

ORÇAMENTO  
DE ESTADO 2017  
Alterações ao Código de Imposto  
Municipal sobre Imóveis  
●●●●pág.11

# nucase

## NEWS

notícias do grupo nucase



■ A LER NESTE NÚMERO

- p.2 • EVENTOS
- p.3 • PESSOAS:  
CARLA CHAGAS  
e ELISABETE ROSA
- p.4 • MÁRIO SUL DE ANDRADE  
REVISTA HUMAN 94  
DEZEMBRO DE 2016
- p.5 • GRUPO NUCASE:  
NUNO TIAGO  
ADMINISTRADOR E DIRETOR  
OPERACIONAL
- p.6/7 • GRANDE ENTREVISTA  
PAULO DINIZ  
COUNTRY MANAGER DA  
DaVita PORTUGAL
- p.8 • SALÁRIO MÍNIMO NACIONAL  
SUFICIÊNCIA OU  
POSSIBILIDADE SALARIAL
- p.9 • PRÉMIO  
MELHORES EMPRESAS  
PARA TRABALHAR 2016  
CLIENTES  
TERRACOTTA JOURNEYS
- p.10 • ESCRITÓRIO DE CASCAIS  
O COMEÇO DE NOVAS  
OPORTUNIDADES
- p.11 • ORÇ. DE ESTADO 2017  
ALTERAÇÕES AO  
CÓDIGO DO IMI
- p.12 • CALENDÁRIO FISCAL



> P.4  
NUCASE COM O FOCO  
NAS PESSOAS



> P.6/7  
GRANDE ENTREVISTA  
PAULO DINIZ  
COUNTRY MANAGER DA  
DaVita PORTUGAL



> P.9/ PRÉMIO  
MELHORES EMPRESAS  
PARA TRABALHAR 2016

■ EDITORIAL



# 2017

## NOVO ANO, nova esperança para o futuro

É costume dizer-se “Ano novo vida nova”. Claro que isso é um eufemismo, porque, há medidas que quando implementadas, tinham já um carácter plurianual. Logo, para se fazer uma boa avaliação da sua eficácia, essas medidas têm de ser continuadas.

O que cada novo ano traz sempre, são expectativas de melhoria, tanto da qualidade de vida das pessoas, como das empresas. A mudança de ano é também o tempo de fazer uma retrospectiva do ano passado, e se necessário, fazerem-se correções de melhoria, a fim de melhor se atingirem os objetivos propostos. A propósito de um novo ano salientamos que a NUCASE comemorou em 2016, 38 de existência. Embora esteja para discussão na Assembleia da República, um diploma considerando como tempo suficiente para reforma, sejam os quarenta anos de trabalho, a NUCASE continuará por muito mais tempo, firme e empenhada na sua nobre missão, prestando os melhores serviços aos seus clientes.

Quanto às expectativas do novo ano, em recente entrevista o nosso primeiro-ministro, ainda que com um maior enfoque em situações do passado, não deixou de dar alguma esperança para o futuro, quando falou na normalização do sistema financeiro e bancário, a principal pecha dos últimos anos, assim como na redução da dívida pública, embora esse seja um tema para abordar apenas, depois das próximas eleições alemãs. A propósito de eleições, é sabido quanto a nossa economia está condicionada por acontecimentos externos, e este ano de 2017, não será diferente. Desde logo, devido aos recentes resultados eleitorais nos Estados Unidos da América, sobretudo pelas medidas económicas que o seu novo presidente, Donald Trump, venha a implementar, pois sabe-se da importância que a economia americana tem na Europa e no mundo.

Pelo que já é conhecido, do seu programa constam medidas para promover o crescimento interno. Esta é uma medida mais protecionista, prejudicando com isso, as exportações dos outros países. Claro que Portugal não será exceção, ainda que o nosso mercado exportador seja preferencialmente a Europa, e a nossa vizinha Espanha, porquanto as exportações para Angola têm estado afetadas, por causa da crise económica desse país. De Angola, chegam notícias, de que também irá haver mudança de lideranças. Aguardamos se isso trará também alterações políticas.

Paradoxalmente, na recente entrevista do primeiro-ministro à RTP, pouco se falou do Orçamento de Estado para 2017, recentemente aprovado na sua especialidade. Dizem os seus mentores que será um orçamento equilibrado e justo que cumpre o programa do governo e os compromissos internacionais, que reduz e simplifica a tributação fiscal das famílias e que promove o crescimento das empresas.

Claro que todas estas ideias são propostas de intenções. É preciso aguardar pela execução dessas medidas no dia a dia. Como é habitual, a NUCASE irá estudar o seu impacto, sobretudo na área fiscal, e em breve, dará a conhecer essas medidas aos seus clientes, através dos canais habituais: nas plataformas digitais, em sessões públicas, no seu Boletim Fiscal, na Newsletter ou ainda, através do seu acompanhamento técnico diário. Desejamos a todos um ano de 2017 repleto de sucessos.

ANTÓNIO NUNES  
ADMINISTRADOR

# Eventos

## EXCLUSIVOS



### PRÉMIOS EXCELÊNCIA ACADÉMICA ISCAL 2016

No passado dia 13 de dezembro, o Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL) premiou o mérito dos seus melhores alunos em sessão solene no Auditório 1 das suas instalações. Os Prémios de Excelência Académica ISCAL são uma iniciativa anual, de reconhecimento e incentivo do mérito académico distinguindo os melhores alunos.

O Grupo NUCASE aliou-se a esta iniciativa tendo patrocinado o prémio entregue à Elisete Alexandra Coelho Ascenso, considerada a melhor aluna do Mestrado em Contabilidade e Análise Financeira da instituição.



### AÇÃO DE SOLIDARIEDADE SOCIAL DA COMUNIDADE VIDA E PAZ

Durante o mês de Dezembro, e dentro do espírito natalício que marca a época, o Grupo NUCASE associou-se à Comunidade Vida e Paz e procedeu à recolha de leite junto dos seus colaboradores. Este ato de responsabilidade social e de beneficência traduziu-se na angariação de 130 litros de leite que trouxeram certamente algum aconchego e conforto adicional a algumas famílias carenciadas. Como diz o ditado popular: “Queira o bem. Faça o bem. O resto vem...”.



### FORMAÇÃO ALOJAMENTO LOCAL

Tendo em consideração a grande proliferação de novos operadores neste nicho de mercado, durante a primeira quinzena de dezembro, o Grupo NUCASE promoveu duas ações de formação para dar a conhecer, em maior pormenor, as questões inerentes ao enquadramento fiscal e os normativos aplicáveis. Estas ações tiveram o apoio direto das associações comerciais de Sintra e Cascais que promoveram junto dos seus associados este fórum de partilha e debate de informação.



