NUCASE

EDIÇÃO Nº 75 - SET.OUT.NOV.DEZ

ANIVERSÁRIO

Há 45 anos a escrever a nossa história

GRUPO NUCASE

pág. 2

TÉCNICO

Balcão Único Para quem e com que requisitos?

Manuela Melo

Diretora Assessoria Técnica | GRUPO NUCASE

ENTREVISTA ADMINISTRAÇÃO

Uma história feliz e reconhecida pelo mercado

GRUPO NUCASE

pág. 4 e 5

PARCEIRO

Faturação, contabilidade e gestão ligadas em tempo real

José Miguel Figueiredo

Product owner | MILLENIUM BCP

pág. 6

OPINIÃO

Consultoria: Todo um mundo por descobrir

Sónia Nunes

Administradora - Gestão de Pessoas | GRUPO NUCASE

pág. 7



António Nunes Administrador

Preparar o futuro e concretizar projetos

tempo corre muito rapidamente. Atingimos o fim do primeiro semestre do ano e terminámos com sucesso mais uma das principais missões da nossa atividade com os encerramentos de contas e a entrega das respetivas declarações fiscais.

Agora, chegou o tempo de planear mais um ano do futuro. Os desafios da sustentabilidade e da inteligência artificial vão estar presentes no nosso quotidiano para melhorar o futuro da nossa organização e da relação com os nossos clientes.

O tempo de férias serve para repor energias e começar a preparar o último trimestre onde nos espera a concretização de uma enormidade de projetos constituídos por desafios que temos vindo a desenvolver e que são muito importantes para a consolidação da nossa organização e atividade.

Estamos certos de que as preocupações que temos enfrentado com a inflação e o aumento dos custos de produção dos nossos serviços irão estabilizar e criar condições para investir mais e melhor nas pessoas e nos meios tecnológicos para melhorar os nossos serviços e promover a aproximação aos nossos clientes.

Mantém-se a preocupação com o aumento das taxas de juro que afetam principalmente as pessoas com créditos à habitação e as empresas para continuarem a investir no seu desenvolvimento e modernização e manter a suas necessidades de tesouraria.

O PRR vai ajudar a encontrar algumas soluções que podem ajudar no financiamento de alguns projetos de investimento que devemos aproveitar para a modernização e competitividade da nossa economia e das nossas empresas e, por isso, temos de estar atentos às oportunidades que vão surgindo.

A Nucase está empenhada em reforçar o apoio aos seus clientes independentemente dos meios que tenha de obter para responder às expetativas mais exigentes, quer se trate na disponibilização da informação em tempo útil, quer na disponibilidade de consultoria especializada para estudar as melhores soluções que ajudem a tomar as decisões para o desenvolvimento das suas organizações.

Este ano comemoramos a bonita idade de 45 anos de existência que se traduzem na maturidade em termos de experiência e solidez, o que nos permite encarar a continuidade com segurança, mas também, manter a confiança e a fidelização dos nossos clientes.

Aproveito para agradecer a todos os nossos clientes e colaboradores a confiança em nós depositada ao longo destes 45 anos e fica a promessa de mantermos viva a chama do empreendedorismo, da modernidade e da inovação, que nos acompanhará ao longo dos tempos.

Obrigado, António Nunes, Administrador





Há 45 anos a escrever a nossa história

DUCASE 45

Nucase celebrou, no fim do mês de setembro, o seu 45.º aniversário. A celebração foi reservada a colaboradores num jantar intimista com momentos de muita diversão, mas também de emoção.

Foram homenageados os colaboradores com mais de 30 anos de casa, mas o agradecimento foi para todos os que

constituem a estrutura da empresa porque, sem eles, o sucesso da Nucase não era possível.

Honrar o passado, viver o presente e preparar o futuro continua a ser uma das máximas da Nucase que ambiciona continuar a trilhar o seu caminho ao lado da inovação, sustentabilidade e melhoria contínua.

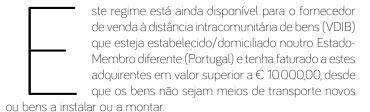
A todos os que nos acompanham diariamente, o nosso muito obrigado.





Balcão Único Para quem e com que requisitos?

