

NUCANE

EDIÇÃO Nº 70 — JAN.FEV.MAR.ABR

PARCEIRO

O futuro já começou

Luís Almeida Carneiro
Partner e advogado | ESPANHA E ASSOCIADOS
pág. 2

O que é que faz correr a sua equipa?

José de Almeida
Ceo | IDEIAS & DESAFIOS
pág. 6

CLIENTE

Crescer acima do previsto mesmo em período de pandemia

Judite Neto
Managing director | AROMA CLUB
pág. 5

OPINIÃO

Mais valias em IRS das vendas de imóveis

Maria Mestra
Consultora | NUCANE
pág. 3

Regras das retenções na fonte em IRS singulares

Manuela Reinolds de Melo
Dir. Assessoria Técnica | NUCANE
pág. 4

Pode o teletrabalho ser o futuro do outsourcing?

Sónia Nunes
Adm. e Dir. de RH | NUCANE
pág. 6



António Nunes
Administrador

Necessidade de inovar perante novos desafios

Entrámos em 2022, ano em que a Nucase comemora 44 anos após a sua fundação. São muitas as histórias, as vivências e as mudanças a que assistimos ao longo do tempo.

A evolução e modernização da economia e do tecido empresarial, a evolução tecnológica, as alterações contabilísticas e tributárias, as crises económicas e financeiras, as crises sociais e políticas, entre outras, fazem parte das memórias a que a Nucase assistiu e acompanhou ao longo dos tempos. Superámos todas as vicissitudes e mantivemo-nos fiéis aos nossos valores, desde a humanização das relações com clientes, parceiros e colaboradores, tendo sempre presente a missão e a visão que estiveram na génese da constituição da empresa. A Nucase conta com uma reputação em que é reconhecida como uma empresa fiável, moderna e de confiança, o que significa uma grande conquista e orgulho para toda a equipa que diariamente trabalha para fazer mais e melhor.

No decorrer destes 44 anos estamos a viver uma das piores fases da nossa história com a pandemia com que o mundo se confrontou desde março de 2020 e que não sabemos quando termina. Temos sido, e somos, contabilistas, consultores, conselheiros e psicólogos, sempre disponíveis para apoiar os nossos clientes com soluções que os ajudem a ultrapassar os cenários de incertezas provocados pela crise económica, financeira e social, criada por este cenário.

Temos uma equipa de excelência que não hesitou, nem hesita, em dedicar toda a disponibilidade e profissionalismo dentro e fora dos seus horários para responder aos clientes e assimilar toda a extensa e complexa legislação que, entretanto, tem sido publicada para apoiar a economia e emprego nesta fase difícil.

Para o ano de 2022, temos em curso grandes desafios na área tecnológica, organizacional e na formação contínua. Iremos concluir o processo para a obtenção da certificação de qualidade pela Norma ISO 27001 que nos ajudará a ficar mais preparados para responder ao controlo e segurança da informação que pretendemos garantir aos nossos clientes.

Faz ideia de que os cyber incidentes são considerados como 44% dos maiores riscos globais para os negócios em 2022? A segurança de dados tem que ser uma prioridade. E na Nucase estamos a trabalhar para isso. A capacidade de inovar e bem servir faz parte dos valores que tentamos transmitir diariamente aos nossos clientes e colaboradores.

Muito sucesso e saúde para o Ano 2022.

O futuro já começou

O direito do trabalho tem por objeto o trabalho humano. Assim, todas as modificações e inovações incorporadas nas organizações, nomeadamente, de natureza tecnológica, têm reflexo no quotidiano dos trabalhadores e requerem compatibilização com os seus direitos. São dificilmente concebíveis alterações e inovações neutras para os trabalhadores.



O termo People Analytics refere-se ao processo implementado em algumas organizações que consiste em analisar dados para estudar o comportamento dos trabalhadores da empresa.



ESPAÑA E ASSOCIADOS
Luís Almeida Carneiro
Partner e advogado

A automação e a introdução de novas tecnologias no local de trabalho têm um reflexo direto no futuro do trabalho, na qualidade do mesmo, bem como na compatibilização das práticas adotadas pelas organizações tendentes a alcançar eficiência e racionalidade económica e os direitos fundamentais dos trabalhadores.

