

Agenda 21 Local de Vendas Novas

DIAGNÓSTICO SELECTIVO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Volume 1: Relatório Síntese do Diagnóstico



FICHA TÉCNICA

CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS



Tel. 265 807 700
<http://www.cm-vendasnovas.pt>
<http://www.cm-vendasnovas.pt/agenda21-vn/>

Eng.º Jorge Quintas
Dr.ª Cármen Lobinho
Dr.ª Zita Brites
Dr. César Florindo

COMUNIDADE INTERMUNICIPAL DO ALENTEJO CENTRAL



Tel. 266 749 420
<http://www.cimac.pt>
E-mail: cimac@mail.telepac.pt

Arq. André Espenica
Dr.ª Ana Isa Coelho
Dr.ª Margarida Almeida

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS E ENGENHARIA DO AMBIENTE



Faculdade de Ciências e Tecnologia (FCT)
Universidade Nova de Lisboa (UNL)
Tel. 212 949 691
<http://www.civitas21.pt>
E-mail: civitas21@fct.unl.pt

Prof. Doutor João Farinha
Eng.ª Carmen Quaresma
Dr.ª Maria José Sousa
Dr.ª Sónia Silva

Projecto Co-financiado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de
Desenvolvimento Regional

ESTRUTURA DO DOCUMENTO

O **Diagnóstico Selectivo do Desenvolvimento Sustentável** realizado no âmbito da Agenda 21 Local de Vendas Novas é constituído pelos seguintes 4 Volumes:

Volume 1: Relatório Síntese do Diagnóstico

Volume 2: Relatório de Leitura dos Documentos de Referência Estratégica

Volume 3: Relatórios Específicos para cada Freguesia do Concelho

- **Diagnóstico Sintético da Freguesia da Landeira**
- **Diagnostico Sintético da Freguesia de Vendas Novas**

Volume 4: Relatório do 1º Fórum de Participação Pública

Por razões de operacionalidade e pela dimensão de cada relatório optou-se por efectuar volumes separados, podendo assim mais facilmente serem divulgados, distribuídos e consultados.

ÍNDICE

1. Introdução	5
1.1 A Agenda 21 Local: Conceitos e Objectivos	6
1.2 Metodologia e Objectivos da Agenda 21 de Vendas Novas	7
2. Síntese Executiva do Território	11
2.1 O Alentejo Central e o Concelho de Vendas Novas em Números	12
2.2 Principais Elementos Identificadores	14
3. O Concelho visto pelo seu Presidente	18
4. Perspectivas dos Actores Locais	22
4.1 Metodologia das Entrevistas	23
4.2 Perspectivas dos Entrevistados	23
4.2.1 Visão do Desenvolvimento Desejado para Vendas Novas no Horizonte de 2020	24
4.2.2 Principais Pontos Fortes de Vendas Novas	25
4.2.3 Principais Problemas de Vendas Novas	26
4.2.4 Projectos Estruturantes para o Desenvolvimento de Vendas Novas	27
5. Resultados dos Questionários à População	28
5.1 Objectivos e Metodologia	29
5.2 Síntese dos Resultados	30
6. Documentos de Referência Estratégica	32
6.1 Contexto e Objectivos	33
6.2 Esquema Conceptual dos Documentos de Referência Estratégica	34
7. Análise SWOT do Concelho	35
8. Principais Factores Críticos ao Desenvolvimento Sustentável de Vendas Novas	40
Anexo I: Lista dos Actores Locais Entrevistados	45
Anexo II: Guião da Entrevista aos Actores Locais	46
Anexo III: Guião do Questionário Aplicado à População	47
Anexo IV: Listagem Integral dos Resultados dos Questionários à População	48

1. Introdução

- *A Agenda 21 Local*
 - *A Agenda 21 Local de Vendas Novas: Metodologia e Objectivos*
-

1.1 A Agenda 21 Local: Conceitos e Objectivos

A Agenda 21 Local (A21L) é um instrumento para a promoção do desenvolvimento sustentável a nível local. A autarquia trabalha em parceria com todos os actores locais para elaborar um Plano de Acção e, sobretudo, concretizar esse plano através de um conjunto de projectos realizáveis mas ambiciosos.

É portanto um instrumento que visa a acção e que tem como grande objectivo a construção de comunidades sustentáveis, ou seja, comunidades socialmente justas e inclusivas, com uma economia local forte e vibrante, utilizando os recursos naturais de forma muito cuidada e prudente e com níveis elevados de participação da sociedade civil indispensável à boa governação.

O conceito de Agenda 21 surgiu na Conferência sobre Ambiente e Desenvolvimento que teve lugar no Rio de Janeiro em 1992. Desta Cimeira, resultou a Declaração do Rio onde o Capítulo 28 é exclusivamente dedicado à Agenda 21 - o Programa Global para o Desenvolvimento Sustentável. As autarquias locais são aqui encorajadas e desafiadas a promoverem a sua própria agenda para a sustentabilidade. O documento referente à Agenda 21 foi assinado por quase todos os países do mundo, incluindo Portugal.

Desde então a A21L tem-se imposto por mérito próprio e, actualmente, mais de 10000 autarquias já aderiram a esta forma de planear, pensar e actuar com vista à sustentabilidade do planeta.

A grande mais-valia da A21L é a forma como trabalha e envolve todos os actores locais (cidadãos, empresários, técnicos, etc.) tanto na identificação dos principais desafios ao desenvolvimento, assim como, na construção de visões de futuro partilhadas e de soluções para lá chegar. A implementação procura a responsabilidade partilhada e a formação de redes de parcerias. A sua filosofia é que os desafios são demasiado grandes para serem enfrentados apenas pela autarquia, sendo necessário o envolvimento activo de todos os actores da comunidade.

A Agenda 21 Local, é um processo que vive e existe pela contribuição de todos. São as pessoas que constroem e edificam a Agenda 21 Local. É necessário "descer à rua" para conhecer a realidade local e as verdadeiras necessidades e aspirações da população.

1.2 Metodologia e Objectivos da Agenda 21 de Vendas Novas

A elaboração da Agenda 21 Local (A21L) de Vendas Novas resultou de um Protocolo de Colaboração estabelecido entre a CIMAC (Comunidade Intermunicipal do Alentejo Central), a Câmara Municipal de Vendas Novas e o CIVITAS21 - Comunidades Sustentáveis (FCT/UNL) no âmbito da Operação "Elaboração e Implementação da Agenda 21 Local do Alentejo Central", co-financiada pelo INALENTEJO.

A A21L de Vendas Novas tem como objectivos específicos:

- Identificar o estado do desenvolvimento sustentável no concelho e detectar os principais pontos fortes e fracos segundo a visão de actores locais chave do concelho;
- Seleccionar e concentrar as atenções nos principais desafios e oportunidades, a requerer atenção mais premente;
- Definir estratégias integradas e quadros de acções de intervenção;
- Propor acções concretas, viradas para a implementação e para a ultrapassagem dos desafios;
- Incentivar a cooperação entre os diferentes actores locais para a resolução de problemas concretos e de interesse mútuo;
- Promover a participação dos cidadãos e de outros agentes locais aproximando a Agenda 21 Local do espaço de vida das pessoas, de pequenos territórios e dos próprios cidadãos;
- Monitorizar a evolução do desenvolvimento do Concelho, propondo-se para isso um painel de indicadores de sustentabilidade especialmente construído tendo em conta as características locais e os diferentes níveis de aproximação ao território (concelho, freguesia, bairro e cidadãos).

Para alcançar estes objectivos a A21L de Vendas Novas adopta uma metodologia cuja prioridade é aproximar mais a A21L do espaço de vida das pessoas, de pequenos territórios e dos próprios cidadãos. Assim, para além de trabalhar ao

nível do concelho, procura trabalhar também ao nível dos aglomerados urbanos, do bairro e dos cidadãos organizados em redes temáticas.

Assim, a metodologia adoptada para a elaboração da A21L de Vendas Novas está estruturada em quatro níveis i) Concelho, ii) Aglomerado Urbano, iii) Bairro e iv) Cidadãos, encontrando-se esquematizada na Figura 1.



Figura 1 - Níveis de intervenção da Agenda 21 Local de Vendas Novas.

Como não se consegue trabalhar com todos os aglomerados urbanos, nem com todos os bairros, com todas as redes de cidadãos ao mesmo tempo, a A21L de Vendas Novas aplica um mecanismo de selecção chamado "Apelo21". O objectivo é focar e trabalhar em primeiro lugar com os que estão mais disponíveis e que querem responder ao desafio da sustentabilidade local. Procura-se, desta forma, educar para a sustentabilidade, mudar as atitudes de consumo e de desperdício, o que implica uma mudança profunda de valores e de comportamentos por parte dos cidadãos e das instituições. É indispensável a adopção de estilos de vida sustentáveis.