### SEMINÁRIO DIREITO DO TRABALHO E GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

Promovido pela Espanha&Associados, realizou-se no passado dia 16 de Novembro um seminário exclusivo para os clientes do Grupo NUCASE dedicado à temática do Direito do Trabalho e Gestão de Recursos Humanos.

O evento encheu o auditório da sede da empresa, em Carcavelos, permitindo aos seus participantes, a troca de experiências dentro do âmbito de uma forte componente prática promovida por um grande especialista na área, Luís Almeida Carneiro.

 Consulte no nosso site ([www.nucase.pt](http://www.nucase.pt)) para informação mais detalhada sobre os nossos eventos e como pode inscrever-se.

## CARLA CHAGAS

### *Crescer com os clientes*

É supervisora do Departamento de Contabilidade Externa Lisboa e Lisboa 1, pertence à equipa de auditoria interna. Foi em 1999 que entrou nesta empresa, tendo a seu cargo dois centros operacionais de contabilidade e fiscalidade. “Um deles é feito em regime de outsourcing e outro nos nossos escritórios”, explica Carla Chagas.

As suas principais tarefas passam, por um lado, por gerir e apoiar as equipas: no caso do outsourcing, é necessário fazer o planeamento mensal das deslocações, de forma a garantir os prazos acordados com os clientes e o cumprimento dos prazos fiscais. Por outro, há que fazer a gestão e o acompanhamento mensal de cada um dos clientes, através de reuniões, apurando as necessidades, as cobranças e os trabalhos extra. “Em suma, garantimos a qualidade técnica e fiscal do trabalho realizado”.

A nível operacional, a equipa faz “o trabalho de campo”, desde a classificação, o lançamento e a revisão. Carla é chamada a intervir sempre que surgem dúvidas menos usuais. “Cada vez mais estas questões surgem na área fiscal, onde é necessário fazer um correto enquadramento das situações”, explica. A nível interno, Carla faz orçamentos anuais, controla os desvios mensais e avalia a rentabilidade de cada cliente, sugerindo as alterações de métodos de trabalho ou de avenças, de forma “a melhorar o desempenho da equipa”. Depois de ter passado por algumas funções dentro da empresa, é naquela que desempenha atualmente que se sente “mais realizada”. Avaliando os mais de 15 anos que colabora na empresa, considera que “todos os escritórios são novos, modernos e operacionais. A nível informático, também são inúmeras as alterações que têm sido feitas e que facilitam diariamente o nosso trabalho”.

No que respeita às dificuldades atuais, a nível pessoal, sente um enorme desafio em manter-se atualizada relativamente às alterações quase diárias da legislação. “Para o Grupo, talvez considere os preços praticados no mercado, como uma dificuldade acrescida, porque a grande maioria das vezes, não são nossa concorrência, uma vez que não realizam o trabalho com a mesma qualidade que nós, mas cumprem com as obrigações fiscais”.

Como mensagem final, assegura: “Acredito e trabalho diariamente para que os clientes encontrem nesta empresa, um parceiro competente, responsável e que nos confiem as áreas em que sabemos trabalhar, de forma a dedicarem-se aos seus negócios para poderem crescer e nós podermos crescer com eles”.



## ELISABETE ROSA

### *“No Grupo NUCASE, os clientes podem encontrar variadas soluções para as diversas áreas de negócio”*

Trabalha na NUCASE desde 1997 e a oportunidade surgiu através de uma recomendação de uma colega de faculdade. Começou por ingressar na contabilidade interna no escritório de Cascais. Em 2004, passou a integrar a equipa de contabilidade externa, onde se mantém. Hoje é supervisora adjunta neste departamento, no Estoril. “Sou responsável pela execução da contabilidade e envio mensal de reportings financeiros bem como do cumprimento das obrigações fiscais de um conjunto de clientes”, explica.

Tem assistido à evolução da empresa assinalando o facto de “primar pela organização que ficou mais acentuada aquando do processo de Certificação da Qualidade”. Para além do aumento do número de colaboradores, e do investimento tecnológico, a NUCASE começou também a prestar serviços em várias áreas complementares à contabilidade e recursos humanos, como os sistemas de informação, consultadoria fiscal, apoio administrativo, entre outras”, sublinha. Elisabete assinala a constante formação existente na NUCASE, o que tem contribuído para a sua evolução profissional. E aos clientes atuais ou futuros, deixa uma mensagem: “No Grupo NUCASE, os clientes podem encontrar variadas soluções para as diversas áreas de negócio. Iremos assim ajudá-los a crescer. A NUCASE oferece competência, profissionalismo, rigor e confiança. Somos uma empresa com muitos anos no mercado com resposta para satisfazer as atuais necessidades dos clientes”.

Como desafios, a empresa tem um que se destaca: “manter-se em constante atualização prestando sempre um serviço de qualidade”.



## NUCASE com o foco nas pessoas

### Quase quatro décadas de uma história de sucesso

TEXTO///MÁRIO SUL DE ANDRADE REVISTA HUMAN 94 DEZEMBRO 2016

**O Grupo NUCASE ([www.nucase.pt](http://www.nucase.pt)) iniciou a atividade em 1978, especializando-se no apoio à gestão de empresas (contabilidade e assistência fiscal, consultoria e gestão, e seguros). Criado por dois sócios portugueses, continua a ser detido integralmente pelos seus fundadores, mantendo o espírito familiar, embora possua uma forte cultura de gestão profissionalizada. São cerca de 160 os colaboradores dispersos por seis escritórios nacionais (zona da Grande Lisboa) e um escritório em Angola.**

Sónia Nunes, administradora e diretora de recursos humanos, partilha que «de uma forma transversal as pessoas são o foco dentro da organização», concretizando: «Trabalhamos com pessoas para pessoas. O principal destaque vai para o forte sentido de grupo, que se traduz no ambiente de trabalho, na confiança, na valorização e no respeito pelas pessoas, que são o nosso maior recurso. Isto levou a que pelo quarto ano consecutivo integrássemos o ‘ranking’ nacional ‘As Melhores Empresas para Trabalhar’.»

Segundo a responsável, no Grupo NUCASE «existe um empenho constante na procura e na implementação de práticas corporativas». Exemplos são muitos: o sistema de avaliação de desempenho, os prémios de desempenho em remuneração por faturação, os prémios das melhores sugestões internas, a angariação de clientes ou ‘cross-selling’; há também um plano de formação extenso, principalmente na área técnica, e nos sistemas de informação, línguas e áreas comportamentais e a bolsa de apoio à formação aberta às propostas dos colaboradores que sentem necessidade de alargar as suas competências; ao nível da integração, cada novo colaborador visita os vários departamentos, almoça com o Conselho de Gestão e tem formação específica até ser integrado na equipa, sendo acompanhado ‘a posteriori’ no local por um tutor responsável por aconselhá-lo e orientá-lo de forma informal.