A inovação e o desenvolvimento tecnológico aplicado às organizações, através da People Analytics, da Inteligência Artificial (IA) e do uso de big data não param à porta dos departamentos de Recursos Humanos, pelo contrário, são vistos como uma oportunidade otimizar a gestão dos recursos existentes na organização.

O termo People Analytics refere-se ao processo implementado em algumas organizações que consiste em analisar dados para estudar o comportamento dos trabalhadores da empresa. O objetivo desta análise é prever cenários e planear ações para alcançar objetivos pré-definidos ou evitar possíveis situações de risco. A recolha e tratamento dessa informação visa, entre outros, prever níveis de rotatividade, reduzir taxas de insucesso em novas contratações, gerir colaboradores de baixo desempenho, calcular níveis de felicidade/motivação organizacional.

A utilização de Big Data consiste em recolher e armazenar grandes volumes de dados, estruturados ou não, vindos das mais diversas fontes, com o objetivo de analisá-los em busca de informações que permitam a tomada de melhores decisões desde a análise de talentos à avaliação de desempenho.

Se considera que nada disto se aplica à sua empresa, não se esqueça que, em dois anos, a maior parte das empresas do setor dos serviços passaram por um período em que foram totalmente remotas e, hoje em dia, implementaram modelos híbridos de trabalho. No mesmo período, assistiu-se a uma mudança para um modelo de prioridade ao virtual no que respeita a reuniões. Com o aumento de oportunidades de trabalho totalmente remotas, há uma tendência para a globalização do local de trabalho onde qualquer empresa pode contratar um trabalhador onde quer que o mesmo se encontre e é comum o recurso às redes sociais para apoiar no processo de recrutamento.

Faz tudo parte de um futuro que já começou.

Não se esqueça que, em dois anos, a maior parte das empresas do setor dos serviços passaram por um período em que foram totalmente remotas e, hoje em dia, implementaram modelos híbridos de trabalho.

Mais valias em IRS das vendas de imóveis

Não é um tema demasiado complexo, mas as mais valias na venda de imóveis podem ter pequenas regras para residentes fiscais em Portugal que importa relembrar.

A mais valia é calculada pela diferença entre o valor de venda e o valor de aquisição corrigido. A correção é feita automaticamente pelo sistema e resulta do coeficiente aprovado anualmente por portaria.

Valor de aquisição

- No caso de aquisição, o valor da compra será aquele que foi utilizado para efeitos da liquidação do imposto do selo (IS) e/ou Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT);
- Na aquisição por doação é o valor sobre o qual incidiu o IS;
- Os imóveis construídos pelos próprios sujeitos passivos incluem o valor patrimonial inscrito na matriz ou ao valor do terreno, acrescido dos custos de construção se superior àquele;
- Na aquisição por herança será o Valor Patrimonial Tributário (VPT) ou o valor atribuído na partilha e sobre o qual incidiu o IMT nas tornas;
- Nos imóveis adquiridos por doação isenta, o que é considerado é o VPT constante da matriz dos dois anos anteriores.

Valor de transmissão

- Na transmissão o valor será o da escritura ou o VPT se mais elevado.

Gastos dedutíveis

- Os gastos adicionais à compra como o IMT, o IS e as despesas com a escritura e registos.
- Poderão ser deduzidos os valores das despesas efetuadas no imóvel nos últimos 12 anos, titulados por fatura emitida

de forma legal e em que o imóvel onde essas obras foram executadas esteja devidamente identificado na fatura. Muitas vezes, este descritivo não consta, o que impede a sua consideração para efeitos fiscais.

- É ainda dedutível o valor das comissões pagas a intermediários;
- O gasto com o pedido de Certificação Energética.

Reinvestimento em habitação própria e permanente

A mais valia pode ser afastada ou reduzida quando se trate de venda e nova aquisição de imóvel destinado a habitação própria e permanente em território nacional ou no território de outro Estado membro da União Europeia ou do Espaço Económico Europeu, desde que, neste último caso, exista intercâmbio de informações em matéria fiscal.

O valor de realização deduzido do montante do empréstimo bancário ainda em dívida, terá de ser integralmente aplicado na aquisição do novo imóvel sem recurso a crédito. O crédito só será possível se o novo imóvel for superior ao valor a reinvestir.

A aquisição do novo imóvel pode ser efetuada nos 24 meses anteriores à transmissão ou nos 36 posteriores, tendo que ser feita a alteração da residência fiscal para o novo imóvel, no prazo de 12 meses.

