

Música ao Vivo  
Cauda da Tesoura  
Sexta 2/12



3º ANIVERSÁRIO do BOWLING  
Quarta-feira - Dia 7/12

NÉMANUS ao Vivo - Entrada LIVRE  
Bolo, CHAMPANHE e muitas SURPRESAS para TODOS



www.bowlingcaldas.com

"Morrer, sim, mas devagar". Dom Sebastião I, Rei de Portugal

Quinzenário  
Distribuição gratuita

**GRÁTIS**

# jornal mais oeste

Director:  
Jaime Montez da Silva

informacao@maisoeste.pt

www.maisoeste.pt

Ano IV, Edição nº 68  
2 de Dezembro de 2011

## ÓBIDOS

### Governo ouviu agricultores

O secretário de Estado da Agricultura, José Diogo Albuquerque, admitiu durante uma visita ao concelho de Óbidos, avançar com um projecto de regadio das baixas de Óbidos

Pág. 5

## CALDAS

### Hospital investe 934 mil euros

O Centro Hospitalar Oeste Norte anunciou que vai investir 934 mil euros no serviço de imagiologia que irá permitir realizar no Hospital de Caldas da Rainha exames como TAC e ecografias.

Pág. 6

## CADAVAL

### Nova Escola Básica

A Câmara Municipal do Cadaval inaugurou a nova Escola Básica de Figueiros e descerrou a placa inaugural das obras de Requalificação Urbanística da Aldeia.

Pág. 7

## PENICHE

### Ponte Velha reaberta

A circulação na Ponte Rodoviária, vulgarmente conhecida por Ponte Velha, na cidade de Peniche, foi retomada no passado dia 22 de Novembro. Trata-se de uma importante obra integrada na Empreitada de Recuperação do Fosso da Muralha - 1.ª Fase.

Pág. 12

## Saber Mais sobre o 1º de Dezembro

Pág. 14



## Doces Conventuais O segredo está na tradição

Págs. 2, 3 e 4

### ENTREVISTA A ARMANDO FERNANDES "Empresários precisam de treino"



Armando Fernandes, reconhecido Business Coach da região Oeste, em entrevista à Mais Oeste Rádio e ao Jornal Mais Oeste, aborda algumas questões da actualidade empresarial

Págs. 22 e 23

### MCNAMARA PARCEIRO DA NAZARÉ Certificação de ondas gigantes



A Câmara da Nazaré vai alargar por mais três anos a parceria com o surfista Garrett McNamara, que, após surfar uma onda de 30 metros, irá desenvolver na vila a certificação de atle-

tas de ondas gigantes. Garrett McNamara promoveu uma acção de limpeza da Praia do Norte, no âmbito do projecto ZON North Canyon Show 2011.

Pág. 11

DEPOIS DE LER ESTE JORNAL PASSE A OUTRA PESSOA OU RECICLE

**ESCOLA DE INFORMÁTICA DE ÓBIDOS**

ficheiros internet facebook hardware pastas software email

**Aprenda ao seu ritmo!**

INICIATIVA DE: plio CHIP7

várias turmas dos 8 aos 88

NETSCHOOL.PLIO.PT \* 262 381 251

**partilha criativa**

EXPLICAÇÕES AULAS PRIVADAS OFICINAS TEMÁTICAS ESTUDO ACOMPANHADO APOIO PSICOPEDAGÓGICO ORIENTAÇÃO VOCACIONAL PREPARAÇÃO PARA EXAMES

CONTACTOS --262 381 251-- WWW.PARTILHACRIATIVA.PT

EM ÓBIDOS

1X HORA DE EXPLICAÇÃO GRATUITAS

1X OFICINA GRATUITAS

VALE

**ENTREVISTA****Armando Fernandes em entrevista****“Os empresários também precisam de treino”**

Armando Fernandes, reconhecido Business Coach da região Oeste, em entrevista à Mais Oeste Rádio e ao Jornal Mais Oeste, aborda algumas questões da actualidade empresarial e deixa sugestões sobre a postura que uma empresa ou empresário deve ter perante a conjuntura actual de competitividade e proximidade com o cliente.