Na opinião de Sónia Nunes, nenhum negócio subsiste se não existir um real foco no cliente, «e isso só é possível com uma equipa de pessoas fortemente motivada e valorizada», destaca, para logo acrescentar: «Nem sempre pagar mais é sinónimo de satisfação. O ambiente familiar e próximo da Administração e das chefias, a transparência do negócio e o envolvimento das pessoas nos processos e nas decisões são fatores cruciais na motivação e na confiança.»

Num sector de atividade que é essencialmente de venda de conhecimento técnico, a responsável faz notar que por isso mesmo «as pessoas estão no centro do negócio, devendo ser valorizadas para que isso se traduza num serviço final de qualidade efetiva». Por essa razão,

explica, «também o recrutamento é feito de forma estruturada, passando por várias fases, que contemplam uma avaliação técnica e comportamental, por forma a que se possa manter e elevar os níveis de qualidade que são reconhecidos ao grupo, a empatia, a confiança e o conhecimento técnico e rigoroso que as áreas contabilística, fiscal, de recursos humanos e de consultoria de gestão exigem». No que diz respeito à estratégia de recursos humanos em linha com a estratégia de negócio, «acima de tudo os colaboradores têm que traduzir uma forte ligação às nossas empresas, para que o trabalho final reflita exatamente a filosofia do grupo», refere a responsável, para logo partilhar: «As pessoas são o nosso fio condutor, sendo também os nossos ouvidos na auscultação permanente das necessidades dos clientes para uma adaptação constante dos nossos serviços, independentemente da dimensão ou área de negócio.» Numa história já longa e marcada pelo crescimento, a gestão das pessoas tem vindo a evoluir. «O crescimento do grupo passou pela expansão dos serviços, e das áreas de atuação, e também pela dimensão crescente do número de colaboradores, o que coloca maiores desafios e maior complexidade na manutenção de um forte espírito de equipa e de uma harmonização da satisfação dos recursos envolvidos», diz Sónia Nunes.

Desde muito cedo, a Administração do Grupo NUCASE procura ouvir os seus recursos humanos, «dinamizando e motivando o diálogo e as sugestões de todos para a crescente e constante melhoria do dia-a-dia da organização, quer por via de reuniões planeadas anualmente para o efeito, quer por sessões de envolvimento com as equipas, sessões com os colaboradores para definição do plano estratégico, grupos de melhoria, reuniões individuais sobre o desempenho para ‘feedback’ e identificação de melhorias», partilha ainda a responsável, referindo também a preocupação de auscultar as pessoas sobre as suas sugestões e as suas preocupações, algo que também acontece através do portal do colaborador.

Ao longo dos anos, e com o crescimento da estrutura, foi sentida a necessidade de criar o Departamento de Recursos Humanos, com o intuito de dar resposta não só às necessidades administrativas de recursos humanos já existentes mas também às necessidades concretas de desenvolvimento e de estratégia do capital humano. Há 11 anos no grupo, Sónia Nunes diz que entrou não só com o desafio de dar continuidade a uma história de sucesso, seguindo os passos do pai, António Nunes, presidente do Conselho de Administração, mas também para desenvolver novos projetos.



## De pessoas para pessoas RUMO AO FUTURO

Continuamos a viagem pela história da NUCASE. Nesta edição, contamos com o contributo de Tiago Nunes, administrador e diretor operacional da empresa, que enquadra os momentos importantes do passado, nos desafios presentes e nas perspetivas para o futuro.

Longe vão os tempos em que a contabilidade era feita à mão e o país vivia um período pós 25 de Abril. Em 1978, quatro anos depois da revolução, Portugal conheceu quatro governos distintos. Foi um ano de tensões políticas mas foi também o que marcou o nascimento da NUCASE.

São vários os momentos que Tiago Nunes destaca e que têm marcado sobremaneira a história da empresa. Desde logo, a construção da nova sede, em 2002, que permitiu, no seu ponto de vista, “modernizar e dar uma maior visibilidade à empresa”. Por outro lado, a certificação de qualidade permitiu “valorizar a organização interna ajudando a empresa a ser ainda mais eficiente”, destacando-se ainda os prémios “de melhor empresa para trabalhar, uma distinção para todos os colaboradores que partilham a cultura e valores da empresa”, explica. Destaque ainda para a certificação da COTEC “que permitiu enaltecer a constante procura pela inovação”.

Foi em 2010 que Tiago Nunes iniciou funções na empresa mas a ligação com a mesma começou desde sempre. “Cresci a assistir à evolução da NUCASE ao longo de todos estes anos de uma forma muito presente no meu dia a dia. É um projeto cimentado em grande esforço e dedicação”. Valoriza quem colabora atualmente na empresa ou quem já passou pela mesma. “Também eles fizeram e fazem parte desta evolução e ajudaram, com o seu esforço e saber, para que sejamos hoje uma referência na nossa atividade”.

### Chegou 2017. Que desafios?

É um desafio que tem acompanhado a história da empresa mas que se mantém intemporal: “a capacidade de resposta às necessidades e expectativas dos clientes. É esse o foco diário”, afirma Tiago Nunes. A evolução tecnológica dos últimos anos, tão marcante na vida de todos, acaba por ter um “peso enorme na comunicação e na forma como a informação é transmitida”, sublinha. Apesar do progresso e de todos os benefícios que daí advém, é necessário saber acompanhar. E é nesta evolução tecnológica que os dias de hoje não têm comparação aos do arranque da NUCASE. “A complexidade e velocidade com que a legislação se atualiza também obriga a gerir, cada vez mais e melhor, a informação de forma a chegar devidamente preparada para consumo interno e para os clientes. E aqui é fundamental termos a tecnologia como suporte”, afiança o administrador.

Em simultâneo, há que “apoiar as pessoas que são fonte de saber e são quem transmite conhecimento, confiança, apoio e soluções, na relação com os clientes”. Tiago Nunes resume os desafios atuais em três pilares: a informação tem de ser rápida, mais acessível e mais inteligente”. Com clientes de dimensões distintas e diversos setores de atividade, o Grupo NUCASE pauta-se “pelo sentido de globalização dos mercados



TIAGO NUNES / administrador

em que os desafios surgem a um ritmo célere e constante, obrigando a que cada vez mais estejam melhor informados, mais atentos às tendências do mercado e à concorrência, mais competitivos, mais flexíveis e inovadores, com maior capacidade de resposta e mais próximos de cada um deles”, explica Tiago Nunes. Tal realidade acarreta a exigência de maior inovação e flexibilidade para apoiar “a constante adaptação às necessidades e exigências dos clientes e das entidades oficiais, a capacidade de disponibilizar a informação e conhecimento com serviços de valor acrescentado no apoio à gestão de forma útil, rápida e eficiente”.

