiores entusiastas do Balcão Único. Formou equipa com gente de reconhecida capacidade e conhecimento desta matéria, entre os quais o Aventino Lima que esteve na equipa anterior por mim coordenada. Quando saímos deixámos a marca registada, o site no ar e em condições de ser traduzido para inglês; uma campanha publicitária a decorrer nos jornais nacionais e nas caixas multibanco e material para a continuação dessa campanha publicitária na imprensa regional (ilhas incluídas), a nosso ver também muito importante atenta a necessidade de afirmar a marca Balcão Único do Solicitador nos meios mais pequenos. Claro que é preciso fazer e melhorar muito e, se calhar, os actuais responsáveis estão a trabalhar arduamente para melhorar o que lhes foi deixado. Mas há um aspecto, a meu ver de capital importância, que me parece que está a ser descurado: o Balcão Único do Solicitador só não se transforma no tal flop de que falava há pouco se for massivamente divulgado junto do público e se os Solicitadores aderirem. Para que isso aconteça o primeiro passo tem que ser da Câmara do Solicitadores: tem que ser feita publicidade, tem que ser feita promoção junto dos Solicitadores, tem que ser dada formação aos solicitadores e, porque não, aos funcionários dos Solicitadores nesta matéria; enfim tem que haver dinamização.

Partindo do princípio de que o silêncio e falta de iniciativas visíveis desde Janeiro até agora se deve às alterações que a actual Comissão está a introduzir na marca Balcão Único do Solicitador, impõe-se a pergunta: não será cedo? É que não se pode dizer que a marca esteja verdadeiramente implementada junto do grande público e dos solicitadores. Não seria melhor tratar primeiro de a trazer para o terreno para depois fazer as afinações que a experiência pedisse? Um processo destes é necessariamente dinâmico tem que se ir ajustando ao longo do tempo; agora ainda mal gatinha e já parou? Sinceramente não encontro explicação para tal, mesmo admitindo que a haja e forte.

Termino com uma referência as duas alterações que me chegaram aos ouvidos. A primeira é que a adesão, que era gratuita, agora tem um custo de cem euros. Penso que é errado, não pelo valor em si, evidentemente,

mas pelo sinal que dá. É que se queremos que os Solicitadores adiram sem reservas não podemos, logo à partida, impôr uma taxa moderadora. Não há interesse em moderar a adesão, antes pelo contrário. Mesmo do ponto de vista da fonte de receita que tal taxa constitua para a Câmara, não era melhor tornar o produto apetecível para, depois sim, taxar a sua utilização? Não se estará a matar o menino à nascença?

A outra (possível, não tenho confirmação) novidade é a de que a CASO, empresa informática responsável pelo GPESE (sim, o GPESE) estará a desenvolver, por encomenda do Conselho Geral) um programa informático para aplicação ao Balcão Único o que, a ser verdade, só fará sentido se se tornar obrigatório para quem quiser aderir. Se for verdade só me resta dizer que, com isto, estarão a ser defendidos muitos interesses menos os dos Solicitadores. Arrepio-me quando ouço os dirigentes da Câmara a falar em aplicações informáticas e se, no caso da execução, até entendo que fosse uma ferramenta indispensável (apesar da que temos deixar muito a desejar), no caso do Balcão Único não faz falta nenhuma, pelo menos para já. O que é que se pretende, dar minutos aos Solicitadores? Parece-me que era muito melhor dar formação. Porque não se limita a Câmara a promover a marca, dar formação, vigiar pelo cumprimento dos requisitos mínimos de qualidade que os balcões devem oferecer e não deixa os Solicitadores organizarem-se à medida das suas necessidades? Porque tem a Câmara que impôr ferramentas que até podem ser eficazes para alguns mas que, de certeza, se mostrarão desajustadas e desnecessárias para a maioria? Porque não poupar esse dinheiro e usá-lo na formação, na publicidade ou, até, para manter a adesão gratuita por mais uns tempos?

A actual direcção foi eleita com uma maioria histórica. A reforçada legitimidade que daí lhe advém também constitui reforçada responsabilidade. Nesta matéria a que sou particularmente sensível não correspondeu minimamente, até agora pelo menos, às expectativas que criou.

