

Agenda 21 Local de Vendas Novas

DIAGNÓSTICO SELECTIVO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Volume 3: Relatórios Específicos para cada Freguesia do Concelho



FREGUESIA DE VENDAS NOVAS

Diagnóstico Sintético

Elaborado para a

Câmara Municipal de Vendas Novas

Por

Comunidade Intermunicipal do Alentejo Central

e

CIVITAS 21 – Comunidades Sustentáveis

Departamento de Ciências e Engenharia do Ambiente

Faculdade de Ciências e Tecnologia / Universidade Nova de Lisboa

Julho de 2010

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. A AGENDA 21 DE VENDAS NOVAS.....	1
1.1 A AGENDA 21 LOCAL: CONCEITOS E OBJECTIVOS	6
1.2 METODOLOGIA E OBJECTIVOS DA AGENDA 21 DE VENDAS NOVAS	7
2. CARACTERIZAÇÃO SINTÉTICA DA FREGUESIA DE VENDAS NOVAS	1
2.1 A FREGUESIA DE VENDAS NOVAS EM NÚMEROS	12
2.2 PRINCIPAIS ELEMENTOS IDENTIFICADORES	14
3. A FREGUESIA VISTA PELO SEU PRESIDENTE	1
3.1 A VISÃO DO PRESIDENTE DA JUNTA DE FREGUESIA.....	19
4. RESULTADOS DOS QUESTIONÁRIOS À POPULAÇÃO	1
4.1 OBJECTIVOS E METODOLOGIA DOS QUESTIONÁRIOS À POPULAÇÃO.....	23
4.2 SÍNTESE DOS RESULTADOS	24
4.3 CARACTERIZAÇÃO DA POPULAÇÃO INQUIRIDA	26
5. ANÁLISE SWOT.....	1
6. ANEXOS.....	1
ANEXO I: LISTAGEM INTEGRAL DOS RESULTADOS DOS QUESTIONÁRIOS À POPULAÇÃO.....	30
ANEXO II: GUIÃO DO QUESTIONÁRIO À POPULAÇÃO	32

1. A Agenda 21 de Vendas Novas

-
- *Participação*
 - *Co-responsabilização*
 - *Parcerias para a Acção*
 - *Novas Atitudes*
-

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 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.

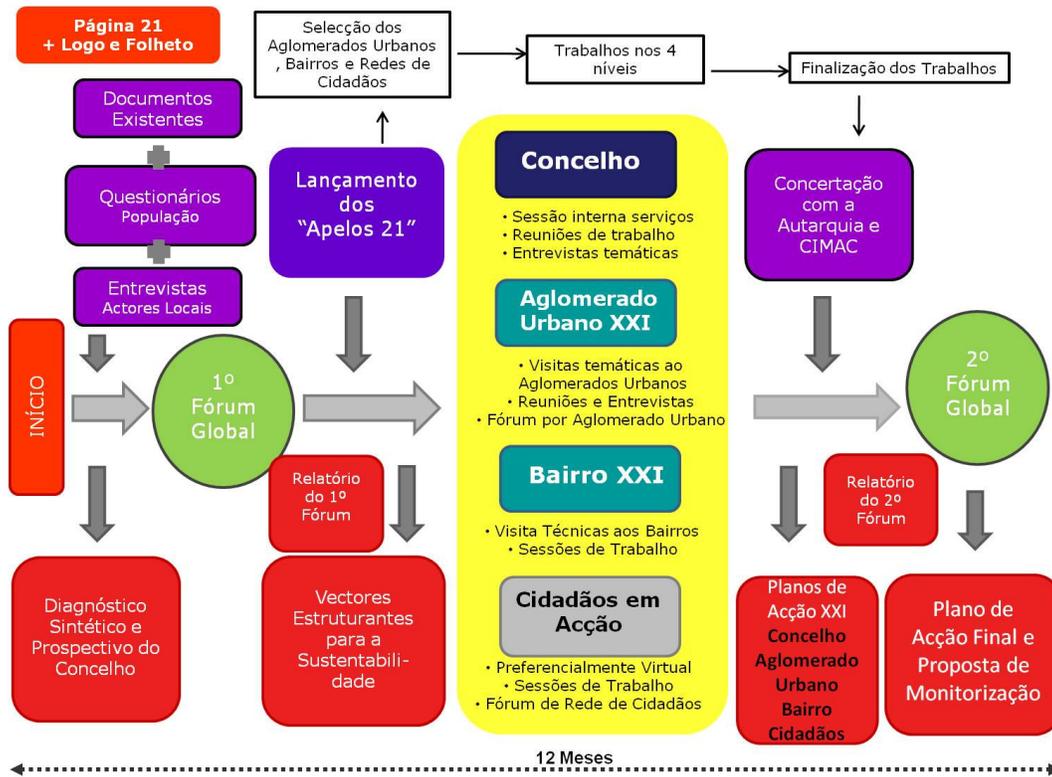


Figura 2 - Esquema metodológico da A21L de Vendas Novas.