A A21L de Vendas Novas adopta uma metodologia inovadora cuja prioridade é a aproximação ao território e às pessoas. Na Figura 2 é apresentado o esquema metodológico adoptado.

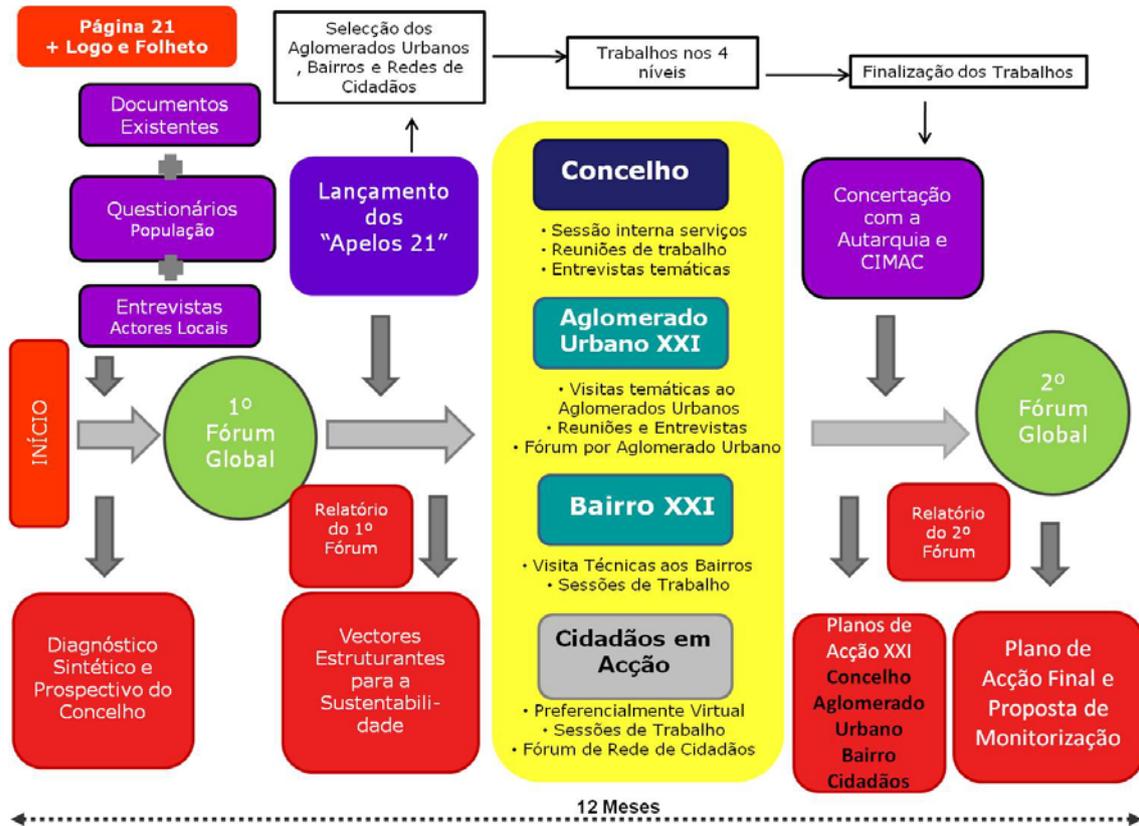


Figura 2 - Esquema metodológico da A21L de Vendas Novas.

A elaboração da A21L de Vendas Novas será efectuada em quatro grandes etapas (Figura 3), que se inserem num processo de planeamento contínuo, interactivo, integrador e muito participado através da realização de questionários, de vários fóruns de participação e de entrevistas efectuados ao longo de todo o processo.



Figura 3 - Etapas da Agenda 21 Local de Vendas Novas.

O presente **Relatório Síntese do Diagnóstico** insere-se no Diagnóstico Selectivo do Desenvolvimento Sustentável e tem como objectivo principal sintetizar todos os elementos, processos, metodologias e resultados alcançados nesta primeira fase de trabalho da Agenda 21 Local.

O Relatório Síntese do Diagnóstico é assim constituído por:

- Síntese executiva do território à escala regional e local;
- O concelho visto pelo seu Presidente;
- Perspectivas dos actores locais entrevistados;
- Resultados dos questionários realizados à população;
- Esquema conceptual dos documentos de referência estratégica;
- Análise SWOT do concelho;
- Principais factores críticos ao desenvolvimento sustentável de Vendas Novas.

Neste tempo de grandes transformações à escala global, com importantes e imprevisíveis impactos na sustentabilidade económica, social e ambiental das comunidades, a prospectiva dos territórios constitui um importante método de sondagem de futuros possíveis, que ajuda a avaliar a situação actual e a decidir sobre as estratégias de política a seguir. É neste sentido que a Agenda 21 Local de Vendas Novas pretende caminhar. Através de características estratégicas, operativas e de carácter fortemente participado, que visam consolidar os factores críticos ao desenvolvimento e os projectos prioritários para o desenvolvimento sustentável de Vendas Novas.

2. Síntese Executiva do Território

- *O Alentejo Central e o Concelho de Vendas Novas em Números*
 - *Principais elementos identificadores*
-

2.1 O Alentejo Central e o Concelho de Vendas Novas em Números

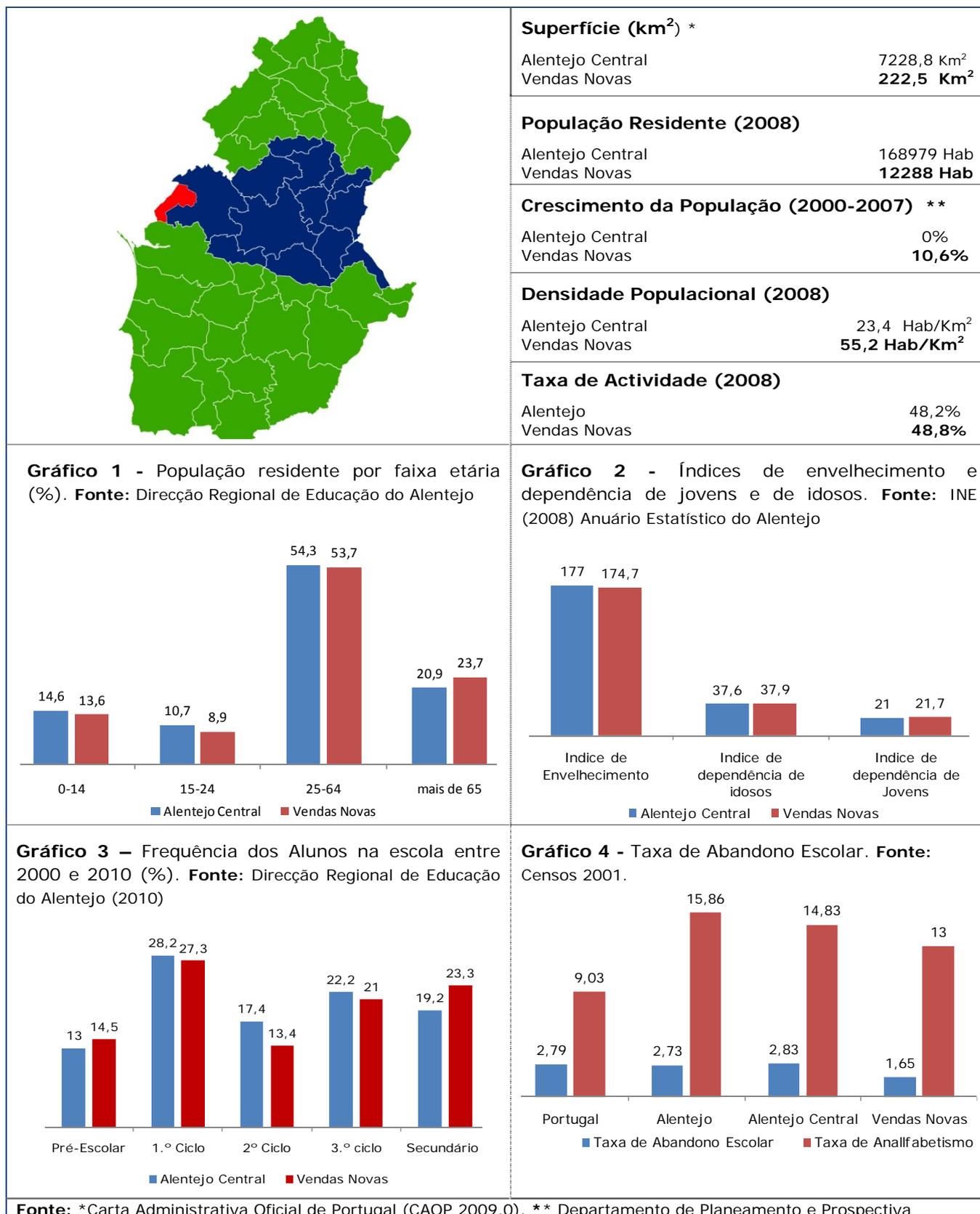


Gráfico 5 - População empregada por sector de actividade (%). **Fonte:** O País em Números, INE (2007)