Era bom que comesçassem a dar sinal de vida. Passaram mais de três meses, acabou o estado de graça. ■



**BALCÃO
ÚNICO DO
SOLICITADOR**

Paulo Teixeira - Vice-Presidente do Conselho Geral da Câmara dos Solicitadores

Estimado(a) Colegas,

Bem sabemos que as preocupações de natureza puramente cooperativista são sempre alvo de especial censura ou de reparo.

Fruto da função marcadamente social que a nossa mui nobre profissão, devemos pautar a nossa conduta, por acção ou por omissão, por princípios éticos que se coadunem, entre outros aspectos, com uma preocupação pelo todo, em detrimento do particular. Disto, somos igualmente sabedores.

Porém, atrevo-me a fazer adiante algumas sugestões que reconheço podem vir a ser tidas por exclusivamente defensoras do nosso “metier”. Se assim for, cá estaremos para resolver mais um dos muitos desideratos com que nos confrontamos.

Assim e em concreto: Com as alterações legislativas relativas à desformalização de quase todos os negócios jurídicos, até então lavrados obrigatoriamente por escritura pública, aos Solicitadores foram conferidas competências para, em

substituição daquela forma solene, elaborarem a autenticação desses mesmos negócios jurídicos.

Sem querer sequer ousar criticar todos quantos ainda não optaram pela elaboração de documentos particulares autenticados e apesar de dever ser respeitada tal opção estratégica, atrevo-me a sugerir que recorram aos serviços dos Colegas que os têm vindo a elaborar – e são cada vez mais, desde logo sob a égide do Balcão Único do Solicitador – em substituição do recurso aos Notários.

Ao fazê-lo, estarão os Colegas a privilegiar a notoriedade e competência profissionais de todos os que abraçaram esta Classe e bem assim a responder de forma activa e positiva ao desafio lançado pelo Estado, consubstanciado nas novas competências que nos foram atribuídas.

Tal sugestão abrange igualmente os próprios Agentes de Execução, quando necessitem de ver autenticados negócios jurídicos que pressuponham a transferência de património penhorado, designadamente através da venda por negociação particular. ■



TOMADA DE POSSE

Delegações/Delegados de Circulo e Delegados de Comarca

Realizou-se no dia 19 a Tomada de Posse das Delegações e Delegados de Circulo e de Comarca do Conselho Regional do Norte, tendo comparecido a maioria dos Colegas eleitos.

Assim com uma plateia de cerca de 90 participantes, começou o Presidente Regional por abrir a cerimónia de Posse, dando de imediato início à assinatura do termo de posse.

Após, usou da palavra o Presidente Regional do Norte e o Presidente da Câmara dos Solicitadores

Terminada a sessão, seguiu-se a primeira reunião das Delegações de Circulo e de Comarca.

AM

Tomada de Posse



1



2

Legenda: 1 - Membros dos Orgãos da Câmara que presidiram à cerimónia; 2 -Presidente da Câmara dos Solicitadores usando da palavra; 3 - Plateia(Membros dos orgãos da Câmara); 4 - Plateia Delegados empossados; 5 - Plateia da primeira reunião das Delegações/ Delegados



3



4



5

5

2º Estágio de Agentes de Execução

Centro de Estágio do Porto

Teve início no dia 31 de Março o **SEGUNDO ESTÁGIO DE AGENTES DE EXECUÇÃO**, do Centro de Estágio do Porto.

Nas instalações da Tecmaia, os Estagiários (88 inscritos), assistiram a pequena cerimónia de abertura das aulas do 2º Estágio. A abertura coube ao Presidente do Conselho Regional do Norte, seguindo-se uma breve exposição sobre a plataforma Moodle, efectuada por Pedro Sá. O Vice-Presidente do CRNorte e Coordenador deste Centro de Estágio do Porto transmitiu as principais orientações, seguindo-se o testemunho de dois Estagiários do 1º Estágio de A.E..

Encerrou a cerimónia o Vice-Presidente do Conselho Geral e Coordenador do 2º Estágio de Agentes de Execução.

De imediato tiveram início as aulas programadas para aquele dia.