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 entrevistas efectuados ao longo de todo o processo.



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

O presente documento **Diagnóstico Sintético da Freguesia de Vendas Novas** insere-se na fase de Diagnóstico. Para além do trabalho a nível das Freguesias, o Diagnóstico Selectivo da A21L é constituído por entrevistas a alguns actores chave, pela observação directa da realidade do concelho pela equipa técnica e pelo levantamento e análise de estudos, planos, projectos ou outros documentos nacionais, regionais e locais relevantes para a A21L.

O território do concelho de Vendas Novas não apresenta características homogéneas em toda a sua extensão. Os vários aglomerados que o constituem e os diferentes espaços rurais apresentam particularidades geográficas, sociais, culturais e económicas que obrigam a aproximar o diagnóstico ao terreno e a considerar espaços territoriais mais detalhados do que o nível concelhio.

Nesse sentido, a A21L de Vendas Novas efectua uma aproximação a cada uma das suas Freguesias e elabora, para cada uma delas, um breve diagnóstico sintético. Esta análise por Freguesia complementa o nível de análise concelhio.

O diagnóstico de cada Freguesia é constituído por:

- Caracterização geral da Freguesia;
- A Freguesia vista pelo seu Presidente;
- Resultados dos questionários aleatórios realizados à população sobre os pontos fortes e fracos da Freguesia;
- Análise SWOT.

O presente relatório referente à **Freguesia de Vendas Novas** é assim componente da A21L de Vendas Novas.

A A21L é um plano de características estratégicas e operativas e de carácter fortemente participado, que visa delinear estratégias de intervenção e projectos prioritários para o desenvolvimento sustentável do concelho.