O Balcão Único / OSS (One Stop Shop) é um regime facultativo disponível no Portal das Finanças, mas só é aplicável se o adquirente for um não sujeito passivo (particular) e esteja domiciliado num país pertencente à União Europeia



Ou então, caso não seja ultrapassado este limiar no decurso do ano civil, exerça a opção pelo OSS, devendo efetuar o registo durante o trimestre anterior ao período que deseja iniciar. Podendo ainda, caso a primeira operação ocorra durante por exemplo o mês de julho (15.07.2023), registar-se com efeitos a essa data até ao dia 10.08.2023 (até o dia 10 do mês seguinte). Tendo optado, terá de ficar neste regime, pelo menos, durante o ano civil em que exerceu a opção e nos dois anos civis seguintes, devendo submeter esta declaração a zeros quando não realizar quaisquer operações abrangidas pelo regime.

Nas VDIB, os bens são expedidos ou transportados pelo fornecedor ou por sua conta, inclusive quando o fornecedor intervenha indiretamente no transporte ou na expedição dos bens, a partir de Portugal.

Só quando se verificam as condições mencionadas anteriormente é que a localização das operações para efeitos do IVA é sempre considerada no local do adquirente (a taxa de IVA a aplicar na fatura é a taxa do EM do adquirente). Caso contrário, a localização da operação é no local onde o fornecedor de VDIB tenha a sede, estabelecimento estável ou domicílio a partir do qual os bens são expedidos. Se for a partir de Portugal, a fatura é emitida com IVA português.

Em regra, o regime especial do Balcão Único é aplicável a partir da data em que, no decurso de um ano civil, seja excedido o limiar dos € 10.000,00 de VDIB, podendo o fornecedor optar pelo regime. Caso não opte deverá registar-se nos Estados-Membros dos adquirentes e entregar o IVA aí.

O sujeito passivo, ao optar pela utilização do OSS, deve aplicar esse regime a todas as entregas de VDIB pelo regime do OSS em todos os Estados-Membros envolvidos.



GRUPO NUCASE

Manuela Melo

Diretora Assessoria Técnica

Como entregar a declaração do IVA do OSS?

Deverá ser entregue através do Portal das Finanças (AT):

- É <u>sempre trimestral</u>, independentemente da periodicidade da entrega da declaração periódica do IVA normal nacional, devendo ser entregue e o <u>imposto pago</u> até ao final do mês seguinte ao termo do trimestre;
- Deve ser expressa em euros e indicar por cada Estado-Membro de consumo em que o imposto é devido, o valor total, líquido de imposto, das operações realizadas durante o período de tributação, o montante de imposto discriminado por taxas, bem como a taxa ou taxas aplicáveis, e o montante total do imposto devido. A taxa do IVA é a taxa aplicável ao respetivo bem no Estado-Membro de consumo (país do adquirente);
- Não contém campos para deduções do IVA.

Cabe à AT a distribuição do imposto por cada um dos Estados-Membros de consumo.

Só os sujeitos passivos registados no OSS no território nacional, que estejam simultaneamente estabelecidos em Portugal é que estão sujeitos ao cumprimento das regras de faturação e de comunicação previstas na legislação portuguesa.



Cabe à Autoridade Tributária a distribuição do imposto por cada um dos Estados-Membros de consumo.

Uma história feliz e reconhecida pelo mercado

Conta com aproximadamente 160 colaboradores e tem vindo a consolidar o seu negócio ao longo do tempo.

Com uma equipa atenta às novas exigências do mercado e disponível para concretizar os valores defendidos pela administração, a Nucase mantém o compromisso de motivar trabalhadores e continuar a ser o parceiro de confiança dos seus clientes.

omeçou por ter apenas um cliente, uma pequena empresa detentora de um laboratório de análises clínicas. A comemorar os 45 anos, a Nucase tem quase 1600 clientes distribuídos por empresários individuais, micro, pequenas, médias e grandes empresas, de todas as atividades e dimensões.

O crescimento foi principalmente por via orgânica, através do eficaz "passa-palavra", explica o administrador António Nunes. E, acrescenta: "Isto significa o reconhecimento da nossa visão, honestidade e compromisso, reafirmados ao longo do tempo perante os clientes e os colaboradores".