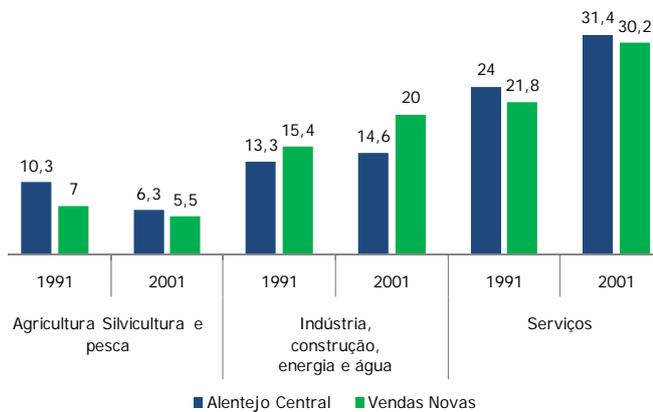


Gráfico 6 - Densidade de empresas (Nº/Km²). **Fonte:** INE (2008) Anuário Estatístico do Alentejo

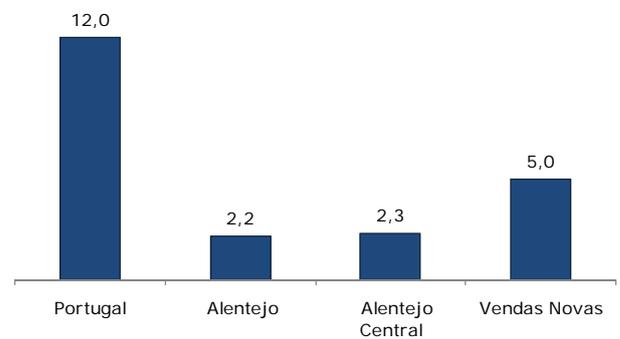


Gráfico 7 - Taxa de Desemprego em 2010 (%). **Fonte:** (INE) 2010 e Sindicato dos Trabalhadores Metalúrgicos (2010)

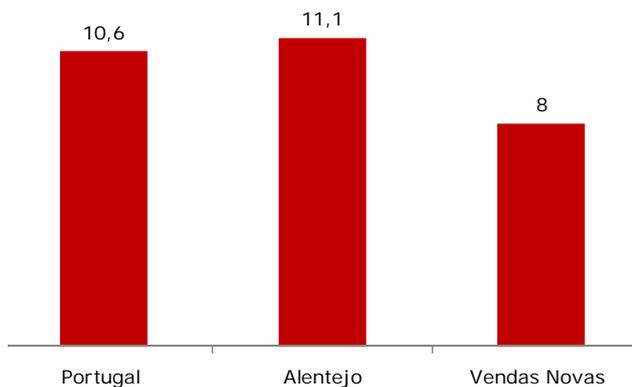


Gráfico 8 - Percentagem de resíduos recolhidos de forma selectiva. **Fonte:** GESAMB (2010)

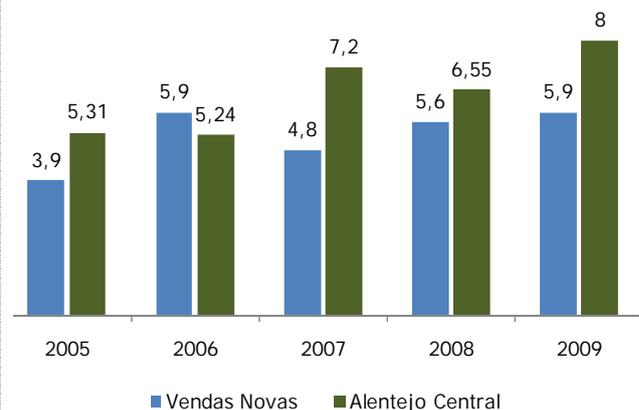


Gráfico 9 - Indicadores de Saúde (Por mil habitantes). **Fonte:** INE (2008) Anuário Estatístico do Alentejo

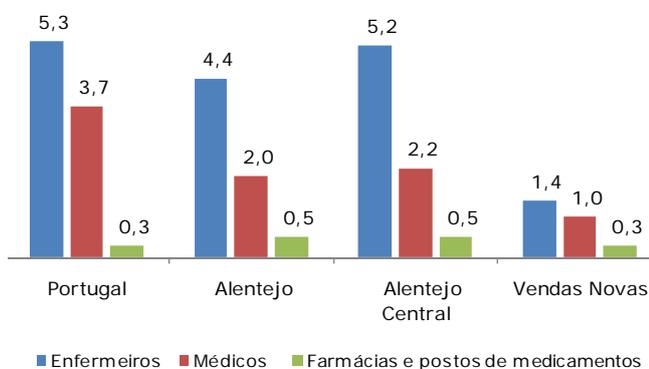
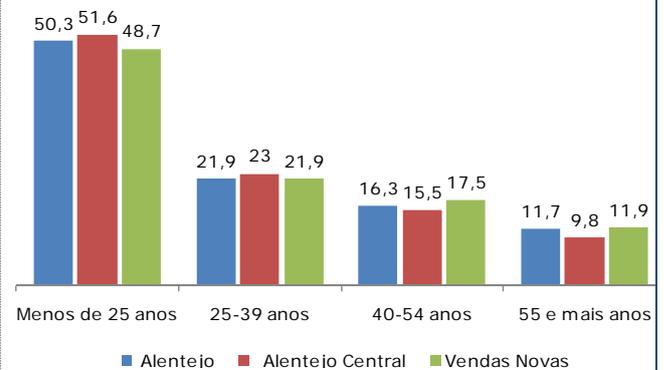


Gráfico 10 - Percentagem de Beneficiários do Rendimento Social de Inserção segundo o sexo e a idade. **Fonte:** INE (2008) Anuário Estatístico do Alentejo



2.2 Principais Elementos Identificadores

O Alentejo Central é uma das 5 sub-regiões que fazem parte integrante da NUTS II Alentejo. Com uma dimensão geográfica de 7228,8 km² e uma população residente de 168979 habitantes (Fonte: INE, 2008), esta sub-região situa-se no corredor central que faz a ponte de ligação entre Lisboa-Madrid.

Em termos populacionais¹, o concelho de Vendas Novas é um dos principais pólos urbanos do Alentejo Central. Possui uma área de 222,5 Km² e uma densidade populacional de 55,2 Hab/Km², situação muito diferente à que se vive em praticamente todo o Alentejo Central que possui uma densidade populacional de 23,4 habitantes por Km². Esta dinâmica populacional, que se traduz num aumento de 10% da sua população, encontra-se intimamente ligada à crescente dinâmica industrial e logística e com a proximidade à Área Metropolitana de Lisboa.

Vendas Novas é um concelho urbano, não pelas características inerentes à ocupação dos solos, uma vez que 40% destes fazem parte da Reserva Ecológica Nacional (sendo áreas protegidas e com características próprias, representando 2,7% da REN do Alentejo Central), mas devido ao facto de 81,6% da população residente neste concelho se apresentar concentrada em aglomerações com características urbanas. De salientar que a taxa de urbanização de Vendas Novas (81,6%) é consideravelmente superior à taxa de urbanização média nacional, de 54,9% (Fonte: Vendas Novas 2020 – Estratégia de Desenvolvimento, 2008).

Em termos de população residente, tanto no Alentejo Central como em Vendas Novas, a faixa etária entre os 20 e os 64 anos é claramente predominante, seguindo-se a faixa da população idosa com mais de 65 anos (Gráfico1).

No Gráfico 2 podemos observar os índices de envelhecimento e de dependência. O envelhecimento populacional é uma realidade em Portugal e, de uma forma mais acentuada, em toda a região Alentejo. O Alentejo Central apresenta um índice de envelhecimento acima da média regional (177). O concelho de Vendas Novas também viu o seu índice de envelhecimento aumentar de 2001 (155,8) para 2008 (174,7), sobretudo em função do acentuado declínio da taxa de fecundidade, o que não deixa de ser um factor negativo para o seu desenvolvimento (Fontes: Censos, 2001; Anuário Estatístico do Alentejo, 2008).

¹ Nos quadros estatísticos comparativos entre o concelho de Vendas Novas e o Alentejo Central optou-se por utilizar os dados referentes ao ano de 2008 dada a sua disponibilidade.

No que diz respeito ao índice de dependência de jovens, ou seja, a relação entre a população jovem e a população em idade activa, no Alentejo Central é de 21% e em Vendas Novas 21,7%. A relação entre a população idosa e a população em idade activa, ou seja, o quociente entre o número de pessoas com 65 ou mais anos e o número de pessoas com idades compreendidas entre os 15 e os 64 anos, é de 37,6%, no Alentejo Central e 37,9% em Vendas Novas (Fonte: Anuário Estatístico do Alentejo, 2008).