Se a compra foi efetuada antes da transmissão e existem valores de empréstimos, tanto da transmitida como da adquirida é importante que, logo após a venda, se amortize o empréstimo da nova para que este montante não seja considerado no valor da realização.

Quando se trate de terreno para construção, o prazo de reinvestimento será de 36 meses, mas o ad-

quirente tem 48 meses para requerer a inscrição na matriz do novo imóvel, que terá que afetar à sua habitação até ao fim do 5º ano seguinte ao da realização.

Outro reinvestimento

Considera-se ainda que há reinvestimento para efeitos de não sujeição a IRS se o valor de realização, deduzido da amortização de eventual empréstimo, seja utilizado para a aquisição de um ou mais de um dos produtos seguintes:

- 1) Contrato de seguro financeiro do ramo vida
- 2) Adesão individual a um fundo de pensões aberto
- 3) Contribuição para o regime público de capitalização

Tributação em IRS

O valor da mais valia apurado é considerado em 50% do seu montante, acrescido aos restantes rendimentos e tributado à taxa que daí resultar.

Não sendo reinvestido o total realizado, a mais valia é calculada percentualmente, ou seja, só será tributada a parte do valor não reinvestido.



O valor da mais valia apurado é considerado em 50% do seu montante (em tributação de IRS), acrescido aos restantes rendimentos e tributado à taxa que daí resultar.



NUCASE
Maria Mestra
Consultora Nucase

Regras das retenções na fonte em IRS singulares – Código do IRS

As regras gerais da retenção na fonte são as seguintes:

- ✓ A retenção na fonte apenas se aplica aos valores pagos referentes a prestações de serviços;
- ✓ A categoria de rendimento IRS ou IRC é sempre definida pelo prestador dos serviços (titular dos rendimentos) ser uma pessoa singular ou coletiva. A qualidade do adquirente/pagador não releva nesta situação;
- ✓ Quem define se há ou não obrigação de efetuar retenção na fonte é a entidade devedora. Se a entidade devedora dispor de contabilidade organizada possui a obrigação de reter na fonte, se não essa obrigação não existe, com exceção do pagamento dos rendimentos do trabalho dependente;
- ✓ Pode verificar-se a **dispensa** de retenção na fonte sempre que o prestador dos serviços (trabalhador independente) aufera rendimentos inferiores a 12.500 €, desde que no recibo seja feita referência expressa nesse sentido, ou seja, a dispensa é facultativa. Querendo beneficiar da mesma deverá constar no recibo ou fatura/recibo a seguinte menção: **“Sem retenção, nos termos do n.º 1 do artigo 101.º-B do CIRS”**. Com exceção dos rendimentos referentes a comissões por intermediação na celebração de quaisquer contratos, que se encontram sempre sujeitos a retenção na fonte.



NUCASE
Manuela Reynolds de Melo
Dir. Assessoria Técnica

Apenas as prestações de serviços de atos isolados que excederem o limite de 12.500 euros é que estão sujeitas a retenção na fonte. Atenção que os rendimentos da propriedade intelectual não podem configurar nunca rendimentos provenientes de atos isolados, quando sujeitos a retenção na fonte será a taxa de 16,5%.

Note-se que, tratando-se de rendimentos da categoria B resultantes do exercício de qualquer atividade comercial, industrial, agrícola, silvícola ou pecuária, não há lugar a retenção na fonte, com exceção da prestação de serviços que estão sujeitas a retenção na fonte a taxa de 11,5%, como por exemplo, os empresários em nome individual (ENI's) na parte da prestação de serviços: o serralheiro, o carpinteiro, o electricista, o canalizador, o jardineiro, o pedreiro (sem título de habilitação legal). No caso do serralheiro que constrói um portão na sua oficina e vende o portão com montagem, não estará sujeito a retenção na fonte no tempo gasto com a construção do portão e sim na mão-de-obra da instalação do portão a taxa de 11,5%. Outras situações

Aos rendimentos prediais, assim como aos das prestações de serviços que resultem de atividades especificamente referidas na lista a que se refere o art.º 151.º do CIRS (Tabela de atividades aprovada pela Portaria n.º 1011/2001), a taxa aplicável de retenção na fonte será de 25%, com a exceção dos de carácter residual definidos como “Outros prestadores de serviços” em que a taxa é de 11,5%.