Muitas têm sido as oportunidades, mas também as dificuldades a enfrentar. Desafios que a equipa tem encarado e acompanhado ao longo dos anos. "As dificuldades consistem principalmente na mudança de mentalidades para a implementação das profundas reformas contabilísticas e fiscais a que temos assistido, desde a introdução do POC e SNC, e reformas fiscais, com a implementação da nova tributação sobre o rendimento (IRS - Imposto das Pessoas Singulares), Imposto das Pessoas Coletivas (IRC), e do IVA (Imposto sobre o Consumo)", explica o cofundador da empresa. Mais recentemente, juntou-se a reforma da tributação sobre o património (IMI e IMT)). Tudo isto, em conjunto, veio originar um novo paradigma da economia e da tributação fiscal.

A Nucase conta com uma história e uma organização que têm permitido adaptar-se às contingências socioeconómicas do contexto em que está inserida. "Ao longo dos tempos, vivemos muitos sobressaltos provocados por crises estruturais e conjunturais, políticas, económicas, financeiras e sociais que, de uma forma mais ou menos consistente, conseguimos ultrapassar com sucesso".

Ser um verdadeiro parceiro

urante a pandemia, a Nucase assumiu um papel muito importante junto dos clientes no aconselhamento e na implementação dos diversos apoios estatais que foram sendo disponibilizados e que muito contribuíram para a sobrevivência de muitas organizações. "A Nucase manteve sempre a sua atividade com um número reduzido de colaboradores presenciais, e colocou quase de imediato mais de 80% dos seus funcionários em teletrabalho, pelo que as nossas responsabilidades foram devidamente acauteladas", explica António Nunes.

As consequências da Guerra da Ucrânia que deram origem ao aumento significativo dos preços, particularmente na alimentação e energia, assim como elevaram as taxas de inflação para valores que há muito não assistíamos, foram enfrentadas com serenidade na gestão criteriosa dos custos a que foi preciso fazer face, em particular, com os aumentos dos salários dos colaboradores. "Não sendo o que desejávamos e o que as pessoas merecem e precisam, conseguimos fazer atualizações aceitáveis que vamos continuar a manter no futuro para repor o custo de vida e, sobretudo, ajustar os salários a valores minimamente compatíveis com as responsabilidades para os tempos que vivemos", sublinha.

O advento tecnológico

Nucase tem um passado e uma grande experiência com as novas tecnologias. "Começou a trabalhar com o caixa americano, seguindo-se as folhas de decalque com a utilização da prancheta, adquiriu uma máquina de contabilidade Ascota e, logo de seguida, o primeiro computador Philips de tarja magnética programada com cartões perfurados", conta António Nunes. Com o objetivo de tentar estar na vanguarda da evolução técnica e tecnológica, nunca foram poupados esforços para investir na tecnologia que mais se adapte à sua atividade para uma melhoria e fiabilidade contínua dos serviços que disponibiliza e da proximidade com os clientes. "Hoje vivemos a era do digital e da inteligência artificial que fazem parte do nosso quotidiano, que tentamos acompanhar e adaptar aos nossos processos de trabalho e na relação com os nossos clientes pela disponibilização de ferramentas que lhes facilitem a vida empresarial."

Vivemos tempos de escassez de recursos, transversal a toda a economia e a todas as profissões, sobretudo as mais especializadas. "Temos recrutado muitos jovens licenciados a quem temos tentado dar condições de formação e retenção com salários, prémios de desempenho e outras condições sociais que consideramos importantes e que constituem cada vez mais a motivação no mundo atual." A principal preocupação da Nucase passa por reter as pessoas, mantê-las motivadas e comprometidas com a cultura, a estratégia e os objetivos da empresa.

O legado para as novas gerações

ntónio Nunes destaca o privilégio que sente ao ter os filhos a trabalhar consigo. A filha Sónia já trabalha na empresa há 17 anos e, o filho Tiago, há 13. "Ambos possuem formações adequadas à profissionalização da gestão da empresa, e acredito que irão dar continuidade ao negócio com a génese familiar, ajustada às circunstâncias resultantes da profissionalização da gestão do negócio e da sustentabilidade empresarial", defende. Estão permanentemente atentos ao mercado e ao negócio, de forma a antecipar soluções e a afinar as estratégias que garantam a solidez para a continuidade e a segurança de todas as partes interessadas.