O Alentejo Central é a sub-região NUTS III com mais população activa de toda a região. A taxa de actividade do Alentejo Central rondava, em 2008, valores na ordem dos 48,2%. Vendas Novas é um dos concelhos com maior taxa de actividade (48,8%) relacionada com a indústria e as empresas ligadas aos sectores automóvel e da cortiça.

A análise do grau de instrução no Alentejo Central revela que o nível de instrução predominante é o 1.º ciclo do Ensino Básico. Analisando o Gráfico 3, no qual se apresenta a percentagem de alunos que frequentaram a escola na última década, verifica-se que quer no Alentejo Central como em Vendas Novas o 1.º ciclo assume um lugar de destaque.

Os níveis relativamente reduzidos das habilitações da população residente e da população activa, observados em Vendas Novas, repercutem-se na comparação deste concelho com a estrutura média das regiões envolventes e da própria área de influência. Os níveis de habilitações superiores (ensino médio e superior) representam apenas 11% da população activa e 8% da população residente de Vendas Novas, valores relativamente inferiores aos valores médios observados no Alentejo Central (14% e 10% respectivamente). É importante também destacar, que a taxa de analfabetismo no Alentejo Central assume valores superiores a Vendas Novas. O mesmo se passa relativamente ao Abandono Escolar (Gráfico 4) (Fonte: Vendas Novas 2020 – Estratégia de Desenvolvimento, 2008).

A competitividade territorial do Alentejo Central é analisada essencialmente através do seu Produto Interno Bruto (PIB), uma vez que este traduz a dinâmica económica global do território. À semelhança do que acontece com o Alentejo, o Alentejo Central registou uma evolução positiva entre 1995 e 2005, período em que o seu Produto Interno Bruto praticamente duplicou, apresentando em 2005 valores superiores a 2.000 milhões de euros (Fonte: Programa Territorial de Desenvolvimento do Alentejo Central, 2008).

Quanto à população empregada por sector de actividade (Gráfico 5) verifica-se o predomínio do sector dos serviços correspondendo a 31,4% da população activa do Alentejo Central e a 30,2% da população activa de Vendas Novas. O sector da agricultura, silvicultura e pesca é o que emprega menos pessoas, tanto no Alentejo Central como em Vendas Novas (Fonte: O País em Números, INE, 2007).

Em termos de densidade de empresas, ou seja o número de empresas por Km², o Concelho de Vendas Novas assume um lugar de destaque no Alentejo Central, com 5 Empresas/Km², facto que se deve essencialmente à grande dinâmica do parque industrial (Gráfico 6).

O desemprego em Vendas Novas diminuiu face à média do país entre 2001 e 2005, possuindo a menor taxa da sub-região (5,7%). Contudo com a conjuntura económica e o encerramento de fábricas de maior dimensão a taxa de desemprego tem vindo tendencialmente a aumentar, situando-se em 2010 nos 8%, enquanto que o Alentejo Central tem uma taxa de 11,1% (Gráfico 7).

Em termos ambientais, mais concretamente na temática dos resíduos, destaca-se o papel da empresa intermunicipal GESAMB – Gestão Ambiental e de Resíduos, na recepção, transporte, tratamento e valorização dos resíduos urbanos de 12 municípios da sub-região Alentejo Central. Em termos de percentagem de resíduos recolhidos de forma selectiva, verifica-se entre 2005 a 2009 um aumento na recolha quer no Alentejo Central quer em Vendas Novas (Gráfico 8).

No que se refere aos equipamentos de saúde, o Alentejo Central dispõe de uma rede de cuidados de saúde relativamente bem estruturada. A sub-região dispõe de uma rede de cuidados primários suportada pela existência de centros de saúde em todos os concelhos, apoiados por extensões nos principais aglomerados urbanos. Apesar disso o número de médicos por mil habitantes e o número de enfermeiros por mil habitantes em Vendas Novas ficam muito distantes da média do Alentejo Central, o que revela uma grande carência de profissionais de saúde neste município (Gráfico 9).

Em termos sociais analisou-se o Rendimento Mínimo Garantido e verificou-se que a faixa etária mais jovem, com menos de 25 anos, é a que mais recorre a este apoio social (Gráfico 10) (Fonte: Anuário Estatístico do Alentejo, INE, 2008).

De acordo com o citado no Programa Territorial de Desenvolvimento do Alentejo Central (2008), o "património natural e cultural da região do Alentejo é muito rica, caracterizando-se por paisagens com identidade própria, traduzidas em sistemas de

exploração adaptados às condições edafo-climáticas e consideradas sustentáveis do ponto de vista ambiental e socio-económico. Apesar do potencial endógeno destes territórios, tem-se assistido a um processo de despovoamento intenso nas áreas rurais, contribuindo para o agravamento do contraste urbano/rural. Este fenómeno, além de pôr em risco o desaparecimento dos aglomerados de menor dimensão por falta de atractividade, causa igualmente o abandono rural e a conseqüente perda de carácter e identidade da paisagem".

Em termos de valores naturais, o município de Vendas Novas apresenta apenas uma pequena parte do seu território condicionada pelo plano sectorial da Rede Natura devido à intersecção dos limites administrativos do Concelho com o Sítio "Estuário do Sado", onde o uso do solo se apresenta relativamente limitado nesta área (Fonte: Vendas Novas 2020 – Estratégia de Desenvolvimento, 2008).

3. O Concelho visto pelo seu Presidente

- *Visão*
 - *Principais Problemas*
 - *Principais Oportunidades*
 - *Projectos Estruturantes para Vendas Novas*
-

 <p>José Figueira Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas</p>	<p><i>“Gostava que em 2020 Vendas Novas fosse o que está definido no Plano Estratégico. Proporcionar maior qualidade de vida e ser capaz de atrair empresas e investimentos.”</i></p> <p><i>“Tornar Vendas Novas em 2020 num território cada vez mais Atractivo para Viver, Trabalhar, Investir e Visitar.”</i></p> <p><i>“Construir a Sustentabilidade de uma Localização Privilegiada.”</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Cidade Empresarial • Cidade Residencial • Cidade Sustentável
--	---

VISÃO DO DESENVOLVIMENTO desejado para Vendas Novas no horizonte de 2020

É possível construir o futuro desejado como um futuro capaz de assegurar a melhoria e qualidade de vida às populações. Desse modo, o modelo estratégico desenhado para o Concelho de Vendas Novas é a de um Concelho que, de forma equilibrada e sustentável, tem que ser capaz de aproveitar as oportunidades que surgem num contexto de mudança e de incerteza, de que se destaca: a proximidade à AML e a Évora; a localização no corredor “urbano-logístico” que liga Lisboa a Madrid, ficando no futuro a 20km do novo Aeroporto Internacional de Lisboa e a pouco mais de 25 km da futura Plataforma Logística do Poceirão, com boas acessibilidades rodo-ferroviárias.

A estratégia definida deve contribuir para a construção de uma “Cidade Residencial”, capaz de atrair novos fluxos populacionais; de uma “Cidade Empresarial”, moderna, competitiva e geradora de emprego qualificado; e de uma “Cidade Sustentável”, ambientalmente equilibrada e socialmente coesa.

PRINCIPAIS PROBLEMAS

- Concorrência e competitividade dos territórios limítrofes;
- Perda de população activa qualificada;
- Em 2001 a taxa de desemprego era mais baixa que actualmente e havia uma maior taxa de integração da população feminina. Os postos de trabalho reduziram-se drasticamente de 1500 para 1100. Actualmente temos um deficit de 2% de empresas, ou seja há mais pessoas desempregadas. A taxa de desemprego passou para 9%. Neste momento a população desempregada é essencialmente masculina o

que causa problemas de desintegração social;

- A taxa de envelhecimento da população desequilibra a estratégia de desenvolvimento para o concelho;
- Falta de mão-de-obra especializada;
- Os serviços de saúde estão muito frágeis. Há falta de médicos, enfermeiros etc. O Centro de Saúde de Vendas Novas é utilizado por habitantes de outros concelhos limítrofes. O Centro de Saúde serve cerca de 30000 habitantes;
- É necessário um Serviço de Urgência Básico. Há muitos factores de risco em torno de Vendas Novas e é necessário precaver acidentes que possam estar relacionados com a possível instalação do NAL; a passagem do TGV e a instalação da Plataforma Logística do Poceirão;
- Aumento de trânsito derivado destes novos projectos âncora.

PRINCIPAIS POTENCIALIDADES

- O Concelho de Vendas Novas teve um grande crescimento entre 1991 e 2001;
- Vendas novas, mesmo sem Planos de Ordenamento, conseguiu crescer sem causar elevados impactes no ambiente;
- Capacidade de expansão do Parque Industrial;
- É importante salientar a linha de caminho de ferro, que completa 150 anos em Vendas Novas, tal como a Escola Prática de Artilharia.