**Filipa Santos e Jaime Montez da Silva**

Jornal Mais Oeste (MO) Explique-nos o que é o business coaching?

Armando Fernandes (AF): Coaching é uma palavra do inglês, vem de coche, carruagem. É adaptada a treino. No negócio trata-se de treinar empresários. É um conceito muito antigo mas muito moderno e associado à forma como se pode ajudar e acompanhar os empresários, pessoalmente e profissionalmente, para atingirem objectivos. À medida das necessidades e objectivos, pessoais, comerciais e empresariais, é um processo onde identificamos a tomada de consciência de situação profissional e pessoal e, através de processos de mentoring, vamos ajudando-os a atingir esses objectivos, trabalhando em áreas fundamentais para o desenvolvimento empresarial, que tem a ver com vendas, marketing, publicidade, liderança, recrutamento, gestão de pessoas, de sistemas. É uma forma muito simples e rápida de um empresário se concentrar no essencial e começar a ter mais resultados, porque os empresários também precisam de treino.

MO: Como é feita a triagem entre o que é essencial ou não?

AF: Um pouco como os médicos, com um diagnóstico. Um diagnóstico e alguma introspecção. Obrigar que as pessoas a libertarem-se e contarem as suas ansiedades e necessidades.

MO: Já não há tanto receio em partilhar os segredos por detrás do negócio?

AF: Depende. Muitos empresários têm esse receio. A questão é que têm de perceber que hoje não há segredos. A invenção é feita pela associação de ideias e a colocação de mais qualquer coisa. Têm de perceber (os empresários) que estão no mundo competitivo e estão a ser observados por outros. Se têm êxito, vão ser copiados por outros. O que têm de fazer é como um atleta, ir para a frente. A grande diferença hoje nos negócios está na centésima de segundos dos cem metros. Podem fazer tudo muito bem mas se chegar o momento de decisão e não tiverem o produto nas devidas condições, perdem para um concorrente.

**“Têm de**

**perceber (os empresários) que estão no mundo competitivo e estão a ser observados por outros. Se têm êxito, vão ser copiados por outros.”**

MO: Quais são os principais factores de diferenciação entre um empresário que consegue concretizar e outro que fica para trás?

AF: O treino é fundamental assim como a preparação, o planeamento e a organização. A escolha das pessoas certas para os sítios certos, a integração das pessoas, mais do que o recrutamento. Podemos ir buscar o melhor jogador do Mundo mas se não fazemos a integração e se a organização não está preparada para ele trabalhar com as suas competências, ele não produz.

MO: O desporto colectivo é uma boa referência para fazer passar a sua mensagem?

AF: É. Quando um empresário olha para a sua empresa e diz “eu tenho uma equipa” tem um posicionamento diferente do empresário que vai contratar pessoas “para fazer isto”.

“Podemos ir buscar o melhor jogador do Mundo mas se não fazemos a integração e se a organização não está preparada para ele trabalhar com as suas competências, ele não produz.”

MO: Não é então apologista do Outsourcing?

AF: O outsourcing, devidamente controlado. O outsourcing não é delegar. É abdicar. Alguém vai fazer este serviço por mim. Quando eu delego, eu devo entregar as coisas e controlá-las.

MO: Na sua opinião é preferível contratar um novo recurso humano?

AF: Não. Depende das situações. Há muitas vezes a incapacidade de algumas organizações conseguirem ir buscar os profissionais devidos para aquela tarefa. Se quiser entregar essa tarefa ao outsourcing, tem de saber qual o resultado final da mesma e exigir que esse resultado final seja obtido.

MO: O seu trabalho passa também por ajudar os empresários a perceber se, em determinada situação, contratar um recurso é uma mais-valia ou se é preferível recorrer ao outsourcing...

AF: Sim. Em primeiro lugar qualquer empresário tem de olhar primeiro para os custos-benefícios e perceber se os benefícios são superiores aos custos.

MO: Já não funcionam as contas à merceeiro?