2. Caracterização Sintética da Freguesia de Vendas Novas

-
- *A Freguesia em Números*
 - *Elementos Identificadores*
-

2.1 A Freguesia de Vendas Novas em Números

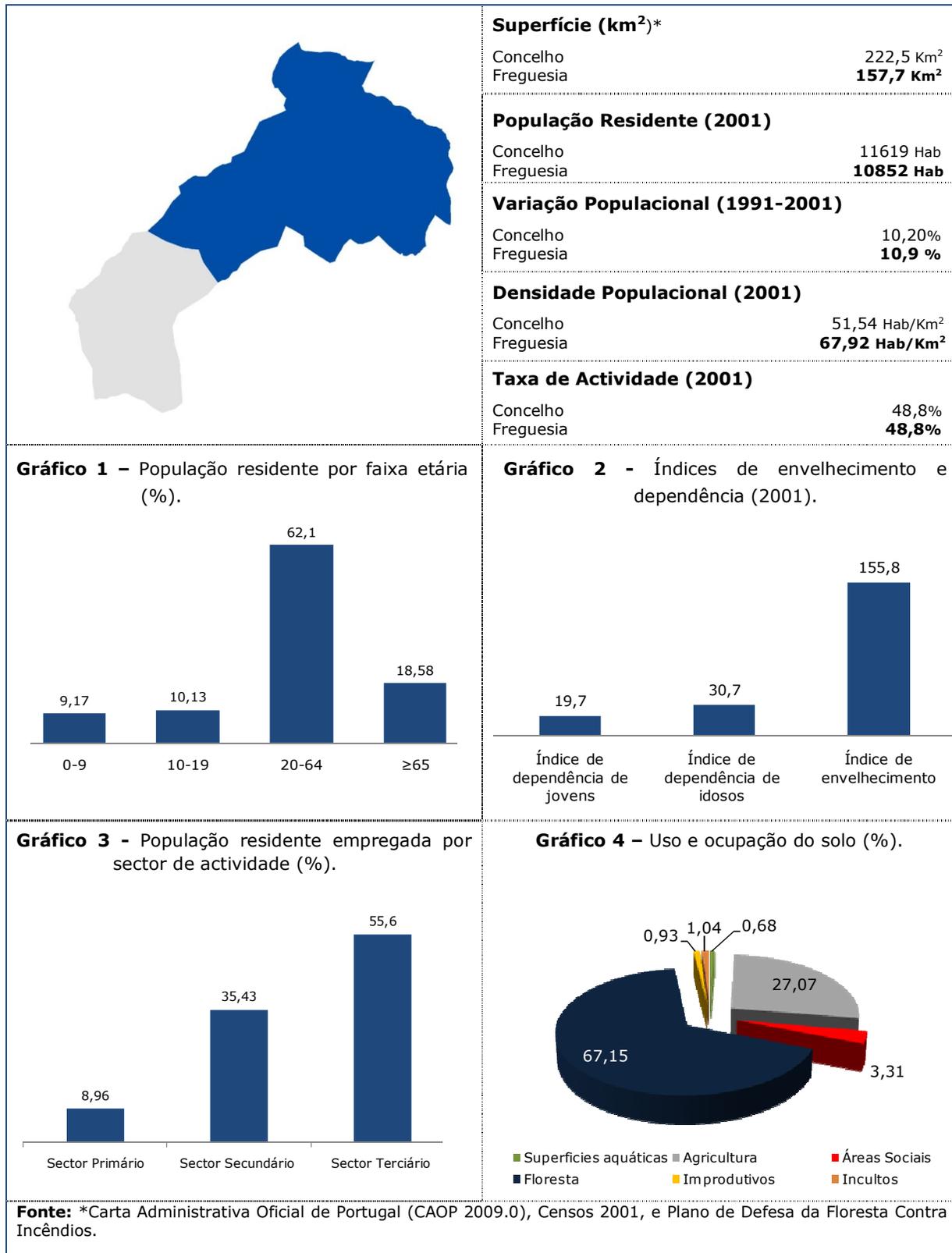
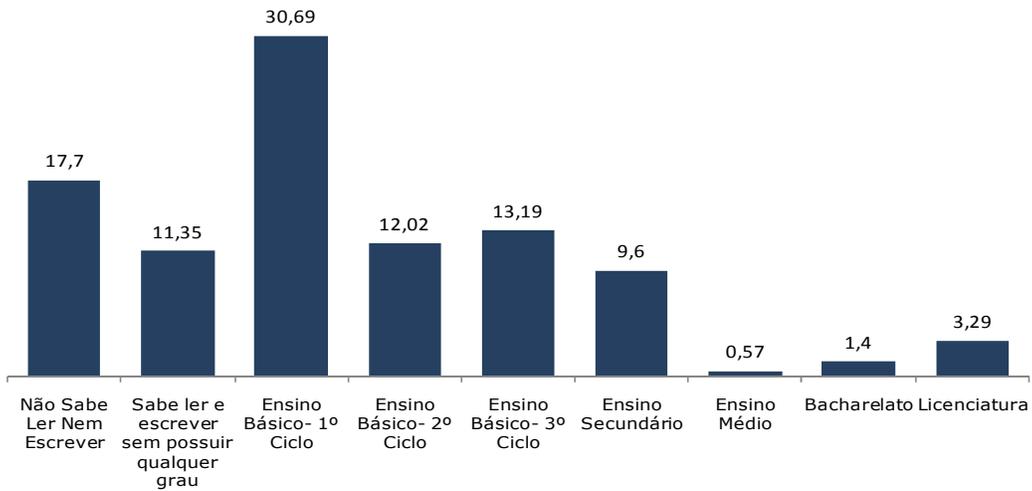


Gráfico 5 – Nível de Escolaridade da População Residente em 2001 (%). Fonte: Censos 2001



PRINCIPAIS MARCOS TERRITORIAIS



Igreja de Bombel



Pista de Atletismo



Jardim Municipal



Parque Industrial



Chafariz



Zona Urbana da Cidade de Vendas Novas

2.2 Principais Elementos Identificadores

A Freguesia de Vendas Novas é um dos principais pólos urbanos do Alentejo Central e possui uma área de 157,7Km² e uma densidade populacional de 67,92 Hab/Km². A esmagadora maioria da população do Concelho de Vendas Novas reside na Freguesia de Vendas Novas. A cidade de Vendas Novas agrega 82% do total da população residente na Freguesia. Os restantes aglomerados (Bombel, Afeiteira, Piçarras, Foros dos Infantes, Marconi e Campos da Rainha ocupam 18% da área da Freguesia) (Fonte: Diagnóstico Social de Vendas Novas, 2007 - 2010).