PROJECTOS ESTRUTURANTES PARA O CONCELHO DE VENDAS NOVAS

"Estamos empenhadíssimos apesar da crise existente. É necessário repensar alguns investimentos e potenciar mais o investimento do sector privado. Contudo há projectos estruturantes que são fundamentais para Vendas Novas entre os quais":

- **Educação**

Apostar na educação, com a construção do novo centro educativo.

- **Qualificação urbana**

Conclusão / qualificação do parque desportivo;

Construção de novos equipamentos sociais;

Qualificação do parque escolar existente.

- **Requalificação do antigo mercado e sua transformação num centro de artes e ofícios. Este centro de artes e ofícios integrará:**

Escola de música, grupos de teatro infantil, juvenil e adultos;

Dinamização de eventos internacionais de artes plásticas;

Dinamização da dança, que neste momento não existe;

Promoção de condições para os artesãos poderem trabalhar ao vivo, exporem os seus trabalhos e venderem;

Incorporação de um estúdio de gravação de discos, que já existe em Vendas Novas;

Criações de espaços de habitação T0 para alojar os artistas que estão a trabalhar no terreno.

- **Criação de um pólo de atractividade no Parque Industrial, que permita a sua diversificação e expansão.**
- **Criação de um Centro de Negócios e Incubadora** (associada à produção de novos produtos: indústria automóvel, cortiça, logística, novas tecnologias).
- **Criação do Arco Verde Urbano.** Este espaço pretende dotar a cidade de condições de mobilidade, equilíbrio paisagístico e fruição de valores naturais, culturais e patrimoniais. Pretende-se também consolidar um centro polinucleado na cidade, estruturado em torno de um "**Arco Verde**" que liga os vários centros da vida social e urbana, valorizando os aspectos paisagísticos da cidade, facilitando a mobilidade e promovendo a sua dinamização e animação. O Arco Verde Urbano integra o futuro Parque Urbano e de Lazer, a criar na Entrada Sul da Cidade, o qual estará articulado com o eixo estruturante que é a Av. 25 de Abril e com ligações, através de percursos arborizados, pedonais e cicláveis, ao Jardim Público e Centro Tradicional, bem como ao Jardim do Bairro José Saramago onde está localizado o Centro de Educação Ambiental.

4. Perspectivas dos Actores Locais

- *Metodologia das Entrevistas*
 - *Perspectivas dos Entrevistados*
-

4.1 Metodologia das Entrevistas

Foram entrevistados 14 actores locais de grande relevância na região e no concelho de Vendas Novas (Anexo I). Deste grupo, que se procurou ser diversificado, foram auscultados entidades ligadas ao comércio e à indústria; o actual executivo da Câmara Municipal de Vendas Novas; os Presidentes das Juntas de Freguesia e várias personalidades que desempenham ou desempenharam funções importantes a nível local e regional.

As entrevistas destinaram-se a recolher as percepções e os conhecimentos privilegiados sobre o território, derivados da sua vivência diária e do seu excelente conhecimento do local, assim como, aprofundar os aspectos considerados mais prioritários.

Foi previamente elaborado um guião da entrevista (Anexo II) que serviu para a orientar, dando porém suficiente flexibilidade aos entrevistados para aprofundar os assuntos que em seu entender fossem os mais relevantes.

De um modo geral, a entrevista foi conduzida no sentido de conhecer a **visão** do território; as **principais potencialidades e pontos fracos**; e os **projectos estruturantes** para o desenvolvimento do concelho.

4.2 Perspectivas dos Entrevistados

Os resultados foram agregados segundo a visão do desenvolvimento desejado para 2020; os principais pontos fortes e desafios do concelho; e os projectos estruturantes que mais frequentemente foram referidos pelos entrevistados.

Não se pretende listar de forma exaustiva todas as referências mas sim destacar as ideias que emergiram com maior frequência pelos vários entrevistados.

4.2.1 Visão do Desenvolvimento Desejado para Vendas Novas no Horizonte de 2020

A visão do desenvolvimento desejado para Vendas Novas no horizonte de 2020 assenta essencialmente no fortalecimento da economia, bem como no planeamento antecipado dos efeitos dos grandes projectos estruturantes como o NAL, a Plataforma Logística e o TVG. Seguidamente os entrevistados apontaram como necessidade para 2020 melhorar a qualidade de vida das pessoas e promover o crescimento do parque industrial, assim como requalificar e promover a atractividade da cidade de Vendas Novas. No Quadro I apresentam-se os pontos fortes mais assinaladas pelos entrevistados.

Quadro I – Visão do desenvolvimento desejado para Vendas Novas no Horizonte 2020 na perspectiva dos entrevistados.



4.2.2 Principais Pontos Fortes de Vendas Novas

Os principais pontos fortes de Vendas Novas mais referidos pelos entrevistados foram: o posicionamento geoestratégico; o desenvolvimento industrial; as infra-estruturas desportivas e a sua dinâmica; a concretização de projectos estruturantes como o NAL, o TGV e a Plataforma Logística; e o crescimento populacional. No Quadro II apresentam-se os 5 pontos fortes mais assinaladas pelos entrevistados.

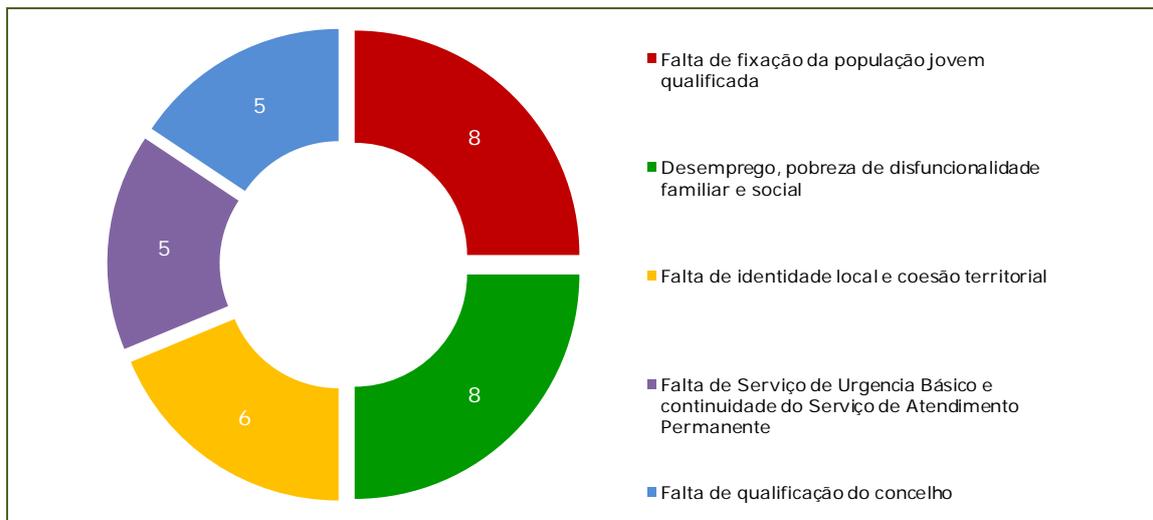
Quadro II – Os principais Pontos Fortes de Vendas Novas na perspectiva dos entrevistados.



4.2.3 Principais Problemas de Vendas Novas

Os principais problemas de Vendas Novas mais referidos pelos entrevistados foram a falta de fixação da população jovem qualificada e o desemprego, que despoleta situações de disfuncionalidade familiar e social. Foi também apontada a falta de identidade local e de coesão territorial assim como os problemas relacionados com os serviços de saúde. No Quadro III apresentam-se os 5 problemas mais assinalados pelos entrevistados.

Quadro III – Os principais problemas de Vendas Novas na perspectiva dos entrevistados.



- *“É um concelho com pouca identidade, talvez por ser muito recente.”*
- *“Problemas de ordenamento do território. Há falta de organização urbana (...) O casco urbano está degradado e abandonado.”*
- *“Falta de qualificação da população e falta de massa crítica.”*
- *“Mais do que obras, é necessário melhorar a qualidade de vida das pessoas e promover a sua maior participação.”*
- *“Contentamo-nos com muito pouco.”*
- *“Falta de organização no sector do comércio. Cada um puxa para si.”*
- *“Há falta de massa crítica e de associativismo.”*
- *“O envelhecimento populacional é muito grande.”*
- *“Faltam equipamentos hoteleiros de custo médio.”*
- *“A crise tem gerado desemprego. Há muita pobreza encapotada.”*
- *“O eminente encerramento do SAP é um problema contra o qual temos que lutar bastante.”*
- *“Os jovens qualificados saem de Vendas Novas e já não voltam.”*
- *“A nível cultural é necessária uma maior oferta e uma maior divulgação para o exterior.”*

4.2.4 Projectos Estruturantes para o Desenvolvimento de Vendas Novas

Os principais projectos estruturantes para o desenvolvimento de Vendas Novas, na perspectiva dos entrevistados, passam por uma forte aposta no parque industrial e no sector da logística, bem como em projectar a imagem do concelho, através de um forte marketing territorial. Igualmente importante é a construção da variante à EN4. A reabilitação do património e a construção de um pavilhão multiusos, que possa dinamizar com melhores condições eventos tão importantes como a FILDA, são também projectos considerados de grande importância. No Quadro IV apresentam-se os 5 Projectos estruturantes mais assinalados pelos entrevistados.