AF: Funcionam as contas à merceeiro. Neste momento a complexidade de ferramentas de gestão é tão grande associada aos sistemas informáticos que as pessoas se esquecem do fundamental, que é a conta do merceeiro.

“Neste momento a complexidade de ferramentas de gestão é tão grande associada aos sistemas informáticos que as pessoas se esquecem do fundamental, que é a conta do merceeiro.”

MO: Quando falamos de contas à merceeiro significa que se um produto vale um, vendido por dois, ganha-se um...

AF: Os empresários têm de perceber uma coisa: hoje as empresas têm grandes sistemas de informação. Sabem a informação toda dos clientes e os seus comportamentos. O empresário deve olhar para a folha de caixa diária e para a facturação e entender o comportamento dos clientes. Se perceber o comportamento, tem o melhor sistema de business intelligence para analisar o comportamento e seguir estratégias em função disso.

MO: Cada vez mais se regressa a modelos de negócio do passado e que agora são considerados inovadores. Parcerias e trocas directas entre empresas são exemplos...

AF: É verdade. Nas grandes empresas, em países onde há um espírito colaborativo superior ao nosso, isso é tido em conta. Uma das críticas que faço a certas associações de empresários, é que muitas vezes apenas pretendem financiamento ao invés de concretizarem políticas colaborativas. Uma empresa especialista na produção de determinado equipamento, tendo em conta que tem uma empresa ao lado especialista noutra parte desse equipamento, poderia juntar-se e produzir marcas diferentes. Isso



Armando Fernandes, Business Coach de Torres Vedras

não acontece.

**“Uma empresa especialista na produção de determinado equipamento, tendo em conta que tem uma empresa ao lado especialista noutra parte desse equipamento, poderia juntar-se e produzir marcas diferentes.”**

MO: Isso significa fusão?

AF: Não. Significa parceria. O que acontece em Portugal é que há empresas que fazem parcerias com empresas estrangeiras e são “comidas” por essas empresas que têm maior capacidade financeira.

MO: É importante distinguir colaborar e corporativar.

AF: Sim, é verdade. Aliás, o meu raciocínio é idêntico ao que

referi em relação ao outsourcing. Seja qual for a empresa, não se deve desligar das suas competências e capacidades. Deve controlar, delegar e não, abdicar. Quando criamos mecanismos de colaboração com outra pessoa e abdicamos, estamos a entregar-lhe a liderança. A empresa não pode perder liderança sobre a sua autonomia e actividade. A empresa, por outro lado, deve ser entendida como equipa e não como um modelo tradicional de patrão e empregados. É uma entidade colaborativa, tal como o futebol. Cada pessoa tem a sua função e actividade. Cada um sabe o que tem a fazer para atingir um objectivo comum.

MO: Fale-me do Programa Fazer, formação para empresários, que estará disponível até ao final de 2011.

AF: É um sistema de coaching de grupo. De competências de formação em sala, a empresários, tendo em conta a especificidade das matérias, que são simples como equilibrar uma empresa, como montar um marketing, como motivar e criar condições para vender, como admitir colaboradores, como criar um negócio que dê rentabilidade e liberdade. Estas coisas são dadas em grupo, depois há a componente de trabalho individual. O empre-

**ENTREVISTA**

sário não fala das suas estratégias e dos segredos de negócio perante os outros, mas fá-lo comigo.

**“O empresário não fala das suas estratégias e dos segredos de negócio perante os outros, mas fá-lo comigo.”**

MO: Há portanto, uma análise interna da empresa, do empresário mas também da relação entre a empresa e o consumidor final.

AF: É verdade. Passa muitas vezes por um empresário entender o seu mercado. Tenho encontrado imensos empresários que mandam fazer estudos de mercado que são, muitas vezes, ajustados aos resultados que as pessoas pretendem. A primeira coisa que um empresário tem de perceber é a sensibilidade de saber quem são os seus clientes e, a partir daí, pode montar comigo uma estratégia de aproximação e desenvolvimento dos seus clientes. Temos de nos lembrar que 68% das pessoas deixam de nos comprar porque os ignoramos e não por causa do preço.