A Cidade de Vendas Novas apresenta três tipos de aglomerados urbanos, definidos com base no número de eleitores do último recenseamento eleitoral (Fonte: Junta de Freguesia de Vendas Novas, 2010):

- **Cidade de Vendas Novas:** onde a densidade habitacional é elevada (aproximadamente 7668 eleitores);
- **Zona habitacional de baixa densidade:** na periferia de Vendas Novas onde se localizam os aglomerados urbanos de Campos da Rainha (593 eleitores); Campos dos Infantes (329 eleitores) e Bombel (372 eleitores);
- **Aglomerados habitacionais com muito baixa densidade:** Marconi é um pequeno aglomerado com 124 eleitores, que se distingue pela Capela de S. Gabriel e os seus vitrais pintados por Almada Negreiros, e Piçarras que possui 175 eleitores e que apresenta características marcadamente rurais.

A Freguesia de Vendas Novas apresenta uma localização privilegiada no espaço nacional e ibérico, tornando este território num espaço de oportunidades, nomeadamente, ao nível das acessibilidades rodoviárias e ferroviárias que ligam Vendas Novas à Região de Lisboa e aos grandes eixos de circulação em território nacional (as auto-estradas que ligam o sul ao norte do país e a zona de Sines à fronteira com Espanha) (Fonte: Vendas Novas 2020 – Estratégia de Desenvolvimento).

No que se refere à acessibilidade rodoviária, a Freguesia de Vendas Novas é atravessada por importantes infra-estruturas designadamente pelo IP 1, IP 7 e pelo IC 11, o que permite fáceis ligações de âmbito regional (Fonte: Vendas Novas 2020 – Estratégia de Desenvolvimento).

A Freguesia de Vendas Novas na década de 1991-2001 registou um aumento populacional de 10,91% (Fonte: Diagnóstico Social de Vendas Novas, 2007 - 2010).

Em termos de população residente, a faixa etária entre os 20 e os 64 anos é claramente predominante com 62,1% da população. Os idosos com mais de 65 anos representam 18,55% (Gráfico 1).

No Gráfico 2 podemos observar os índices de envelhecimento e de dependência. O índice de dependência de jovens, ou seja, a relação entre a população jovem e a população em idade activa, é de 19,7%. 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 30,7%. O índice de envelhecimento é de 155,8 um valor superior ao verificado a nível do concelho (152,1), mas inferior ao nível do Alentejo Central (160,5) (Fonte: Censos, 2001).

No que diz respeito à distribuição da população activa pelos sectores de actividade (Gráfico 3) verifica-se o domínio do sector terciário com 55,6%, seguido do sector secundário com 35,43% e do sector primário com 8,96%. Os serviços, a indústria e a construção civil são as principais actividades económicas da Freguesia (Fonte: Diagnóstico Social de Vendas Novas, 2007 - 2010).

De facto a indústria é o grande pólo dinamizador da Freguesia de Vendas Novas. O Parque Industrial de Vendas Novas assume um lugar de destaque no desenvolvimento industrial e social do concelho. A sua posição estratégica, em termos de proximidade dos grandes mercados e serviços, com boas acessibilidades e ligações intermodais de nível internacional e nacional, tem funcionado como factor de atracção para a localização de algumas empresas de maior dimensão e influenciando a dinâmica empresarial e a atractividade do território como local preferencial para o acolhimento empresarial e captação de novos investimentos (Fonte: <http://www.pi-vn.pt/>).

No que diz respeito ao uso e ocupação do solo, a freguesia tem uma ocupação florestal de 67,15% e uma ocupação agrícola de 27,7% (Gráfico 4). Nos cerca de 10600ha de área florestal da Freguesia predomina o sobreiro (56,9% da área total) e o pinheiro bravo e manso (2,3% e 19,05% respectivamente) sendo a restante área ocupada por eucalipto e outras folhosas. As áreas florestais ocupam superfícies extensas e contínuas, sem estarem compartimentadas com outros sistemas de uso, verificando-se assim a inexistência de barreiras de contenção naturais à propagação dos incêndios florestais (Fonte: Plano Municipal de Defesa da Floresta Contra Incêndios, 2008).