### Rumo ao futuro

Como atual e grande desafio, Tiago Nunes salienta: “ser capaz de preparar e antecipar o futuro”. Acompanhar o ritmo da evolução das necessidades dos clientes e apostar em melhorar a informação transmitida e a forma como a mesma é divulgada são também exigências do passado, do presente e do futuro.

“A complexidade da preparação e tratamento da informação contabilística, financeira ou de gestão e processos dos clientes tende a que, em termos tecnológicos, se simplifique cada vez mais. Queremos ser capazes de responder a esses desafios. Para além disso, valorizamos a relação pessoal como principal missão, e apostamos em melhorar a transmissão do conhecimento e apoio aos nossos clientes na gestão dos seus negócios e tomada de decisão”, defende Tiago Nunes. O grupo NUCASE caracteriza-se por um conjunto de empresas de cariz familiar, destacando-se “a sua dimensão e credibilidade significativa no mercado da sua atividade”. Enquanto membro familiar e do Conselho de Gestão, Tiago espera “que se mantenha a continuidade como empresa de referência, no desenvolvimento, na inovação, na confiança, na credibilidade e na responsabilidade social”. Uma empresa de pessoas para pessoas. “É nesta premissa que apoiamos a nossa visão estratégica e que enfatizamos a relação pessoal de confiança e competência que transmitimos aos nossos clientes, aliada à constante inovação que nos permite ser cada vez melhores”, acrescenta. Para potenciais clientes, o administrador convida a uma visita. “Venham conhecer-nos. Temos uma experiência e história de 39 anos de existência que nos permitem, de forma responsável, ser um parceiro importante e de confiança na ajuda ao sucesso dos seus negócios”.



Paulo Dinis, Country Manager da DaVita Portugal

## “A qualidade da diálise é excelente em Portugal, tanto na DaVita, como nas empresas concorrentes”

*Implementada em Portugal desde 2013 mas pertencente a uma multinacional norte-americana, a DaVita tem crescido e recebe atualmente 800 doentes no total das suas clínicas para tratamentos de hemodiálise.*

*Com um forte investimento na qualidade dos recursos humanos, os objetivos para 2017 passam pela aquisição de novas clínicas, pelo crescimento sustentado e pelo reforço do Social Media.*

**Há quanto tempo é que a DaVita está em Portugal e como apresenta a atividade da empresa aos leitores?**

A DaVita é uma multinacional americana que começou a investir noutros países a partir de 2012, tendo entrado em Portugal em janeiro do ano seguinte através da aquisição de quatro clínicas e duas empresas. Nos EUA, o core business é a hemodiálise, e em Portugal, a nossa atividade é exclusivamente no tratamento de doentes crónicos. A DaVita norte-americana adquiriu, em 2013, a Healthcare Partners

com uma vertente de futuro estratégico. A hemodiálise é o tratamento da doença renal mas é sabido que 40% dos doentes têm problemas cardiovasculares e outros 40% têm diabetes. Os doentes renais fazem tratamentos de cinco horas, em dias intercalados, nas clínicas de hemodiálise. Uma vez que passam grande parte do dia no tratamento de diálise, este é o momento certo para tratar outras comorbilidades. De há uns anos para cá, tem-se debatido muito a questão do “integrated care”, que se relaciona com uma certa entidade tratar do doente integralmente, num todo. A DaVita tem experiência no sistema de full risk que não é mais que uma partilha de risco.

Neste momento, estamos presentes em 11 países. Em Portugal, tratamos atualmente 800 doentes, somos 300 colaboradores, dos quais 60 médicos, 150 enfermeiros e os restantes são auxiliares de saúde e outras categorias. As nossas clínicas estão abertas diariamente, das 7h00 às 23h00 de segunda a sábado. Temos três turnos (manhã, tarde e noite).

### Com tem sido o crescimento da vossa atividade em Portugal?

Adquirimos quatro clínicas em 2013, em Leiria, Óbidos, Porto e Gondomar. Ainda não temos nenhuma clínica em Lisboa mas é um objetivo.

Vivemos tempos complicados, mas não nos podemos esquecer que a diálise foi uma das primeiras parcerias público-privadas na área da saúde. Inicialmente, à volta de 1980, os doentes eram tratados em Espanha. O Estado não tinha capacidade ou interesse em construir clínicas para o tratamento da doença renal crónica, e solicitou uma parceria a privados. A partir daí, os doentes passaram a ser tratados em clínicas privadas em vez de terem de se deslocar e viver em Espanha para receber tratamento, com o respetivo pagamento por parte do Estado. Foi aqui que começou o investimento privado na diálise. Somos 10 milhões em Portugal e há cerca de 11 mil pessoas a necessitar de diálise. Destes, 90% dos doentes totais estão a ser tratados por entidades privadas. Todos os outros restantes países europeus estão a caminhar para o estádio onde já estamos.

A DaVita e as clínicas concorrentes de diálise em Portugal só têm um cliente que é o Estado. Os doentes vêm para as nossas clínicas referenciados pelo mesmo. Hoje, o único critério prende-se com a distância uma vez que é o Estado que paga o transporte.

### Quais as dificuldades que a empresa sente atualmente em Portugal?

Julgo que vivemos num contexto difícil. Há que gerir recursos. Nos EUA, por exemplo, há muito mais recursos dos sistemas públicos e privados mas que também apresentam grandes ineficiências. Ao final do dia, o que mais nos preocupa é o que é que a DaVita pode fazer para, no futuro, ajudar os países a melhorar esta gestão de recursos que é verdadeiramente difícil de fazer.

A DaVita apresenta-se como uma entidade que faz uma gestão integrada dos recursos ao dispor dos sistemas de saúde de uma forma mais eficiente.

### Quais os objetivos atuais da empresa?

O objetivo da DaVita é continuar a crescer em Portugal. Desde a aquisição das quatro clínicas em Portugal, a empresa ganhou um concurso de exploração de uma clínica, em Beja, no ano de 2014. Já estudámos alguns locais onde pretendemos adquirir mais clínicas contemplando Lisboa e Porto, onde existem alguns independentes privados que estão disponíveis.

Temos dois fatores de crescimento: ou por aquisição de novas clínicas (algo que estamos a tentar neste momento) ou pelo crescimento natural da doença. Os doentes entram em diálise maioritariamente por dois motivos: ou devido à hipertensão ou à diabetes. Ambas as patologias têm crescido, pelo que a doença renal crónica também, como consequência. Por outro lado, o tratamento tem melhorado bastante e a mortalidade tem vindo a diminuir.

### Qual a importância da presença da empresa no digital?

Os doentes são expostos ao nosso cuidado pelo Estado que é o responsável pelo tratamento. O nosso site tem muito pouco de institucional colocando inclusive algumas receitas à disposição dos nossos doentes.