Quadro IV – Os principais projectos estruturantes para o desenvolvimento de Vendas Novas na perspectiva dos entrevistados.



5. Resultados dos Questionários à População

- *Metodologia*
 - *Pontos Fortes*
 - *Pontos Fracos*
-

5.1 Objectivos e Metodologia

A realização dos questionários à população teve como principal objectivo identificar as suas opiniões e perspectivas relativamente aos principais pontos fortes e fracos do concelho e mais concretamente em relação a cada uma das freguesias.

Pretendeu-se, assim, ganhar uma imagem sintética sobre o que é sentido como prioritário pela população relativamente ao seu local de residência.

O método e abordagem da população processou-se através de duas fases: numa primeira fase foram enviados cerca de 300 questionários aos funcionários da Câmara Municipal de Vendas Novas; e numa segunda fase foram realizadas entrevistas directas aos habitantes e foram colocados questionários em locais estratégicos, de grande visibilidade e afluência da população.

Os questionários foram realizados durante os meses de Maio e Junho. Na freguesia de Vendas Novas foram realizados **203 questionários** e na freguesia de Landeira foram realizados **28 questionários** num total de **231 questionários** efectuados nas duas freguesias que constituem o concelho de Vendas Novas.

De referir ainda que, aquando da realização dos questionários também se caracterizou a população inquirida segundo a idade e o género, assim como, a sua relação com a freguesia.

No Anexo IV encontra-se a Listagem Integral dos Resultados dos Questionários à População, onde se inclui a totalidade das respostas obtidas. No Anexo III inclui-se o Guião do Questionários.

5.2 Síntese dos Resultados

No Quadro V apresentam-se os 13 principais pontos fortes do concelho de Vendas Novas observados a partir das suas duas freguesias.

Quadro V - Os principais Pontos Fortes mencionados pelos inquiridos.

Principais Pontos Fortes	N.º de Referências
Bons acessos e boa localização (proximidade do local de trabalho e a cidades como Lisboa, Évora e Setúbal)	94
Calma e sossego	82
Equipamentos e actividades desportivas, culturais e lúdicas	65
Qualidade ambiental	51
Desenvolvimento, emprego e existência do parque industrial	38
Sentimento de pertença	38
Bons espaços verdes e de lazer	37
Boa vizinhança	30
Qualidade de vida	26
Boa limpeza do espaço público	23
Segurança	21
Boas escolas e jardins-de-infância	21

Na resposta à questão sobre os principais pontos fortes de cada uma das freguesias, a grande maioria dos inquiridos destacou "**Os bons acessos e a boa localização**" como o principal aspecto positivo da sua freguesia de residência. Seguiu-se depois a "**Calma e o sossego**" e "**A existência de equipamentos e actividades desportivas, culturais e lúdicas**".

Os entrevistados referiram ainda aspectos como o "**desenvolvimento, o emprego e a existência do Parque Industrial**"; o "**sentimento de pertença**"; os "**bons espaços verdes e de lazer**"; a "**boa vizinhança e a qualidade de vida**"; a "**limpeza do espaço público**" assim como a "**a segurança e as boas escolas e jardins-de-infância**".

No Quadro VI apresentam-se os 13 principais pontos fracos do concelho de Vendas Novas observados a partir das suas duas freguesias.

Quadro VI – Os principais Pontos Fracos mencionados pelos inquiridos.

Principais Pontos Fracos	N.º de Referências
Desemprego e falta de investimento	98
Mau funcionamento do Centro de Saúde e do SAP e falta de hospital	81
Problemas de trânsito e falta de segurança para os peões	68
Mau estado das vias públicas, falta de estacionamento e má sinalização de trânsito	50
Espaço público pouco requalificado (Falta de iluminação; mau estado do recinto do mercado; falta de limpeza; mau serviço de recolha do lixo e falta de ecopontos; falta de espaços verdes)	36
Falta de segurança e policiamento	33
Falta de transportes públicos	30
Falta de apoio aos jovens e idosos	25
Falta de actividades lúdicas, culturais e desportivas	24
Falta de uma loja do cidadão e falta de serviços	13
Falta de bons equipamentos escolares, de creches e de ATL's	13
Falta de civismo, espírito de comunidade e espaços de convívio e associativismo	13
Baixo nível de vida - pobreza	12

Quanto aos principais pontos fracos, os inquiridos destacaram o "**desemprego e falta de investimentos**"; o "**mau funcionamento do Centro de Saúde e do SAP e a falta de hospital**" e os "**problemas de trânsito e falta de segurança para os peões**".

Seguiu-se a referência ao "**espaço público pouco requalificado** (Falta de iluminação; mau estado do recinto do mercado mensal; a falta de limpeza; mau serviço de recolha do lixo; falta de ecopontos e falta de espaços verdes)" e a "**falta de segurança e policiamento**" e a "**falta de transportes públicos**", entre outros.

6. Documentos de Referência Estratégica

- *Contexto e Objectivos*
 - *Esquema Conceptual*
-

6.1 Contexto e Objectivos

A A21L tem vida própria devendo, no entanto, a sua estratégia estar na linha de orientação dos restantes planos ou programas de incidência nacional, regional e local.

Neste sentido foi elaborado o Relatório de Leitura dos Documentos de Referência Estratégica (Volume 2 do Diagnóstico Selectivo do Desenvolvimento Sustentável) que teve como objectivo efectuar o levantamento e o registo em fichas de leitura de estudos, programas, planos, projectos ou outros documentos relevantes para o desenvolvimento sustentável de Vendas Novas.

Tratou-se de uma etapa importante não só para que a equipa técnica da A21L tomasse conhecimento do conteúdo destes documentos já existentes, ou que estavam em adiantada fase de elaboração, como também para fazer uma necessária articulação com os mesmos.

Apresenta-se de seguida um esquema conceptual dos documentos de referência estratégica de âmbito supra-municipal, regional e municipal sistematizando a paisagem de estudos, programas, planos, projectos e outros documentos com os quais a Agenda 21 Local pretende articular.