A taxa de actividade, taxa que permite definir o peso da população activa sobre o total da população, é de 48,8%, um valor ligeiramente inferior à verificada a nível do concelho (49%) mas superior à constatada na sub-região do Alentejo Central (46,5%).

Os níveis de escolaridade da população residente (Gráfico 5) são muito baixos, dado que 17,7% da população não sabe ler nem escrever e 11,35% sabe ler e escrever sem nunca ter frequentado a escola. Salienta-se que 55,9% da população possui apenas o ensino básico, dos quais cerca de 30,69% da população possui apenas o 1.º Ciclo do Ensino Básico. Este nível de ensino apresenta um claro predomínio em relação aos restantes.

Em relação à taxa de analfabetismo, a Freguesia de Vendas Novas apresenta um valor de 13%, muito semelhante ao da Freguesia da Landeira. De referir que a taxa de analfabetismo verificada a nível do concelho é de 13%, um valor inferior ao registado no Alentejo Central (14,83%) mas superior à média nacional (8,93%) (Fonte: Censos, 2001).

No que diz respeito aos equipamentos e serviços de saúde verifica-se uma grande fragilidade: existe um Centro de Saúde (que inclui um serviço de atendimento permanente, aberto 24 horas) e os hospitais públicos mais próximos são os de Setúbal e Évora. Existe também uma grande necessidade de médicos. De acordo com os Censos de 2001, a taxa de cobertura não chega a 1 médico por mil habitantes, revelando uma disparidade acentuada relativamente à NUT do Alentejo Central (2 Médicos/1000hab) (Fonte: Diagnóstico Social de Vendas Novas, 2007 – 2010).

O comércio em Vendas Novas encontra-se disperso pelos maiores aglomerados populacionais, embora seja notória a predominância de instalações comerciais pela rua central (estrada nacional que atravessa a cidade) e pelos novos blocos habitacionais no centro da cidade.

Em termos de eventos marcantes no território destaca-se:

- **Feira da Indústria e Logística do Alentejo – FILDA** - É um ponto de encontro de dois importantes sectores da actividade económica: a Indústria e a Logística. Este certame é uma porta de entrada para a descoberta das potencialidades da região ao nível da indústria, logística e serviços complementares (Fonte: <http://www.cm-vendasnovas.pt>).

- **Festival de Gastronomia, Artesanato e Produtos Locais**, que conta com eventos gastronómicos, mostras de artesanato e produtos locais.
- **A Corrida em Atletismo da Cidade de Vendas Novas** - Está associada às comemorações do Aniversário da Elevação de Vendas Novas a Cidade e tem ganho, ao longo dos anos, a adesão de vários participantes (Fonte: <http://www.cm-vendasnovas.pt>).

O desporto em Vendas Novas assume uma grande dimensão. A freguesia está equipada com um Parque Desportivo Municipal, constituído por um Pavilhão Gimnodesportivo; um Polidesportivo ao ar livre; um Estádio de Futebol com Pista de Atletismo; um Complexo de Piscinas, com piscina olímpica ao ar livre e uma pequena piscina coberta (Fonte: <http://www.cm-vendasnovas.pt>).

Apesar da história do Concelho de Vendas Novas ser recente, este possui um conjunto de património erudito de que é exemplo o edifício onde se encontra instalada a Escola Prática de Artilharia, antigo Palácio Real, mandado construir pelo Rei D. João V (Fonte: Vendas Novas – História e Património, Câmara Municipal de Vendas Novas, 1991).

Em termos de elementos patrimoniais constituem importantes referências históricas: a Capela de S. Fernando (o seu único imóvel classificado hoje denominada Igreja de Santo António do Outeiro); o Palácio e Capela do Vidigal (séc. XIX); a Capela do Monte Velho da Ajuda (sécs. XVII e XVIII); a Capela Real (junto ao Palácio Real, séc. XVIII) e outros edifícios religiosos mais recentes, como as Igrejas Matriz de Santo António ou de S. Domingos Sávio e as Capelas de S. Pedro (Bombel); S. Gabriel (Marconi) e Nossa Senhora Auxiliadora ou Afeiteira (Fonte: Vendas Novas – História e Património, Câmara Municipal de Vendas Novas, 1991).