"Estou a fazer o percurso da minha retirada e passagem de testemunho, o que face às características da atividade e da sua dimensão, tem de ser algo bem planeado e acautelado", afirma o administrador. Culturalmente, acrescenta, a Nucase distingue-se "como uma empresa humanizada que preza e valoriza as relações pessoais perante os colaboradores e clientes". Por isso, a sua principal preocupação passa pela transmissão e assimilação destes valores que considera como o principal património que a Nucase construiu ao longo de 45 anos.

Os objetivos da Nucase são definidos no plano estratégico anual que é acompanhado permanentemente face à evolução socioeconómica da empresa e do País. "Estamos certos de que a evolução em termos de crescimento irá manter as taxas normais que temos contabilizado nos últimos anos." Já no que se refere à rentabilidade, o administrador considera que, com a introdução em pleno da nova tecnologia digital, os processos são agilizados e a rentabilidade será mais confortável para que seja possível melhorar as margens que permitam aumentar as remunerações e, por sua vez, promover a motivação profissional dos colaboradores com serviços de maior valor acrescentado.

Fazer mais e melhor em prol dos clientes, por um lado, e ter o seu devido reconhecimento, por outro, são alguns dos objetivos da empresa. "Investimos permanentemente na formação dos nossos colaboradores e na utilização dos meios técnicos e tecnológicos mais modernos e fiáveis para a execução dos nossos serviços e que facilitam a vida dos nossos clientes."

Ambições para o futuro

s desafios são cada vez mais exigentes. "Gostaria de ver a Nucase com a sua identidade e solidez atualizadas e reforçadas face às exigências do mundo empresarial moderno para continuar a merecer a confiança dos clientes e para que os seus colaboradores se revejam em termos profissionais pela realização das suas expetativas e motivações pessoais.", assinala António Nunes. O administrador ambiciona manter o reconhecimento e a confiança por parte do mercado enquanto empresa de referência no setor. "E, se possível, melhorar a cada dia."

António Nunes almeja ainda que a comemoração do cinquentenário da Nucase [daqui a cinco anos] represente a consolidação e o reconhecimento do trabalho desenvolvido, com todos os valores que sempre promoveu, com uma equipa de gestão forte, que sinta orgulho em trabalhar na empresa e esteja motivada para garantir a continuidade e a confiança de todos os clientes e parceiros.

"Quando sentir que atingimos a consolidação destes valores, ficam reunidas as condições para a aceleração da minha saída da Nucase, em paz e tranquilidade, na certeza de que a minha missão foi cumprida", remata.



Ao longo dos tempos, vivemos muitos sobressaltos provocados por crises estruturais e conjunturais, políticas, económicas, financeiras e sociais que, de uma forma mais ou menos consistente, conseguimos ultrapassar com sucesso.



Faturação, contabilidade e gestão ligadas em tempo real

Da faturação ao registo inteligente das compras e despesas, do controlo das contas correntes à informação atualizada da tesouraria, da informação bancária aos impostos a pagar, do processamento de salários à contabilidade, o iziBizi é um sistema de gestão integrado que disponibiliza toda a informação em tempo real, em qualquer lugar e a qualquer hora.

er a informação da empresa centralizada e na cloud é uma das tendências da gestão das empresas e dos negócios numa lógica de trabalho colaborativo entre empresários e contabilistas. Não só porque facilita o acesso aos dados, mas também porque promove o trabalho colaborativo com o contabilista e a produtividade. "Já imaginou poder gerir o seu negócio, emitir e receber faturas, aceder aos bancos e fazer pagamentos num único local?", questiona José Miguel Figueiredo, product owner do Millenum BCP.

O banco criou uma solução de open banking intitulada iziBizi que está integrada com o software de faturação e gestão Cegid Cloudware Business, uma realidade que traz vantagens ao negócio. "Com todos os módulos e funcionalidades de que precisa, permite simplificar a gestão da sua empresa, mediante processos automatizados e inteligentes", acrescenta. Ter um programa de faturação ligado ao banco traz algumas vantagens, como por exemplo, conseguir pagar as faturas através do meio de pagamento adicional à disposição. "Além de facilitar o processo de pagamento dos seus clientes a partir do envio de faturas por e-mail através do botão 'Pagar', é possível agilizar a emissão automática dos respetivos recibos", explica José Miguel Figueiredo.