Uma parte substancial do que podemos fazer pelos doentes é com a sua educação no que respeita à dieta, uma vez que a mesma é fundamental na doença renal crónica. Temos algumas receitas no nosso site que dão alguns conselhos aos doentes ou aos cuidadores no que respeita ao que devem comer e em que quantidades. Estamos a preparar-nos para entrar no Facebook. Não queremos ter uma página no Facebook ou no Twitter que não seja alimentada com regularidade. Temos de estar preparados para responder às dúvidas dos nossos clientes mas temos a preocupação em garantir que os doentes não substituam uma ajuda especializada ou a procura do seu médico por uma eventual resposta das nossas redes sociais. Não queremos que as nossas opiniões / sugestões substituam os cuidados médicos próprios. Com essa consciência, pretendemos avançar no ano de 2017.

### Na sua opinião, o que diferencia a DaVita de outras empresas que prestam tratamentos de diálise em Portugal?

Em bom rigor, a qualidade da diálise é excelente em Portugal, tanto na DaVita, como nas empresas concorrentes. Os medical outcomes da DaVita comparam os indicadores de Portugal com os de outros países europeus e os nossos são dos melhores da Europa. Sob o ponto de vista técnico e tecnológico, os nossos equipamentos estão equiparados aos das outras empresas do setor. A parte técnica garante o tratamento de qualidade mas não nos diferencia dos outros.

O que verdadeiramente pode diferenciar é a aposta na qualidade dos recursos humanos e é nesta área que fazemos um grande esforço de investimento. É nesse aspeto que nos tentamos distinguir. O nosso lema é “One for all, all for one”. Nós, enquanto colaboradores e colegas, consideramo-nos teammates.

Queremos que as clínicas sejam a segunda casa dos colaboradores, dos prestadores de serviços e dos doentes.

Os nossos doentes têm uma doença crónica e visitam-nos ao longo do tempo, o que não acontece com pessoas que têm uma situação de saúde súbita e urgente. Tentamos, por isso, que os enfermeiros sejam os mesmos, para que o momento em que se liga o doente à máquina de diálise seja menos doloroso e para que este procedimento não seja associado a algo negativo. Fazemos um claro esforço para que os médicos, os enfermeiros e os auxiliares sintam que estão a tratar de doentes e que é realmente importante esse carinho e empatia. A qualidade das instalações e o conforto são uma preocupação, nunca descurando a segurança que é essencial.

### Como tem sido o relacionamento com a NUCASE ao longo dos anos?

Somos clientes da NUCASE desde março de 2013. Estamos muito satisfeitos. Nunca tinha trabalhado com nenhuma empresa financeira em outsourcing e confesso que no começo senti alguma relutância. Decidimos contratar os serviços da NUCASE até para termos tempo para perceber se iríamos crescer ou não e de saber como iria correr o negócio. Entretanto, crescemos e já poderíamos ter internalizado, mas decidimos manter esta parceria. Isto deve-se sobretudo às pessoas que a NUCASE colocou a trabalhar connosco desde o começo, nomeadamente a Célia Varela e a Sofia Pires.

Claramente, a NUCASE é uma empresa de pessoas e nós estamos extremamente contentes com a empresa mas sobretudo com os colaboradores que trabalham diretamente connosco. Nós integramos uma multinacional norte-americana e o nosso calendário de “report” de resultados é um pouco diferente do habitual. Havendo um reajuste inicial, correu tudo bem e estamos muito satisfeitos. As nossas exigências contabilísticas são um pouco complexas e a capacidade que a NUCASE tem de verdadeiramente nos ajudar é de realçar. Saliento ainda o facto de as colaboradoras terem conhecimento do nosso negócio apesar de dividirem o seu trabalho com muitas outras empresas de setores completamente distintos.

*“O que verdadeiramente pode diferenciar a DaVita de outras empresas é a aposta na qualidade dos recursos humanos e é nesta área que fazemos um grande esforço de investimento”*

*“A constituição e a lei consagram a existência de uma retribuição mensal garantida e a sua atualização”*



**IMPORTANTE**

## **SALÁRIO MÍNIMO NACIONAL** Suficiência ou possibilidade salarial

TEXTO///LUÍS ALMEIDA CARNEIRO ADVOGADO ESPANHA E ASSOCIADOS

**Damos-lhe uma perspetiva daquele que é o salário mínimo nacional (SMN) bem como a atualização prevista segundo o Governo português.**

É assegurado aos trabalhadores portugueses uma retribuição mensal mínima, cujo valor é determinado periodicamente através de legislação específica e ouvida a Comissão Permanente de Concertação Social.

A fixação de um montante como correspondendo ao valor SMN pretende assegurar um nível retributivo mínimo garantido por lei. O princípio da suficiência salarial defende que o valor do salário não pode descer abaixo de um valor que assegure a sobrevivência do trabalhador e da sua família.

A constituição e a lei consagram a existência de uma retribuição mensal garantida e a sua atualização respetiva. Esta deve ter em consideração, entre outros fatores, as necessidades dos trabalhadores, o aumento do custo de vida, o nível de desenvolvimento das forças produtivas, as exigências da estabilidade económica e financeira, e a acumulação para o desenvolvimento. Para efeitos de atualização do SMN, o que são, em concreto, as necessidades dos trabalhadores, a necessidade de valorização do trabalho, a necessidade de assegurar a dignidade dos trabalhadores, bem como de uma existência condigna das suas famílias? O objetivo de redistribuição da riqueza confronta-se com aquilo que são as reais possibilidades financeiras dos empregadores, a diversidade de produtividade das organizações, que espelham as diversas realidades empresariais do país, os efeitos na competitividade do aumento do SMN em razão do aumento do custo de produção, trabalho que se reflete no preço final do produto. Em última análise, a opção, quanto ao valor do SMN, é política.

Esta opção política é transposta para Lei Geral da República que fixa o valor do SMN, em cada momento, e o seu incumprimento constitui contraordenação muito grave.

O programa do XXI governo constitucional 2015 – 2019 estabeleceu um objetivo de aumento progressivo do valor do SMN nos seguintes termos: “O Governo proporá em sede de concertação social uma trajetória de aumento do SMN que permita atingir os 600€ em 2019: 530€ em 2016, 557€ em 2017, 580€ em 2018 e 600€ em 2019”.

O caminho está traçado, vejamos como será trilhado...

## Grupo *NUCASE*

# PRÉMIO MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR 2016



Pelo 4.º ano consecutivo, o Grupo NUCASE foi distinguido por fazer parte do ranking das 100 Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal.

Esta distinção obedece a critérios bastante rigorosos, obtidos a partir das respostas aos inquéritos confidenciais a mais de 42.500 colaboradores, entrevistas e análise de indicadores de gestão relacionados com as pessoas e disponibilizados às empresas promotoras.