O Chafariz Real tem na freguesia um grande simbolismo pois este contribuiu para a vivência em comunidade de várias gerações e muitas histórias de vida. Este rico elemento patrimonial foi alvo de requalificação recentemente (Fonte: <http://www.jfvendasnovas.com>).

Em Vendas Novas existem ainda algumas estações arqueológicas de grande interesse, como a estação paleolítica da Bica-Fria e a estação romana da sesmaria de Cuncos. A nível museológico destacam-se o Museu da Escola Prática de Artilharia e o Museu da Escola Agrícola D. Carlos I (Fonte: Vendas Novas – História e Património, Câmara Municipal de Vendas Novas, 1991).

3. A Freguesia Vista pelo Seu Presidente

-
- ***Pontos Fortes***
 - ***Pontos Fracos***
 - ***Projectos Prioritários***
 - ***Principais Actores Locais***
-

3.1 A Visão do Presidente da Junta de Freguesia



Manuel João da Silva

Presidente da Junta de Freguesia de Vendas Novas

Daqui a 20 anos Vendas Novas pode estar em duas situações distintas, dependendo da concretização no Novo Aeroporto de Lisboa em Alcochete e da Plataforma Logística do Poceirão. Se tal acontecer Vendas Novas vai dar um salto enorme. Se pelo contrário, o aeroporto não se concretizar, Vendas Novas enfrentará grandes dificuldades, decorrentes do desemprego. Talvez não evolua tanto como evoluiu até aqui. Sem emprego nada se desenvolve.

PRINCIPAIS PONTOS FORTES

- Tem uma larga experiência no envolvimento da comunidade; na elaboração de Planos de Actividades; na discussão de projectos de maior projecção; no contacto directo com as comunidades locais e no atendimento directo às populações;
- Capacidade para assegurar as infra-estruturas básicas às populações;
- Intensa actividade desportiva;
- Forte envolvimento da população na participação em diversas acções;
- Diversificado tecido empresarial de micro-empresas que têm contribuído bastante para o desenvolvimento da Freguesia de Vendas Novas;
- Simbiose entre o urbano e o rural de uma forma sustentável;
- Grande articulação entre o trabalho da Câmara Municipal e o da Junta de Freguesia de Vendas Novas. Há um apoio permanente entre as duas entidades.

PRINCIPAIS PONTOS FRACOS

- Desemprego e muitas famílias disfuncionais;
- Risco de encerramento de grandes empresas;
- A população não distingue o âmbito de intervenção da Junta de Freguesia de Vendas Novas e da Câmara Municipal.

- Situação de pobreza. Há muitos idosos que vivem abaixo do limiar de pobreza. As pensões são muito baixas e as famílias dão pouco apoio. As estruturas de apoio à terceira idade são poucas e muito caras e escasseiam as de carácter público.
- Centralização dos serviços públicos em Évora;
- Falta de investimento público em Vendas Novas;
- Indefinição em relação à qualificação do Serviço de Saúde no concelho, com a permanente ameaça de encerramento do SAP em Vendas Novas.

PRINCIPAIS ACTORES LOCAIS DA FREGUESIA

- Agrupamento 34 do Corpo Nacional de Escutas;
- Associação de Dadores Benévolos de Sangue de Vendas Novas;
- Associação Desportiva de Caçadores e Pescadores do Concelho de Vendas Novas;
- Associação Desportiva Natura Trilhos;
- Associação de Intervenção Comunitária de Vendas Novas;
- Associação de Solidariedade Social 25 de Abril;
- Associação de Solidariedade Social Renascer de Bombel;
- Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Vendas Novas;
- Casa do Benfica de Vendas Novas;
- Casa do Povo de Vendas Novas;
- Centro Juvenil Salesiano;
- Clube de Aerodelismo de Vendas Novas;
- Clube Columbófilo de Vendas Novas;
- Clube Desportivo "Os Aliados" de Vendas Novas;
- Clube Ferroviário de Vendas Novas;
- Desportivo Clube das Piçarras;
- Estrela Futebol Clube;
- Grupo de Cantares Musica Popular Portuguesa Os Reformados de Vendas de Novas;
- Grupo de Danças e Cantares Pioneiros de Vendas Novas;
- Grupo Desportivo da Afeiteira;
- Grupo Recreativo Empregados no Comércio;
- Moto Clube de Vendas Novas;
- Núcleo de Vendas Novas da Liga dos Combatentes;
- Núcleo Sportinguista de Vendas Novas;
- Porta do Alentejo, Associação de Desenvolvimento Local;
- Rancho Folclórico das Piçarras;
- Santa Casa da Misericórdia de Vendas de Novas.