AM



Circular nº5/2011 da Direcção Geral dos Impostos

Aquisição de Imóveis por instituições de crédito, em processo de execução, que se destinem à realização de créditos

CIMT CIS

Considerando a relevância na adopção de uma interpretação uniforme versando a pertinência das alterações normativas levadas a efeito pela Lei n.º 64-A/2008, de 31.12 (Orçamento de Estado de 2009), no seio do artigo 10.º do CIMT, no que respeita ao procedimento a tramitar relativamente à isenção preceituada no artigo 8.º, n.º 1, do mesmo diploma, foi, por meu despacho de 11.03.2011, determinada a divulgação da seguinte instrução:

1 – A isenção fiscal positivada no art. 8.º, n.º 1, do CIMT, incidindo sobre as situações de aquisição de imóveis por instituições de crédito, destinadas à realização de créditos, em processo de execução ou de insolvência, possui natureza automática, assumindo o seu reconhecimento eficácia meramente declarativa;

2 – A referida isenção tem perdurado apartada do universo submetido ao procedimento de reconhecimento consagrado no art.º 10.º do CIMT, num enquadramento normativo que remonta à anterior vigência do imposto de sisa, atento o estatuído no então art. 15.º do CIMSISD, em conjugação com o art. 11.º, n.º 20, do relevado diploma;

3 – Nesse sentido, a Administração Fiscal tem assumido a tradicional interpretação, insita, nomeadamente, nas Circulares n.ºs 6/86 e 10/2004, de que os poderes de verificação dos pressupostos legais condicionantes da identificada isenção recaem sobre os titulares dos órgãos judiciais onde corram os processos de execução ou de insolvência pertinentes;

4 – As alterações promovidas pela publicação da Lei n.º 64-A/2008, de 31.12 (OE 2009) no seio do art. 10.º do CIMT, materializadas nas novas redacções dos n.ºs 6 a 8 do preceito, não colocam em crise a subsistência daquela interpretação administrativa, continuando, por isso, a competir àqueles órgãos judiciais o reconhecimento da isenção sob apreço;

5 – A publicação do OE 2009 levou a efeito a inovação aditada, sob a forma do n.º 3, ao art. 19.º do CIMT, positivando que «A declaração prevista no n.º 1 (leia-se, declaração para liquidação) deve também ser apresentada, em qualquer serviço de finanças ou por meios electrónicos, (...) nas situações de isenção».

6 – Consequentemente, impende sobre o sujeito passivo a iniciativa de, nos termos e prazos previstos nos arts.ºs 19.º, n.ºs 1 e 3, 21.º, 22.º, n.º 1, “in fine”, 23.º e 36.º, n.º 3, todos do CIMT («...30 dias contados da assinatura do respectivo auto ou da sentença que homologar a transacção»), entregar a declaração mod. 1 de IMT;

7 – A supradita aquisição de imóveis por instituições de crédito constitui, para efeitos do imposto do selo, uma factespécie tributária, nos termos assim consagrados na verba 1.1 da TGIS;

8 – O cumprimento da obrigação declarativa de IMT tem, pois, a virtualidade de, por força das remissões normativas insitas nos artigos 23.º, n.º 4, e 44.º, n.º 4, do CIS e ao abrigo do artigo 19.º, n.º 1 do CIMT, constituir o acto de iniciativa do procedimento de

liquidação do imposto do selo, em moldes idênticos aos que seriam aplicáveis à liquidação do IMT;

9 – Por conseguinte, cabe aos serviços competentes da DGCI (determináveis por força do art. 21.º do CIMT) a subsequente tramitação procedimental tendente à plena eficácia tributária dos direitos e deveres judicialmente reconhecidos, emitindo o documento comprovativo da isenção de IMT, de harmonia com o disposto no art. 10.º, n.º 8, do CIMT, e liquidando o imposto do selo devido, nos termos da verba 1.1 da TGIS;

10 – Sem prejuízo de tudo o anteriormente exposto, constatando-se a omissão na verificação ou declaração da isenção de IMT pelas instâncias judiciais, deverá o Serviço de Finanças competente promover o adequado procedimento de reconhecimento automático, desde que o contribuinte cumpra os prazos de liquidação previstos do art. 36.º, n.º 3, do CIMT e expressamente solicite a verificação e declaração da isenção pelo Chefe do Serviço de Finanças;

11 – Agindo o contribuinte em respeito pela obrigação insita no art. 36.º, n.º 3, do CIMT e existindo evidência de que havia, em momento anterior e junto das instâncias judiciais, petitionado a isenção sob apreço, deve esta ser considerada como tempestivamente formulada à própria DGCI.