As taxas de retenção na fonte mencionadas aplicam-se aos titulares de rendimentos que sejam residentes na Região Autónoma da Madeira e no território do continente português, mas sofrem uma redução de 30% quando é aplicável aos residentes da Região Autónoma dos Açores.

Principais rendimentos **NÃO** sujeitos a retenção na fonte da categoria B do IRS, nomeadamente:

- a) Venda de mercadorias e produtos (bens);
- b) Serviços de transportes;
- c) Serviços hoteleiros e similares, incluindo os do alojamento local;
- d) Serviços de restauração e bebidas (restaurantes, cafés, bares);
- e) Serviços prestados por agência de viagens e de turismo;
- f) Serviços de construção civil (**com** título de habilitação legal – Lei n.º 41/2015).

Crescer acima do previsto mesmo em período de pandemia

Com mais de duas décadas de história, a marca que oferece produtos na área da aromatização não recuou durante a pandemia. Em alternativa, reinventou-se, redefiniu prioridades e delineou novas estratégias com o devido apoio da Nucase no sentido de alertar para as soluções mais acertadas.

Há 24 anos no setor da aromatização, a Aroma Club tem duas lojas especializadas em fragâncias para casa, em Portugal. “Na loja do Oeiras parque e na loja online www.aromaclub.pt oferecemos uma vasta gama de produtos das prestigiadas marcas francesas Maison Berger, Esteban Paris, Mathilde Creations, assim como, Yankee Candle, Woodwick e produtos exclusivos Aroma Club”, revela Judite Neto, managing director da marca.

Com a missão de criar emoções, inspirar momentos de otimismo e potenciar memórias duradouras, criando valor acrescentado a todas as marcas e negócios, a Aroma Club ampliou a sua oferta para o mercado empresarial no ano de 2005. “Apoiamos todos os tipos de negócios a comunicarem de forma eficaz com os seus clientes alvo, através do serviço de consultoria, criação e implementação de soluções de marketing olfativo”, explica a responsável.

A implementação do serviço “Smarter Faster Easier”, um projeto “chave na mão” que vai desde a seleção/ criação de uma identidade olfativa até ao serviço de assistência integrada, permitindo pôr em prática uma estratégia de marketing olfativo eficaz, é possível oferecer rapidez e total tranquilidade para as empresas. Caso pretenda informações adicionais basta aceder ao link www.aromaclub.duasessencias.com

Judite Neto considera que “todas as empresas podem e devem criar laços emocionais com os seus clientes e restantes stakeholders utilizando o marketing olfativo como ferramenta privilegiada. Como parceiros da empresa internacional líder no setor, com mais de 100.000 instalações e presença em 119 países, garantimos a utilização dos mais elevados padrões de qualidade”.

A utilização de uma assinatura olfativa permite à marca diferenciar-se da concorrência, aumentar a perceção de qualidade do produto ou serviço e proporcionar uma experiência memorável, criando esse elo emocional que transforma clientes em fãs.



Criámos um serviço gratuito de entregas ao domicílio (durante a pandemia) que se revelou um sucesso.

Impacto da pandemia

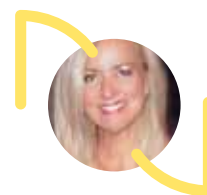
Com o encerramento da loja do Oeiras Parque durante três meses em 2020 e outro período equiparado no ano seguinte, por decisão governamental, foi preciso alterar prioridades nas estratégias planeadas. “Criámos um serviço gratuito de entregas ao domicílio que se revelou um sucesso. Aumentámos a nossa presença digital dando mais ênfase à nossa loja online e estabelecemos parcerias com várias empresas por forma a aumentar o nosso leque de oportunidades de negócio”, explica Judite Neto.

No B2B, paralelamente à retração de alguns clientes sobretudo os do setor hoteleiro, houve a abertura de novos clientes cujos setores não sofreram um impacto tão agressivo nesse período. “Na realidade, a necessidade da utilização de soluções olfativas para conferir uma sensação de bem-estar e segurança a clientes e restantes stakeholders, no período que atravessávamos, representou uma nova janela de oportunidade para o nosso negócio”, afirma a managing director.