O património associativo é um importante elemento de referência da freguesia, que em muito tem contribuído para o seu desenvolvimento. Salienta-se também o papel das micro e pequenas empresas, pois o seu trabalho é grande e em determinados momentos dão emprego a muita gente.

O parque industrial é outra realidade igualmente importante, que muito tem contribuído para a qualidade de vida no concelho de Vendas Novas.

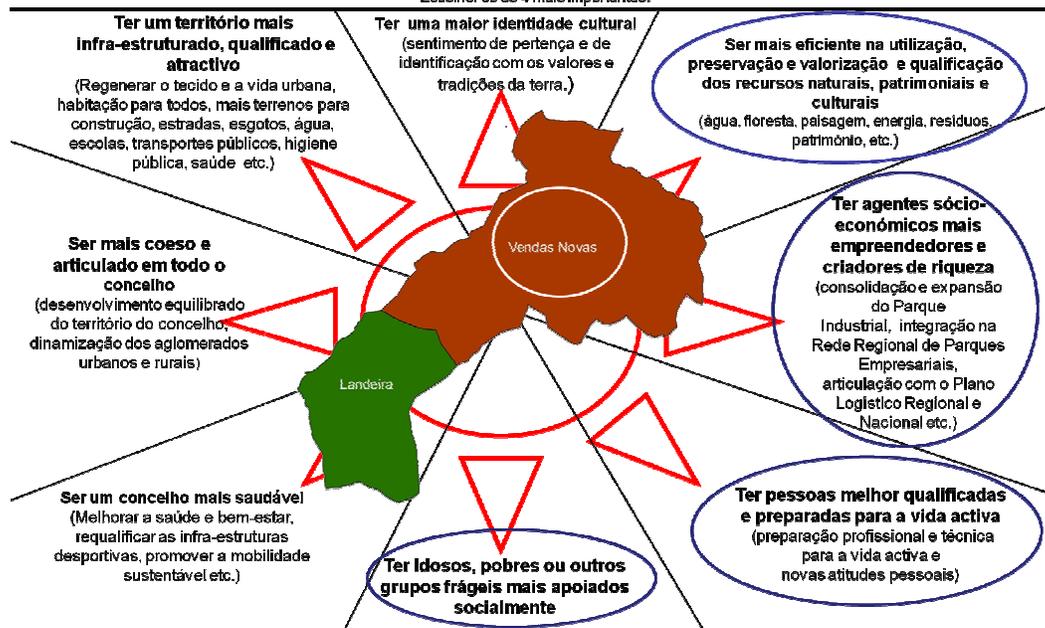
PROJECTOS PRIORITÁRIOS PARA A FREGUESIA

- A principal preocupação prende-se com a Consolidação do Centro de Saúde com atendimento permanente 24 horas;
- A variante de Vendas Novas é extremamente importante para retirar o intenso trânsito que atravessa a cidade.

Uma Perspectiva Concelhia

De que é que o **Concelho de Vendas Novas** precisa para ser um Território mais Inovador, com mais Emprego, mais Próspero, Inclusivo e Competitivo em 2020?

Escolher só as 4 mais importantes!



No entender do Sr. Presidente da Junta de Freguesia de Vendas Novas, João Vicente da Silva, os factores mais importantes para que o Concelho de Vendas Novas seja um Território, mais Inovador, com mais Emprego, mais Próspero, Inclusivo e Competitivo em 2020 são:

- Ter idosos pobres ou outros grupos frágeis mais apoiados socialmente;
- Ter pessoas melhor qualificadas e preparadas para a vida activa;
- Ter agentes socio-económicos mais empreendedores e criadores de riqueza;
- Ser mais eficiente na utilização, preservação, valorização e qualificação dos recursos naturais, patrimoniais e culturais.

4. Resultados dos Questionários à População

-
- *Objectivos*
 - *Metodologia*
 - *Apresentação dos Resultados*
-

4.1 Objectivos e Metodologia dos Questionários à População

A realização dos questionários à população teve como principal objectivo identificar as suas opiniões e perspectivas relativamente aos principais pontos fortes e fracos da sua freguesia de residência e que afectam a sua qualidade de vida.

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, a maioria residentes na freguesia de Vendas Novas; e numa segunda fase os questionários foram colocados em locais estratégicos, de grande visibilidade e afluência da população.