Direcção Geral dos Impostos, em 11 de Março de 2011

Porque esta vida não é só trabalho !

No passado dia 1 de Abril de 2011, às 19 horas, no Indoor Soccer Play Foot em Canelas, Vila Nova de Gaia, realizou-se um jogo de futebol de cinco entre uma equipa composta por Solicitadores e uma equipa composta por Funcionários do 1º Serviço de Finanças de Matosinhos.

Infelizmente, e por motivos vários, há última hora a nossa equipa viu-se desfalcada de dois elementos e foi, por isso, necessário recrutar elementos não pertencentes à classe.

Assim, fizeram parte da nossa equipa os Solicitadores, Jorge Costa, Albano Nogueira e eu. Todos da comarca de Matosinhos.

O jogo decorreu numa forma espectacular, com elevado profissionalismo e Fair Play.

As duas equipas tentaram tudo para não sair derrotadas deste encontro e o resultado saldou-se por um 8-8 final.

No início de Maio está prometido outro encontro, mas agora com jantar.

A ideia de realizar um jogo já vinha a ser pensada há muito tempo, mas começou a concretizar-se no final de Fevereiro quando eu e um dos Funcionários (Sr. João) decidimos tornar a “coisa” mais a sério.

Não posso terminar sem deixar uma palavra de agradecimento ao colega Albano Nogueira, que mesmo lesionado não deixou de estar presente.





PROTOCOLOS

Exm^o(^a) Colega,

O CRNorte celebrou protocolo com a MEDICASSUR,LD^a, o qual permite aos Solicitadores a obtenção de benefícios na contratação de serviços de segurança e saúde do trabalho.

Assim os Solicitadores inscritos pelo Conselho Regional do Norte passam a usufruir da seguinte tabela de descontos:

Escritórios com:

De <u>1 a 5</u> trabalhadores:	10%	Preço com desconto: 22,50€
De <u>6 a 15</u> trabalhadores:	15%	Preço com desconto: 21,75€
Mais de <u>15</u> trabalhadores:	20%	Preço com desconto: 20,00€

Nestes serviços estão incluídos todos os requisitos legais obrigatórios, incluindo a elaboração do Relatório Único.

Caso pretendam obter mais informações ou a visita de um comercial contactar através do telef.: 252620001 - fax: 252621079 - e-mail: geral@medicassur.pt

PROTOCOLO DE MEDICINA DENTÁRIA



Para os Solicitadores e seus agregados familiares

Desconto 15% aos Solicitadores

Desconto de 10% ao agregado familiar

AVEIRO – 234480589 – www.dentalspa.com.pt



www.elcla.com

Título: Solicitadores e Agentes de Execução - Colectânea de Legislação

Autor: Cristina Kellem Fernandes

Descrição:

Inclui:

- Estatuto da Câmara dos Solicitadores
- Regulamento do Registo das Sociedades Cívicas de Solicitadores
- Regulamento de Utilização de Correio Electrónico dos Solicitadores
- Regulamento sobre Redução e Forma de Pagamento de Quotizações
- Regulamento de Taxas pelos Serviços da Câmara dos Solicitadores
- Regulamento dos Laudos s/ Honorários de Solicitadores
- Regulamento de Publicidade e Imagem dos Solicitadores e Agentes de Execução
- Regulamento dos Funcionários de Solicitadores
- Regulamento do Trajo Profissional e das Insignias dos Solicitadores, Solicitadores Honorários e Solicitadores de Execução
- Regulamento da Conta-Clientes de Solicitador
- Regulamento para Avaliação dos Candidatos a Solicitador Suspenso ou com Exame realizado há menos de 15 Anos
- Regulamento Disciplinar da Câmara dos Solicitadores
- Regulamento Eleitoral
- Regulamento de Estágio de Agente de Execução
- Lei n.º 49/2004, de 24 de Agosto
- Regulamento de Estágio dos Candidatos a Solicitador 2011/2012

2ª/11 - 978-972-749-239-8 - 223 Págs. - € 14,00