6.2 Esquema Conceptual dos Documentos de Referência Estratégica

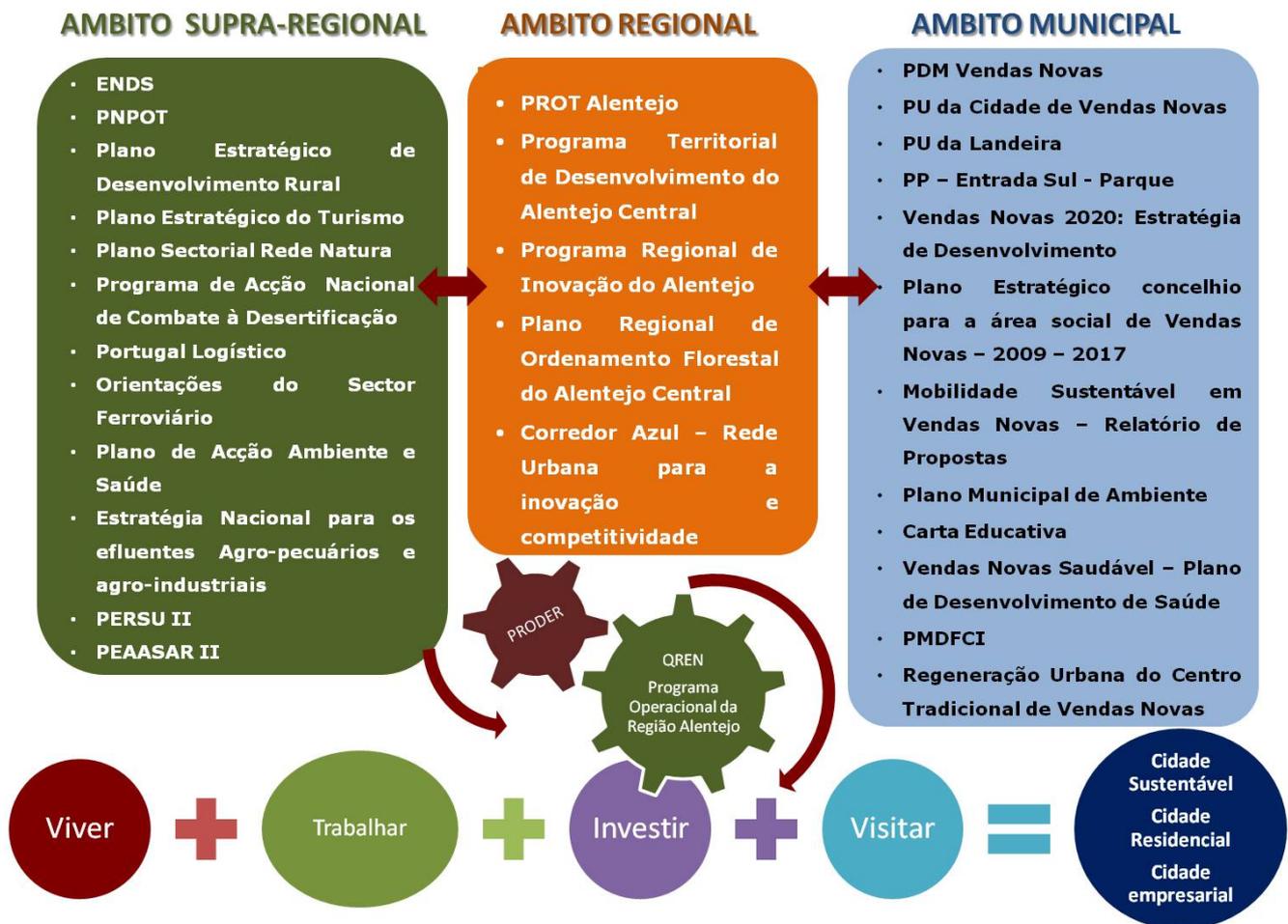


Figura 4 – Esquema Conceptual dos Documentos de Referência Estratégica.

7. Análise SWOT do Concelho

- *Pontos fracos*
 - *Pontos fortes*
 - *Ameaças*
 - *Oportunidades*
-

PONTOS FRACOS



- Inexistência de uma circular externa à cidade (variante);
- Problemas de trânsito e falta de segurança para os peões;
- Mau estado das vias públicas, falta de estacionamento e má sinalização de trânsito.



- Mau funcionamento do Centro de Saúde e do SAP;
- Falta de hospital;
- Serviços de saúde insuficientes;
- Eminente encerramento do SAP.



- Carência de estacionamento no centro da cidade;
- Espaço público pouco requalificado e ordenado;
- Alguma degradação urbana;
- Falta de transportes públicos.



- Taxa de analfabetismo relativamente elevada e população pouco qualificada;
- Falta de fixação da população jovem qualificada;
- Falta de bons equipamentos escolares, de creches e de ATL's.

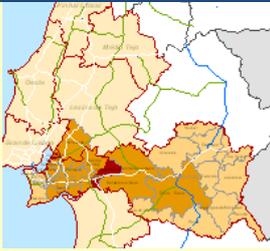


- Redução da actividade da construção civil;
- Dependência elevada da indústria automóvel e corticeira;
- Desemprego;
- Pobreza.



- Envelhecimento populacional;
- Equipamentos e serviços sociais para crianças e idosos insuficientes;
- Falta de segurança e policiamento.

Pontos Fortes



Fonte: www.cm-vendasnovas.pt

- Posicionamento geoestratégico;
- Proximidade do local de trabalho e a cidades como Lisboa, Évora e Setúbal.



- Concelho de natureza tendencialmente urbana com uma envolvente rural com qualidade ambiental;
- Concelho calmo.



- Boa oferta de equipamentos colectivos de desporto e cultura, com grande dinâmica;
- Parque escolar junto ao parque desportivo;
- Pista de atletismo de referência na região.



- Aumento populacional progressivo apoiado por um elevado fluxo positivo de migração;
- Boa vizinhança.

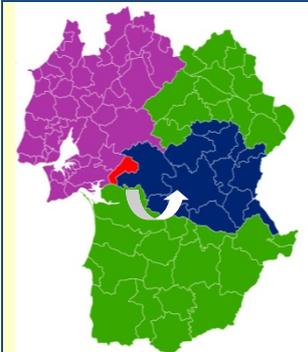


- Existência de uma fileira quase completa na indústria corticeira (com excepção da componente investigação).
- Desenvolvimento industrial.



- Boa gastronomia;
- Bons espaços verdes e de lazer.

Ameaças



- Concorrência e competitividade dos territórios limítrofes.



- Elevada concentração do emprego em poucas empresas de elevada dimensão;
- Desemprego crescente e aumento do risco de exclusão social;
- Fraco empreendedorismo;
- Relativa dependência da indústria corticeira e da indústria automóvel.



- Baixa formação profissional e atracção da população jovem e mais qualificada para centros de maior dimensão.



- Falta de Serviço de Urgência Básico.

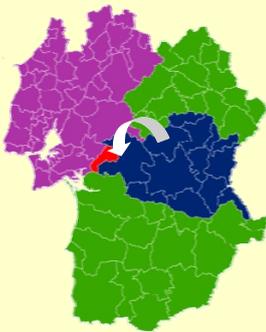
- Riscos associados ao excessivo tráfego entre Vendas Novas e Bombel;
- Aumento de trânsito associado aos projectos estruturantes para a região (NAL, Logística e TGV).

Fonte: (foto LUSA/ Nuno Veiga)

Oportunidades



- Capacidade de expansão do parque industrial;
- Fomentar o empreendedorismo;
- Criação de um pólo de atractividade no parque industrial;
- Qualificação da população direccionada para as necessidades do mercado.



- Capacidade de atracção de população dos territórios contíguos;
- Projectar a imagem do Concelho, através de um forte marketing territorial;
- Plataforma Logística do Poceirão;
- Implantação do NAL.



- Equipamento desportivo com capacidade para provas de competição;
- Crescimento do parque desportivo.



- Construção do novo centro educativo;
- Qualificação do parque escolar existente;
- Qualificação do parque desportivo;
- Construção de novos equipamentos sociais;
- Qualificação urbana.



- Melhorar o sistema de transportes públicos.
- Criar uma rede de Mini Bus;
- Criar uma rede de ciclovias, com duas vertentes: uma de lazer e outra como modo de transporte, de modo a diminuir o trânsito na cidade.

8. Principais Factores Críticos ao Desenvolvimento Sustentável de Vendas Novas

- *Principais Factores Críticos apresentados no Fórum*
 - *Factores Críticos mais pontuados pelos participantes*
-

O 1.º Fórum de Participação da Agenda 21 Local de Vendas Novas realizou-se no dia 17 de Junho de 2010 no Salão no Auditório Municipal. Contou com a presença de cerca de 45 participantes de diferentes grupos, nomeadamente, Cidadãos; Associações de Desenvolvimento Local; Professores Universitários; Empresários; Autarcas e Quadros Técnicos da Administração Local; e Representantes da Escola Prática de Artilharia e do Parque Industrial.

O Fórum teve como principal objectivo estimular a população a participar activamente na elaboração do plano, identificando os principais problemas e soluções para se alcançarem comunidades locais mais sustentáveis. No decorrer do fórum de participação foram apresentados 12 Factores Críticos para o Desenvolvimento de Vendas Novas:

- **Trânsito, Segurança Peões, Transportes Públicos, Estacionamento.**
- **Afirmar a Identidade, a Cultura e o Associativismo.**
- **Vendas Novas – Cidade do Desporto e da Saúde Promoção da Saúde e da Qualidade de Vida através do Desporto.**
- **Novas Atitudes Pró-activas Auto-Confiança, Empreendedorismo e Espírito Empresarial.**
- **Educação e Qualificações Profissionais para a Vida Activa e aprendizagem ao longo da vida.**
- **Apoio ao Sector Produtivo e Tecido Empresarial.**
- **Valorizar os Produtos Agrícolas de Vendas Novas, o Mundo Rural e dar prioridade aos Alimentos de Base Local.**
- **Novos Comportamentos** - Consumo e Poupança, Energia, Resíduos, Água, Hortas, Cidadania Activa, Solidariedade, Biodiversidade, etc.
- **Reforçar Coesão Social e apoio aos grupos mais frágeis** (idosos, novos desempregados, crianças em risco, etc.).
- **Qualidade do Parque Habitacional, Urbanística e dos Espaços Públicos.**
- **Preservar o Sistema Natural:** Eliminar Poluições, melhorar Saneamento e Biodiversidade.
- **Vendas Novas a Ganhar com a AV** (Retirar todas as vantagens da Localização Estratégica da Alta Velocidade, NAL e Logística).

A identificação dos desafios baseou-se:

- (i) Nos resultados dos questionários à população;

(ii) Em entrevistas realizadas aos actores locais;

(iii) Da análise de estudos, programas e planos locais, regionais e nacionais; e da observação directa da realidade do concelho.

Após a apresentação destes doze desafios, os participantes foram convidados a reflectir e a sugerir outros desafios fundamentais para o desenvolvimento sustentável de Vendas Novas. Da auscultação da plateia surgiram os seguintes cinco desafios:

- Cooperação e parceria (entre os vários actores);
- Turismo (Caça e Pesca);
- Centros de Mediação de Arbitragem de Conflitos;
- Fomento da Participação Pública (parceria, disseminação e informação);
- Sociedade inclusiva (Género, Idade, Deficiência, Associativismo, Voluntariado).