Este resultado revela-se por isso de um significado muito especial para todos nós. A NUCASE faz parte do Grupo das 100 Melhores Empresas para Trabalhar, em resultado do reconhecimento por todo o trabalho e dedicação que temos desenvolvido, num ambiente de grande profissionalismo, valorização e respeito pelas pessoas. Estes são os valores que distinguem a NUCASE como empresa e como equipa com uma história que caminha para os 39 anos de existência e que a todos muito nos orgulha.

Este prémio é, na sua essência, a revelação de um esforço permanente para encontrar as melhores soluções que se traduzam na melhoria contínua do desempenho da nossa empresa, em função dos nossos clientes. Desta forma, consideramos que este reconhecimento é também de todos aqueles que nos dão a honra de ser seus prestadores de serviços, contribuindo para que sejamos cada vez melhores e mais próximos nos serviços prestados a cada um dos nossos clientes.

Parabéns e um forte agradecimento a todos.



## VIVER EMOCIONALMENTE ATIVIDADES LÚDICAS

É uma empresa inovadora e que atua num nicho de mercado em Portugal. Chama-se Terracotta Journeys Turismo Activo, Lda. e foi criada em fevereiro de 2008 com uma missão específica: “proporcionar aos clientes uma vivência e uma emoção inesquecíveis, na descoberta de Portugal e de Espanha”, explica Pedro Martins, sócio-gerente da empresa. São muitos os serviços proporcionados pela empresa, desde passeios a pé ou de bicicleta por vários dias (os chamados hiking tours e cycling tours), com estadias em hotéis e refeições incluídas, guias, eventos culturais e recreativos.

Por atuarem num setor ainda em crescimento em Portugal, os principais desafios estão relacionados com “a dificuldade de fazer a promoção (comunicação) em mercados longínquos, sobretudo o norte-americano com o risco cambial adicional. Conseguimos minimizar estas duas dificuldades desenvolvendo parcerias com empresas locais, nos mercados emissores”, afirma o responsável. Com nove anos de existência, o crescimento tem sido de “dois dígitos” e a expectativa é a “de continuar a crescer nos próximos três anos, embora a taxas mais baixas do que nos últimos anos”, sublinha.

Para o ano que ainda agora começou, o objetivo passa por operar “com sucesso num mundo politicamente conturbado. Este setor é muito sensível a choques políticos com repercussões mediáticas internacionais, como foi por exemplo, o 11 de Setembro ou como ainda é a crise de refugiados em alguns países”, explica Pedro Martins, dando como exemplo o facto de as viagens aéreas terem descido a pique no ano seguinte ao da tragédia das Torres Gémeas, bem como o fecho de algumas empresas com grandes estruturas e custos fixos que não sobreviveram ao acontecimento. O responsável deseja “ver o setor mais dinamizado nos moldes em que gostariam de operar, à semelhança do que acontece noutros países europeus”.

Na parceria desenvolvida com a NUCASE desde o arranque da empresa, Pedro Martins valoriza “o serviço, a competência e a idoneidade da empresa”.

# ESCRITÓRIO DE CASCAIS

## o começo de novas oportunidades

*Se procurarmos em qualquer dicionário de língua portuguesa o significado da palavra bastardo, dizem-nos que não é de casta pura. Ora, o nascimento do escritório da NUCASE, na rua D. Afonso Sanches, em Cascais, também não é de casta pura, porquanto, quando abriu as suas portas no ano de 1981, não foi para executar serviços de contabilidade, ainda que fosse essa a atividade prevista, no objeto social da empresa.*



TEXTO///NUNO SANTOS EX-COLABORADOR DA NUCASE

Também o D. Afonso Sanches que dá o nome à rua onde se situa este escritório, era um filho bastardo do rei D. Dinis. Mas reza a história que, a rainha D. Isabel mandou acolher na corte, todos os filhos de D. Dinis, legítimos e ilegítimos, proporcionando a todos a mesma educação.

Ora, entre todos os filhos, D. Afonso Sanches, embora bastardo, era o mais querido e o mais bem preparado, razão pela qual o seu pai o nomeou mordomo-mor do reino, uma espécie de primeiro-ministro. Porém, o herdeiro da coroa haveria de ser D. Fernando, porque a Igreja de Roma e os nobres assim o exigiram, em nome da honra e dos bons costumes da época.

Este escritório fora adquirido, como uma boa oportunidade de negócio imobiliário, por estar situado no centro da vila de Cascais, sendo por isso um ótimo local estratégico para a NUCASE, razão pela qual se dotou o seu exterior de painéis publicitários, com o logótipo da empresa.

Inicialmente, o local serviu apenas como um centro de recolha de documentos, evitando que os clientes da vila de Cascais tivessem de se deslocar à sede na Parede para entregá-los. Chegou a transferir-se para este escritório, a Secção de Pessoal, mas rapidamente se concluiu que a medida não trazia valor acrescentado, fazendo-se regressar esses serviços à sede na Parede. Com o intuito de minimizar os gastos com estas instalações, a administração fez uma espécie de parceria, com uma advogada. Assim, ela utilizava as instalações mas, em contrapartida, fazia a receção dos documentos dos clientes da NUCASE que depois eram recolhidos por um elemento do Serviço Externo.

Em simultâneo, esta advogada assegurava os serviços internos de contencioso da NUCASE.

Com a procura cada vez maior dos serviços da NUCASE, houve a necessidade de criar novos postos de trabalho. Ora, como havia ainda espaço disponível em Cascais, no ano de 1991, instalou-se ali uma secção com cinco colaboradores, chefiada por João Mateus. Embora os serviços fossem autónomos, durante algum tempo, coabitaram ali os serviços de contabilidade com os serviços jurídicos da advogada mas porque se foram se tornando exíguas para as duas funções, a advogada acabou por sair, mudando-se para outras instalações, bem mais próximas do tribunal.

Mas se a NUCASE adquirira este escritório, como uma oportunidade de negócio, também ele esteve para ser vendido, numa situação semelhante, quando a Segurança Social de Cascais, que ocupava o escritório contíguo, quis ampliar as suas instalações. Infelizmente, o negócio com a Segurança Social não se operacionalizou, razão pela qual o escritório de Cascais se vai mantendo, não como um filho bastardo, porque tal como a rainha D. Isabel não diferenciou os filhos do rei, também a administração da NUCASE não diferencia os seus escritórios, sendo todos importantes na sua estrutura.

Só que em boa verdade, este escritório tem algumas especificidades. Desde logo, e depois da sede na Parede, foi o segundo imóvel adquirido pela NUCASE, embora cronologicamente, tenha sido o quarto a funcionar, como um escritório autónomo.