Foi possível para a Aroma Club superar o período da pandemia com um crescimento acima do expectável “contando sempre com o apoio da Nucase no sentido de nos informar e alertar para todas as soluções existentes, mais corretas para a dimensão da empresa”.

Perante o contexto pandémico adverso, a equipa pensou em soluções alternativas e adotou estratégias para atingir os objetivos propostos. “Isso obrigou a redobrar o esforço, mas fica o sabor da vitória e das tarefas concluídas que ficariam sem protagonismo se nenhuma sirene tivesse soado.”

Sublinhando o privilégio de contar com a Nucase ao longo destes 24 anos, Judite Neto confirma que a marca está disponível para “oferecer condições especiais a todos os clientes da Nucase”



AROMA CLUB
Judite Neto
Managing director

O que é que faz correr a sua equipa?

Tem a noção do que é que faz correr os seus vendedores?
Correm por dinheiro? Por fama? Por desafios profissionais?
Ou para ter uma palmadinha nas costas?

É que se não tem essa noção, muito dificilmente saberá
como motivá-los corretamente.

“

Ao perceber o que é que faz correr um vendedor podemos acompanhá-lo muito mais no seu processo de evolução e de atingimento das suas metas pessoais



IDEIAS & DESAFIOS
José de Almeida
CEO

Temos com toda a certeza de ter uma estrutura de remuneração similar para toda a equipa. Com uma componente fixa e uma componente variável. No entanto, muitas vezes, isto não chega.

Existem vendedores que se contentam em ir para casa ao final do mês com X euros.

E por muito pouco que nos pareça e até saibamos que esse vendedor pode atingir mais, ele não o faz. Sistematicamente para o seu esforço quando naquele mês atinge o necessário para viver.

Antigamente, em determinadas empresas, era norma os vendedores serem incentivados a adquirir bens materiais para que, ao terem de os pagar tivessem de se esforçar mais para conseguir atingir boas comissões. Não achando que seja o método correto para o fazer, não deixa, no entanto, de ter a sua utilidade.

Ao perceber o que é que faz correr um vendedor podemos acompanhá-lo muito mais no seu processo de evolução e de atingimento das suas metas pessoais.

Isto claro, quando elas existam. Dependendo das pessoas, muitas vezes, só as comissões mais elevadas não chegam. Muitos de nós gostamos de uma palmada nas costas e do reconhecimento perante o resto da equipa. Para outros, o fator “palmadinha” já não é tão importante e, muitas vezes, nem gostam de ser expostos como estrelas.

Existem outros que necessitam de uma boa conversa para desabafarem as suas mágoas.

Outros até necessitam de se sentir envolvidos na decisão dos seus objetivos de vendas.

Enfim, existem muitos casos que poderiam aqui ser descritos.

O importante será que no seu contacto diário com os seus vendedores perceba quais os fatores que os fazem correr e construa o plano de recompensa de acordo com cada um.

Não consegue descobrir o que os faz correr?

- Pergunte diretamente, investigue junto dos colegas, envolva-se com eles.
- Vai ver que rapidamente se vai conseguir aperceber de como é que a cabeça deles funciona e motivá-los de melhor forma.
- Se estivéssemos a lidar com um cliente, faríamos isto naturalmente.
- Há que perceber quais as suas necessidades e desenvolver uma solução à medida de cada um deles.
- Porque não fazê-lo com os seus comerciais?
- Experimente conhecer melhor a sua equipa.
- Vai ver que rapidamente descobrirá o que faz correr cada um deles.

Pode o teletrabalho ser o futuro do outsourcing?

A pandemia mudou o mundo. Mudou a forma de estar, de trabalhar e de nos relacionarmos. No campo profissional, as empresas foram forçadas a reinventarem-se e os colaboradores a adotarem novos métodos de trabalho. Para muitas empresas, a nova realidade foi o teletrabalho. Será este o futuro?

Contudo, o trabalho remoto existe há décadas. Em Portugal, era muito pouco utilizado até a COVID-19 nos obrigar a viver outros tempos. Na Nucase, colocámos os nossos 160 colaboradores ativamente em casa. Redefinimos os nossos modelos, substituímos as salas de reuniões e criámos novas práticas de trabalho.