MO: O conceito de topservice encaixa nesta situação?

AF: Encaixa sim.

MO: A vertente de proximidade e o serviço de acompanhamento é essencial e está a ser adoptado pelas grandes empresas?

AF: As grandes empresas têm cartões de fidelização que são dados por grandes superfícies para fazer isso. É uma proximidade impessoal, mas no fim quando aparece uma conta, não diz quanto gastou, diz em letras garrafais “Você tem não sei quantos euros para receber”. As empresas, principalmente tradicionais, têm de pensar como pensava o merceiro, que sabia os gostos pessoais da família toda. Isto é a diferença. As grandes empresas investem seriamente nesta situação, é evidente que também investem noutras. O pequeno empresário tem alguma dificuldade mas tem uma capacidade que as grandes empresas não têm. Pode ajustar a sua actividade à inovação neste mercado. É errado alguém criar uma empresa e ir tentar conquistar mais mercado, quando o vai fazer, só o consegue combater com o preço. Se ele preparar um produto, e trabalhar seriamente neste mercado, tem potencialidade de ter êxito. Não digo que o terá, porque há outros componentes.

**“As empresas, principalmente tradicionais, têm de pensar como pensava o merceiro, que sabia os gostos pessoais da família toda.”**

MO: O que gostaria de acrescentar mais?

AF: Sou um cidadão do Oeste, trabalhei muitos anos em Lisboa. Sou torreense e há quatro anos decidi trabalhar com esta actividade de business coach. Vim trabalhar para o Oeste porque estou perto da minha família e também porque deixei de entrar na confusão do trânsito em Lisboa, fiz-me em vinte e tal anos. Decidi fazer algo que me dá gosto. Consigo verificar resultados e entendê-los. Decidi ajudar a eco-

nomia local e os empresários a terem negócios mais rentáveis e, assim, ajudar também a economia regional. Tenho serviços de coaching, de formação, de recrutamento e integração de pessoas e, quando trabalho, trabalho sozinho. E isto devido à questão da confidencialidade. Tenho também o princípio de, se estou a trabalhar com um negócio, só passado um ano, trabalharei com uma empresa com a mesma actividade. |



Armando Fernandes em sessão de Business Coaching

**PROJECTAR**  
arquitectura.engenharia.design

arquitectura /// engenharia /// avaliações imobiliárias /// 3D /// design gráfico /// publicidade

Rua 31 de Janeiro nº101  
2500-118 Caldas da Rainha  
PORTUGAL

Tel (00351) 262 824 174  
Fax (00351) 262 182 466

geral@projectar.com.pt  
www.projectar.com.pt

Visite-nos no Facebook:  
www.facebook.com/projectar.com.pt

**CORRIDA PELA VIDA**  
10 KM  
BIBENDOS E JANTAR PARA TODOS OS PARTICIPANTES NA CORRIDA DAS 10KM

**10 Dezembro 2011**

inscreva-se Online  
<http://corrida-vida-digital.com>

Acreditar

CALDAS DA RAINHA  
NOSSA SRA DO POPOLO

PRÉMIOS	FEMININO	MASCULINO
1º CLASSIFICADO	500€	500€
2º	300€	300€
3º	200€	200€
4º	175€	175€
5º	150€	150€
6º	125€	125€
7º	100€	100€
8º	75€	75€
9º	50€	50€
10º	25€	25€

**PROGRAMA HORÁRIO**  
18H15O CORRIDA PELA VIDA

**CONTACTOS**  
JUNTA DE FREGUESIA DE CALDAS DA RAINHA  
NOSSA SENHORA DO POPOLO  
RUA ALMIRANTE CÂNDIDO DOS REIS N.º 1

2500-125 CALDAS DA RAINHA  
TEL 262 83 27 29 FAX 262 83 27 17  
E MAIL: GERAL@JP-CALDASDARAINHA-NSPOPULO.PT

**VALOR DA INSCRIÇÃO**  
10€ **CORRIDA PELA VIDA**