# ORÇAMENTO DE ESTADO 2017

## Alterações ao Código de Imposto Municipal sobre Imóveis

TEXTO///MARIA MESTRA DEP.ASSESSORIA TÉCNICA

**IMPORTANTE**

**Com a aprovação do Orçamento do Estado para o ano de 2017, foram introduzidas algumas alterações ao Imposto Municipal Sobre Imóveis (IMI), criando um adicional a este imposto. Damos-lhe a conhecer as novidades nesta edição.**

### ●Quem fica sujeito?

São sujeitos passivos as pessoas singulares ou coletivas que sejam proprietários, usufrutuários ou superficiários de prédios urbanos situados no território português. A qualidade de sujeito passivo é determinada tendo por referência a data de 1 de janeiro do ano a que o adicional ao IMI respeita.

### ●Regra de incidência

O adicional ao IMI incide sobre a soma dos valores patrimoniais tributários dos prédios urbanos situados em território português de que o sujeito passivo seja titular. São excluídos do adicional ao imposto os prédios urbanos classificados como “comerciais, industriais ou para serviços” e “outros” nos termos das alíneas b) e d) do n.º1 do artigo 6.º deste código.

**“Enquadram-se na previsão da alínea d) do n.º 1 os terrenos situados dentro de um aglomerado urbano que não sejam terrenos para construção nem se encontrem abrangidos pelo disposto no n.º 2 do artigo 3.º e ainda os edifícios e construções licenciados ou, na falta de licença, que tenham como destino normal outros fins que não os referidos no n.º 2 e ainda os da exceção do n.º 3”**

### ●Valor tributável

O valor tributável corresponde à soma dos valores patrimoniais tributários, dos prédios que constam nas matrizes prediais na titularidade do sujeito passivo, deduzidas as seguintes importâncias: a) €600.000,00, quando o sujeito passivo é uma pessoa singular, ou uma herança indivisa. Não são contabilizados para a soma referida no n.º 1 do artigo 135.º-B o valor dos prédios que no ano anterior tenham estado isentos ou não sujeitos a tributação em IMI.

### ●Tributação conjunta

Os sujeitos passivos casados ou em união de facto, podem optar pela tributação conjunta deste adicional, somando-se os valores patrimoniais tributários dos prédios na sua titularidade e multiplicando-se por dois o valor da dedução (600.000,00 € x 2 = 1.200.000,00 €). Os sujeitos passivos casados sob o regime de comunhão de bens que não exerçam a opção referida no parágrafo anterior, podem identificar, através de declaração conjunta, a titularidade dos prédios, indicando aqueles que são bens próprios de cada um deles e os que são bens comuns do casal.

Não sendo efetuada a declaração no prazo estabelecido, o adicional ao IMI incide, relativamente a cada um dos cônjuges, sobre a soma dos valores dos prédios que já constavam da matriz na respetiva titularidade.

**A declaração, de modelo a aprovar por portaria e a apresentar exclusivamente no Portal das Finanças, deve ser efetuada, de 1 de abril a 31 de maio.**

### ●Heranças indivisas

1 – A equiparação da herança a pessoa coletiva pode ser afastada se, cumulativamente: a) A herança, através do cabeça de casal, apresentar de 1 a 31 de março uma declaração identificando todos os herdeiros e as suas quotas. b) Todos os herdeiros, na mesma identificados, confirmarem as respetivas quotas, através de declaração apresentada por cada um deles de 1 a 30 de abril.

### ●Taxas

As taxas a aplicar variam em função do proprietário e do valor patrimonial tributário, sendo que existe uma taxa para valores entre os 600.000 euros e um milhão, e outra taxa marginal a aplicar para o montante que exceda aquele último montante.

PROPRIETÁRIO	TAXAS ADICIONAIS A APLICAR	
	VPT total superior a 600.000,00 euros	VPT total superior a 1.000.000,00 euros
Pessoa coletiva	0,4%	
Pessoa singular	0,7%	Taxa marginal 1%
Pessoa coletiva (uso pessoal*)	0,7%	Taxa marginal 1%
Entidades sujeitas a um regime fiscal mais favorável	7,5%	7,5%

(\* Prédios detidos por pessoas coletivas afetos a uso pessoal dos titulares do respetivo capital, dos membros dos órgãos sociais ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização ou dos respetivos cônjuges, ascendentes e descendentes

Ex: 1 - Pessoa coletiva

VPT 850.000 euros

$(850.000 - 600.000 = 250.000) \times 0,4\% = 1.000$  euros

Ex: 2 - Pessoa singular

VPT 1.300.000

$(1.000.000 - 600.000 = 400.000) \times 0,7\% = 2.800$  euros

$(1.300.000 - 1.000.000 = 300.000) \times 1\% = 3.000$  euros

### ●Pagamento

O pagamento é efetuado no mês de setembro do ano a que o mesmo respeita.

### ●Dedução em IRS

Este adicional é dedutível à coleta do IRS dos sujeitos passivos que detenham rendimentos imputáveis a prédios urbanos sobre os quais incida, até à concorrência:

**a) Da parte da coleta do IRS proporcional aos rendimentos líquidos da categoria F, no caso de englobamento; ou b) Da coleta obtida por aplicação da taxa 28%.**

A dedução é igualmente aplicável, com as necessárias adaptações, a sujeitos passivos de IRS titulares de rendimentos da Categoria B obtidos no âmbito de atividade de arrendamento ou hospedagem.

### ●Dedução em IRC

Este adicional é deduzido na determinação do lucro tributável, mas os sujeitos passivos podem optar por deduzir à coleta, e até à sua concorrência, o montante do adicional ao IMI pago durante o exercício a que respeita o imposto, limitada à fração correspondente aos rendimentos gerados por imóveis, a ele sujeitos, no âmbito de atividade de arrendamento ou hospedagem.

Esta dedução não é aplicável quando os imóveis sejam detidos, por entidade com residência ou domicílio em país, território ou região sujeito a um regime fiscal claramente mais favorável.



## ●●● FEVEREIRO / MÊS 2

**Até o dia 10**

**IVA** - Envio da declaração periódica modelo A mensal.  
**SEGURANÇA SOCIAL** - Envio da Declaração de Remunerações.  
**IRS - DMR** - Envio da Declaração Mensal de Remunerações - AT.

**Até o dia 15**

**SISTEMA INTRASTAT** - Envio ao Instituto Nacional de Estatística. Comunicação/atualização à AT no E-fatura, pelos adquirentes, das faturas emitidas durante 2016, em que constem como consumidores finais para obtenção de deduções no IRS.  
**IVA** - Envio da declaração periódica modelo A trimestral.  
**Modelo 11** - Notários e entidades que desempenhem funções notariais  
**CES** - Pagamento da contribuição extraordinária de solidariedade

**Até o dia 20**

**Comunicação a CGA, IP dos montantes pagos de pensões**  
**Segurança Social** - Pagamento das contribuições.  
**FCT e FGCT** - Entregas do mês anterior  
**Pequenos Retalhistas** - Pagamento do IVA, ou a entrega da declaração Modelo 1074.  
**IVA** - Envio da Declaração Recapitulativa.  
**IRS/IRC** - Entrega das quantias retidas.  
**Imposto do Selo** - Entrega do imposto cobrado.  
 Comunicação dos elementos das faturas e dos documentos de conferência de entrega de mercadorias ou da prestação de serviços, bem como dos recibos emitidos em regime de caixa.