O teletrabalho tem apresentado uma série de argumentos a favor. No entanto, importa não esquecer que também revela algumas fragilidades. Se não, vejamos: permite uma maior flexibilidade horária, facilita a conciliação entre a vida familiar e profissional, reduz as despesas ao minimizar o espaço e a logística do escritório, e garante uma maior produtividade ao diminuir as distrações nos escritórios. Por outro lado, o sedentarismo cresce e podem aumentar os problemas físicos, assim como os psicológicos, podendo aumentar também o risco de as pessoas não se conseguirem desligar, bem como a identificação do colaborador à empresa e a sua cultura pode diminuir com o aumento da distância e com o pouco contacto com a estrutura da empresa.

Para as empresas de outsourcing, como a Nucase, a realidade de não termos os colaboradores num escritório fixo também nos faz pensar noutra questão: será que o futuro do outsourcing passa pelo teletrabalho? Num regime de 100% home office pode não ser exequível, mas numa conjugação “casa-escritório”, só trará benefícios. Além de que, claro, é o futuro e o que as novas gerações procuram. É o equilíbrio da vida familiar e profissional que contribuirá para reter talento.

Melhor controlo de custos

O outsourcing tem crescido ao longo dos tempos e pode ser benéfico para todos. Já pensou em reduzir custos ao não ter colaboradores da casa, mas contratando serviços externos? Não, não queremos que dispense colaboradores, mas sim que peça ajuda a especialistas que se podem focar nos assuntos técnicos libertando os seus recursos para assuntos que são a essência do negócio.

Desta forma, permite que a empresa tenha mais tempo para pensar na satisfação das necessidades dos clientes, ou seja, com a divisão de tarefas no seu dia-a-dia, vai conseguir concentrar-se mais no que é realmente importante assim como reduz custos operacionais e garante um maior controlo e melhor orçamentação dos custos. No entanto, sabemos que podem existir algumas questões menos positivas, como é o caso da perda de controlo da execução das atividades, pode existir um menor alinhamento com a estratégia e cultura da empresa ou até mesmo a possibilidade de conflitos de interesse. Mas, com o parceiro certo, o outsourcing pode ser a chave para o seu sucesso.

Uma das maiores vantagens deste tipo de serviços é o facto de poder ser feito em qualquer regime: teletrabalho, nas instalações do cliente, na própria empresa... Precisa apenas de perceber as necessidades de cada projeto. É o melhor dos dois mundos nos tempos conturbados que vivemos.



É o equilíbrio da vida familiar e profissional que contribuirá para reter talento.



O outsourcing tem crescido ao longo dos tempos e pode ser benéfico para todos.



NUCASE
Sónia Nunes
Administradora e diretora
de Recursos Humanos



Consultores para Gestores

Com mais de 40 anos de experiência e um historial de sucesso através de > 1.500 empresas, acreditamos na prestação de valor personalizado.



IT Business Consulting

A TECNOLOGIA COMO FERRAMENTA DE NEGÓCIO.

A automação aplicada a uma operação eficiente aumenta a eficiência.

Inovação fiável.



Hr Consulting

DE PESSOAS PARA PESSOAS.

Construímos metodologias para uma gestão integrada em que os gestores se possam focar no essencial:

O seu negócio.



Tax Consulting

EFICIÊNCIA E PERSONALIZAÇÃO.

Consultores que definem e criam o melhor enquadramento fiscal para qualquer empresa.

Otimizamos negócios.



Management Consulting

ESPECIALISTAS QUE GERAM SUCESSO.

Guiamos empresas, ajudando-as a entender o detalhe e a descobrir todo o seu potencial.

O sucesso das empresas depende da sua organização.

nucase.pt/consulting

Carcavelos · Estoril · Parede · Sintra · Lisboa

Tel. 21 458 5700 · geral@nucase.pt

CORDENADOR
Filipe Rodrigues

EDITOR
Inês Rodrigues

COLABORADORES
Maria Mestra
Maria Manuela Melo
Sónia Nunes
Nuno Santos

DESIGN
ALTA

IMPRESSÃO
Sprint

TIRAGEM
500 exemplares



Nucase.

De pessoas para pessoas.

EDIÇÃO Nº 70
JAN.FEV.MAR.ABR
PUBLICAÇÃO INTERNA

PARA MAIS INFORMAÇÕES VISITE O NOSSO SITE NUCASE.PT
Av. General Eduardo Galhardo, nº 115, Edifício Nucase, Carcavelos