A partir de uma fotografia com a App iziBizi, ou reencaminhando o e-mail com a fatura, ou mesmo a partir da digitalização das faturas que ainda recebe em papel, o registo automático das faturas e o seu arquivo digital são simples e facilitados. "A partir daí, consegue acompanhar as

suas despesas e controlar os seus gastos, enquanto partilha o arquivo digital com o seu contabilista."

Os pagamentos aos fornecedores, colaboradores, à Segurança Social e de outros impostos podem ser assegurados de forma mais rápida, sem sair do programa. "Pode mesmo fazê-lo mediante lotes e pagar tudo de uma só vez", reforça o product owner.

É ainda possível consultar os movimentos das contas bancárias em tempo real e de forma integrada, a partir do iziBizi, tais como, os recebimentos e pagamentos. "Desta forma, acompanha e mantém as contas em dia sem dificuldade enquanto consegue ter uma visão a 30 dias da tesouraria do seu negócio", acrescenta.

Com a disponibilização do arquivo digital dos documentos integrados no seu banco, consegue clicar em determinado movimento e aceder à fatura associada, bem como, a nota de lançamento na conta bancária.



Com todos os módulos e funcionalidades de que precisa, o sistema iziBizi permite simplificar a gestão da sua empresa, mediante processos automatizados e inteligentes.



MILLENIUM BCP José Miguel Figueiredo Product owner





Consultoria: Todo um mundo por descobrir.

Falar sobre consultoria, é falar de todo um mundo por descobrir. Há quem a defenda como o futuro das relações profissionais, há quem argumente que as consultoras não são para todos, e há ainda quem acredite que o custo-benefício não é rentável.

ecorrer à consultoria pode ser a forma mais eficaz e coerente para obter soluções que melhorem processos. Sempre ajustado a cada realidade, procura definir-se objetivos para uma melhoria continua. A competitividade e a inovação são fatores determinantes para o sucesso de uma organização.

Muitas empresas e, em particular as mais pequenas, têm a ideia de que a consultoria por vezes obriga a custos que podem ser dispensáveis. Os resultados não são percetíveis no imediato e, teme-se, por vezes, que se alterarem conceitos culturais em termos organizacionais, ou até mesmo na visão do plano estratégico que tem que ser seguido para obter resultados.

A consultoria não pode ser vista só como um custo dispensável, mas sim como um investimento privilegiado que ajuda a construir ou melhorar processos organizacionais ou produtivos. Independentemente das opções, seja a consultoria pontual ou estrutural, traduz-se em custos fixos à medida de cada projeto, ou variáveis, através do acompanhamento e assessoria permanente no apoio à gestão do seu negócio e, em particular, dos seus recursos humanos que ficam mais focados nas tarefas do dia-a-dia, mais motivados e com mais apoio para que possam contribuir para o desenvolvimento do negócio.

Além disso, vivemos na era do digital onde as preocupações ambientais estão presentes no nosso quotidiano e só os consultores especializados poderão

ajudar as empresas a adaptarem-se a esta esta realidade que é inevitável para a sua continuidade e sustentabilidade. Este é um dos pontos que vai distinguir as organizações do futuro. Os consultores e os empresários deverão trabalhar em parceria na definição de estratégias e objetivos que tragam resultados que contribuem para o sucesso de uma organização.



NUCASE Sónia Nunes Administradora - Gestão de Pessoas



A consultoria não pode ser vista só como um custo dispensável, mas sim como um investimento privilegiado que ajuda a construir ou melhorar processos organizacionais ou produtivos.





Inovação e confiança para a sua eficiência.

De pessoas para pessoas.





Contabilidade



Recursos Humanos



Consultoria

ENTRE EM CONTACTO CONNOSCO

A NOSSA EQUIPA ESTÁ PRONTA PARA O AJUDAR A ENCONTRAR O APOIO ADEQUADO À SUA NECESSIDADE





(39) 214 585 700 (5) geral@nucase.pt

nucase.pt

COORDENADOR

Filipe Rodrigues

EDITOR

Inês Rodrigues

COLABORADORES

Sónia Nunes

Manuela Reinolds de Melo

DESIGN

ALTA

IMPRESSÃO Sprint

Nucase. De pessoas para pessoas.

> EDIÇÃO Nº 75 SET.OUT. NOV.DEZ

> > PUBLICAÇÃO INTERNA