**Até o dia 21**

Banco de Portugal - COPE

**Até o dia 28**

**Pedido à AT da compensação forfetária pelos produtores agrícolas**  
**IUC** - Pagamento do Imposto Único de Circulação.  
**Modelo 25** - Pelas entidades beneficiárias de donativos fiscais.  
**Modelo 30** - Pelas entidades que paguem rendimentos a não residentes.  
**Modelo 35** - Pelas entidades que paguem juros a entidades não residentes.  
**Modelo 36** - Pelas entidades que paguem juros a singulares.  
**Modelo 39** - Pelas entidades devedoras de rendimentos sujeitos a taxas liberatórias.  
**Comunicação Semestral das Transações Imobiliárias Efetuadas.**  
**IVA** - Pedido de restituição IVA suportado noutro Estado Membro ou país terceiro.  
**IRC** - Opção pelo Regime Simplificado ou a renúncia ao mesmo através da entrega da Declaração de alterações.  
**IVA** - Pedido de restituição - IPSS e Santa Casa da Misericórdia de Lisboa

## ●●● MARÇO / MÊS 3

**Até o dia 10**

**IVA** - Envio da declaração periódica modelo A mensal  
**SEGURANÇA SOCIAL** - Envio da Declaração Mensal de Remunerações  
**IRS - DMR** - Envio da Declaração Mensal de Remunerações - AT

**Até o dia 15**

**SISTEMA INTRASTAT** - Envio ao Instituto Nacional de Estatística  
**Modelo 11** - Notários e entidades que desempenhem funções notariais  
**CES** - Pagamento da contribuição extraordinária de solidariedade

**Até o dia 20**

**Comunicação à CGA, IP dos montantes pagos nesse mês referentes a pensões**  
**Segurança Social** - Pagamento das contribuições  
**FCT e FGCT** - Entregas do mês anterior  
**IVA** - Envio da Declaração Recapitulativa  
**IRS/IRC** - Entrega das quantias retidas  
**Imposto do Selo** - Entrega do imposto cobrado  
 Comunicação dos elementos das faturas e dos documentos de conferência de entrega de mercadorias ou da prestação de serviços, bem como dos recibos emitidos em regime de caixa.

**Até o dia 21**

Banco de Portugal - COPE

**Até o dia 31**

**IUC** - Pagamento do Imposto Único de Circulação  
**Modelo 30** - Entidades que paguem ou coloquem a disposição rendimentos a não residentes  
**IRC - PEC** - Entrega da 1ª prestação referente ao Pagamento Especial por Conta  
**Pequenos Retalhistas** - Entrega da declaração anual Modelo 1074 de 2016  
**Sociedades Comerciais** - Devem aprovar ou modificar as contas de 2016  
**IRS** - Declaração de alterações para opção pela contabilidade organizada ou pelo regime simplificado  
**IRS** - Inscrição como residente não habitual  
**IRC - Declaração de alterações** - Regime especial de tributação de grupos de sociedades  
**IRC** - Declaração de alterações pela Soc. dominante gastos de financiamento  
**IRC - Declaração de alterações** - Opção (ou renúncia) pela não tributação dos lucros e dos prejuízos imputáveis a estabelecimento estável situado fora do território português  
**IVA** - Pedido de restituição de IVA suportado noutro Estado Membro ou país terceiro  
**Adicional ao IMI** - A herança indivisa, através do cabeça de casal deve apresentar uma declaração identificando todos os herdeiros e as suas contas (modelo a ser aprovado por portaria)  
**Modelo 13** - Entrega por parte das instituições de crédito e sociedades financeiras  
 Balanço Social

## ●●● ABRIL / MÊS 4

**Até o dia 10**

**IVA** - Envio da declaração periódica modelo A mensal  
**SEGURANÇA SOCIAL** - Envio da Declaração Mensal de Remunerações  
**IRS - DMR** - Envio da Declaração Mensal de Remunerações - AT

**Até o dia 15**

**SISTEMA INTRASTAT** - Envio ao Instituto Nacional de Estatística  
**Mapa de férias** - Elaboração e fixação pelo empregador  
**Relatório Único** - Atividade Social da empresa

**Até o dia 17**

**CES** - Pagamento da contribuição extraordinária de solidariedade  
**Modelo 11** - Notários e entidades que desempenhem funções notariais

**Até o dia 20**

**Comunicação à CGA, IP dos montantes pagos nesse mês referentes a pensões**  
**Segurança Social** - Pagamento das contribuições  
**IVA** - Envio da Declaração Recapitulativa  
**IVA - Mini Balcão Único (MOSS)** - Declaração  
**IRS/IRC** - Entrega das quantias retidas  
**Imposto do Selo** - Entrega do imposto cobrado  
**FCT e FGCT** - Entregas do mês anterior referente aos trabalhadores admitidos a partir de outubro de 2013  
 Comunicação das faturas e dos recibos emitidos a entidades do regime de IVA de caixa

**Até o dia 24**

Banco de Portugal - COPE

**Até o dia 30**

**IMI** - Pagamento do IMI  
**Adicional ao IMI** - Todos os herdeiros da herança indivisa devem confirmar as respetivas quotas, através de declaração apresentada por cada um deles (modelo a ser aprovado por portaria).  
**Modelo 30** - Entrega da declaração modelo 30  
**IUC** - Pagamento do Imposto Único de Circulação  
**IVA** - Pedido de restituição de IVA suportado noutro Estado Membro ou país terceiro  
**Nota: Início no dia 1 de abril da entrega da Modelo 3 do IRS- Declaração de Rendimentos de 2016 (todas as categorias).**

Para mais informações úteis, visite o nosso novo site → [www.nucase.pt](http://www.nucase.pt)



## PUBLICAÇÃO INTERNA

Coordenador >Filipe Rodrigues / Editor >Cláudia Pinto  
 Colaboradores >Maria Mestra / Maria Manuela Melo / Filipe Rodrigues / Luciano Gomes / Nuno Santos  
 Design >nucase / Fotografia >Fernando Colaço / Impressão >Gráfilinha

Sede / CARCAVELOS Avª General Eduardo Galhardo, nº115 Edifício Nucase 2775-564 Carcavelos tel:21 4585700 fax:21 4585799



Serviços Certificados: ISO9001:2008  
 Contabilidade, Fiscalidade e Recursos Humanos  
 Exceto Angola

DESDE 1978 A OTIMIZAR NEGÓCIOS