Estes foram acrescentados aos anteriormente apresentados. Procedeu-se de imediato a uma votação para hierarquização destes 17 temas identificados. Cada participante dispôs de igual número de votos (5). Os desafios que receberam mais adesão dos participantes estão contemplados no Quadro VII.

Quadro VII – Hierarquização dos principais factores críticos ao desenvolvimento sustentável do concelho.

HIERARQUIA DOS PRINCIPAIS DESAFIOS	N.º VOTOS
Educação e Qualificações Profissionais para a vida activa e aprendizagem ao longo da vida	28
Novos Comportamentos - consumo e poupança, energia, resíduos, água, hortas, cidadania activa, solidariedade, biodiversidade, etc.	23
Reforçar Coesão Social e apoio aos grupos mais frágeis (idosos, novos desempregados, crianças em risco, etc.)	18
Apoio ao Sector Produtivo, Tecido Empresarial	17
Novas Atitudes Pró-activas Auto-Confiança, Empreendedorismo e Espírito Empresarial	15
Sociedade inclusiva (Género, Idade, Deficiência, Associativismo, Voluntariado)	15
Trânsito, Segurança Peões, Transportes Públicos, Estacionamento	14
Vendas Novas – Cidade do Desporto e da Saúde Promoção da Saúde e da Qualidade de Vida através do Desporto	14
Qualidade do Parque Habitacional, Urbanística e dos Espaços Públicos	9

Cooperação e parceria (entre os vários actores)	8
Valorizar os Produtos Agrícolas de Vendas Novas, o Mundo Rural e dar prioridade aos Alimentos de Base Local	8
Preservar o Sistema Natural: Eliminar Poluições, melhorar Saneamento e Biodiversidade	7
Afirmar a Identidade, a Cultura e o Associativismo	6
Fomento da Participação Pública (Parceria, disseminação e informação)	4
Vendas Novas a Ganhar com a AV (Retirar todas as vantagens da Localização Estratégica da Alta Velocidade, NAL e Logística)	3
Centros de Mediação de Arbitragem de Conflitos	1
Turismo (Caça e Pesca)	0

Os quatro Factores Críticos ao Desenvolvimento Sustentável do Concelho de Vendas Novas, que resultaram da votação em plenário inicial foram:

- **Educação e qualificações profissionais para a vida activa e aprendizagem ao longo da vida;**
- **Novos comportamentos - consumo e poupança, energia, resíduos, água, hortas, cidadania activa e solidariedade, biodiversidade;**
- **Reforçar a coesão social e apoio aos grupos mais frágeis (idosos, novos desempregados, crianças em risco, etc.);**
- **Apoio ao sector produtivo, tecido empresarial.**

Com base nestes quatro factores críticos foram criados grupos de trabalho entre os participantes, de onde resultaram importantes contributos e orientações para a equipa técnica.

Para uma consulta mais pormenorizada dos resultados do 1º Fórum de Participação Pública poderá consultar o Volume 4 do Diagnóstico Selectivo do Desenvolvimento Sustentável: Relatório do 1.º Fórum de Participação - Principais Desafios ao Desenvolvimento Sustentável e Intervenções Prioritárias para o Concelho de Vendas Novas.

6. Anexos

- *Lista dos actores locais entrevistados*
 - *Guião da entrevista aos actores locais*
 - *Guião do questionário aplicado à população*
 - *Listagem integral dos resultados dos questionários à população*
-

Anexo I: Lista dos Actores Locais Entrevistados

Nome	Entidade/Cargo
Ana Sofia Azenha	Vereadora Câmara Municipal de Vendas Novas
André Espenica	CIMAC
António Lopes	Comerciante
António Serralha	Vice-Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas
Eduardo Santos	Vereador Câmara Municipal de Vendas Novas
Fernanda de Sousa Ramos	Governadora Civil do Distrito de Évora
João Luís	Vereador Câmara Municipal de Vendas Novas
José Afonso Alvito	Gerente Executivo do Parque Industrial
José Filipe	Cidadão
José Maria Figueira	Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas
Lina Jan	Vice-Presidente da CCDR Alentejo
Luís Braga	Vereador Câmara Municipal de Vendas Novas
Manuel da Silva	Presidente da Junta de Freguesia de Vendas Novas
Victor Serrano	Presidente da Junta de Freguesia da Landeira

Anexo II: Guião da Entrevista aos Actores Locais

1. Qual a sua **VISÃO DO DESENVOLVIMENTO desejado para Vendas Novas no horizonte de 2020**. Ou seja, como gostava que fosse o Concelho de **Vendas Novas** em 2020, numa perspectiva francamente optimista, mas com oportunidade de concretização.

(i) Em termos gerais; e depois

(ii) Nos sectores que conhece melhor da sua actividade profissional.

Focar portanto no ano 2020 e não no presente.

2. Agora focando **O PRESENTE**.

Gostaria que me dissesse:

(i) os 3 principais problemas existentes no concelho; e

(ii) as 3 grandes potencialidades.

3. Vejamos agora, NO **CAMINHO DO PRESENTE** para o **FUTURO**.

Queria que me dissesse os 3 projectos estruturantes mais importantes para o desenvolvimento do concelho, que nos ajude a caminhar do presente para o futuro desejado.

4. Sobre os **ACTORES LOCAIS que mais** podem ajudar neste caminho para o futuro.

Por favor indique os ACTORES LOCAIS que acha mais relevantes para:

(i) ajudar a concretizar cada um dos projectos acima indicados; e

(ii) ajudar a chegar em termos gerais à Visão de Desenvolvimento por si indicada no início.

Anexo III: Guião do Questionário Aplicado à População

A QUALIDADE DE VIDA DA FREGUESIA

1. Em seu entender quais são os 3 grandes problemas que mais afectam a qualidade de vida na sua Freguesia?

1.1 _____

1.2 _____

1.3 _____

2. Diga-nos as 3 principais razões porque é Bom Viver aqui:

2.1 _____

2.2 _____

2.3 _____

3. Idade e Género do Inquirido:

Menos de 20 anos Entre 20 e 40 Entre 40 e 60 Mais de 60 anos

Masculino Feminino

4. Relação com a Freguesia:

Morador Trabalhador

Outra relação: _____

Anexo IV: Listagem Integral dos Resultados dos Questionários à População

PRINCIPAIS PROBLEMAS	N.º de Respostas
Desemprego e falta de investimento	86
Mau funcionamento dos serviços de saúde e falta de hospital	71
Problemas de trânsito e falta de segurança para os peões	56
Falta de qualificação e ordenamento das vias públicas e estacionamento	41
Espaço público pouco requalificado	26
Falta de transportes públicos	23
Falta de segurança	19
Falta de actividades lúdicas e culturais e desportivas	18
Falta de loja do cidadão e de serviços	14
Baixo nível de vida	12
Falta de bons equipamentos escolares e creches e falta de ATL's	13
Falta de apoio aos jovens e idosos e falta de espírito de comunidade	12
Falta de espaços verdes e de lazer, nomeadamente parques infantis	11
Parque habitacional (degradado, falta de terrenos para construção e habitação cara, morosidade na conclusão de obras)	10
Falta de equipamentos desportivos e culturais	9
Encerramento da Linha Ferroviária	8
Falta de comércio e fraca qualidade do comércio tradicional	9
Falta de civismo e de hábitos culturais	8
Pouca dinâmica social e cultural e falta de divulgação de actividades culturais	8
Poluição das fábricas	5
Falta de acessos a pessoas com mobilidade reduzida	2
Sociedade demasiado politizada	1

ASPECTOS POSITIVOS	N.º DE RESPOSTAS
Bons acessos e boa localização	73
Calma e sossego	71
Equipamentos e actividades desportivas e culturais e lúdicas	58
Qualidade ambiental	51
Sentimento de pertença	34
Espaços verdes e de lazer	33
Boa vizinhança	23
Limpeza	20
Segurança	21
Qualidade de vida	19
Muito desenvolvimento	16
Emprego	13
Muitos serviços	10
Proximidade com o local de trabalho	10
Boa acção da Câmara	9
Boas escolas e jardins-de-infância	9
Parque industrial	9
Boa gastronomia	5
Apoio a idosos e famílias carenciadas e infra-estruturas sociais	4
Bons Transportes Públicos	3
Bom parque habitacional e boas infra-estruturas	4
Actividades associativas	2
Transportes públicos	2
Comércio tradicional	2
Pouco trânsito	1
Maior acessibilidade a todos os sectores (comercial, agrícola e industrial)	1
Melhor gestão do tempo	1
Saneamento básico	1
Ciclovias	1
Bom desempenho da Câmara Municipal	1
Preços acessíveis	1