O número de questionários realizados por freguesia está de acordo com a área de cada uma das freguesias e com o total de população residente registada em 2001 no âmbito do Recenseamento Geral da População e Habitação – Resultados Definitivos, realizado pelo INE (Instituto Nacional de Estatística). Assim, os questionários efectuados à população da **Freguesia de Vendas Novas** tiveram uma cobertura de cerca de **2%** do total da população residente. (Censos 2001)

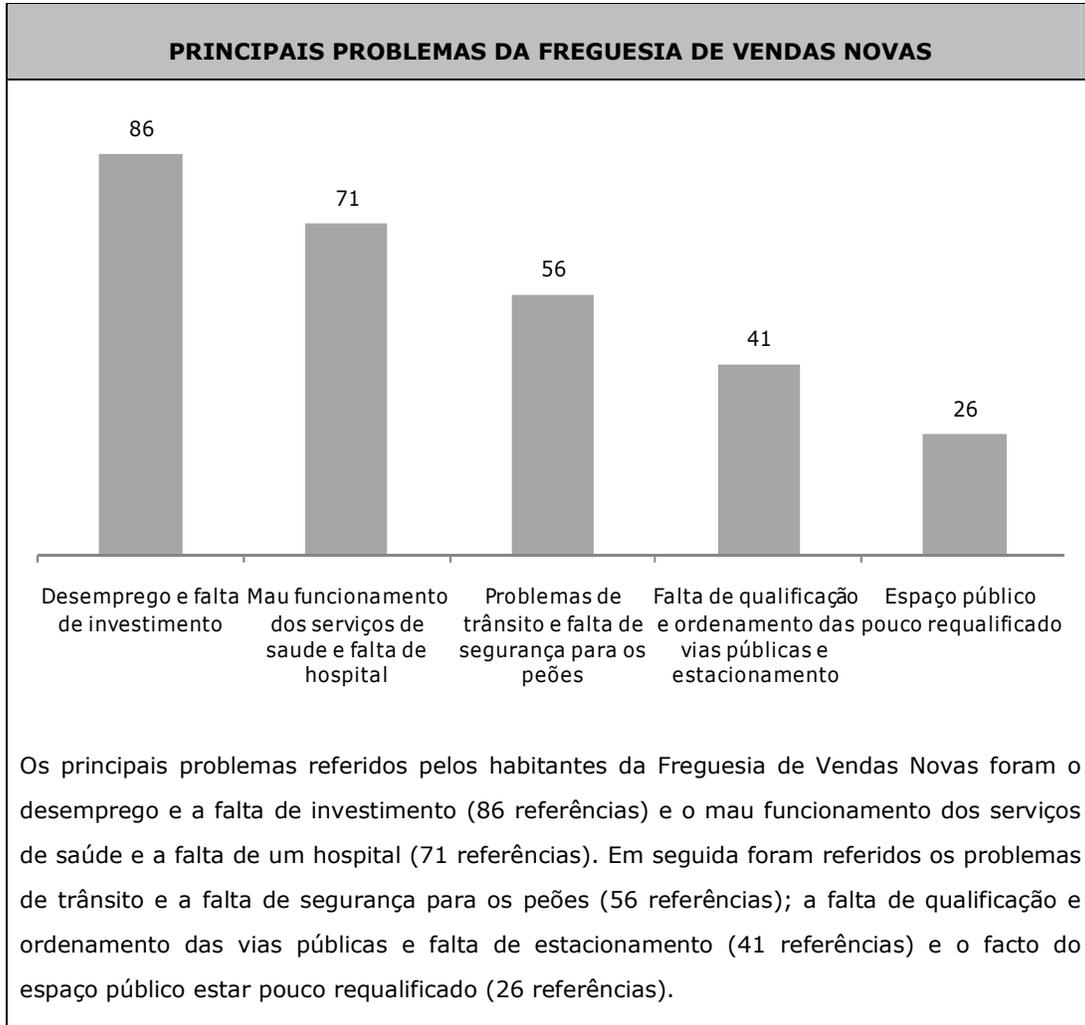
Os questionários foram realizados durante os meses de Maio e Junho. Na Freguesia de Vendas Novas foram realizados **203 questionários** num total de **231 questionários** efectuados nas 2 Freguesias que constituem o concelho de Vendas Novas.

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.

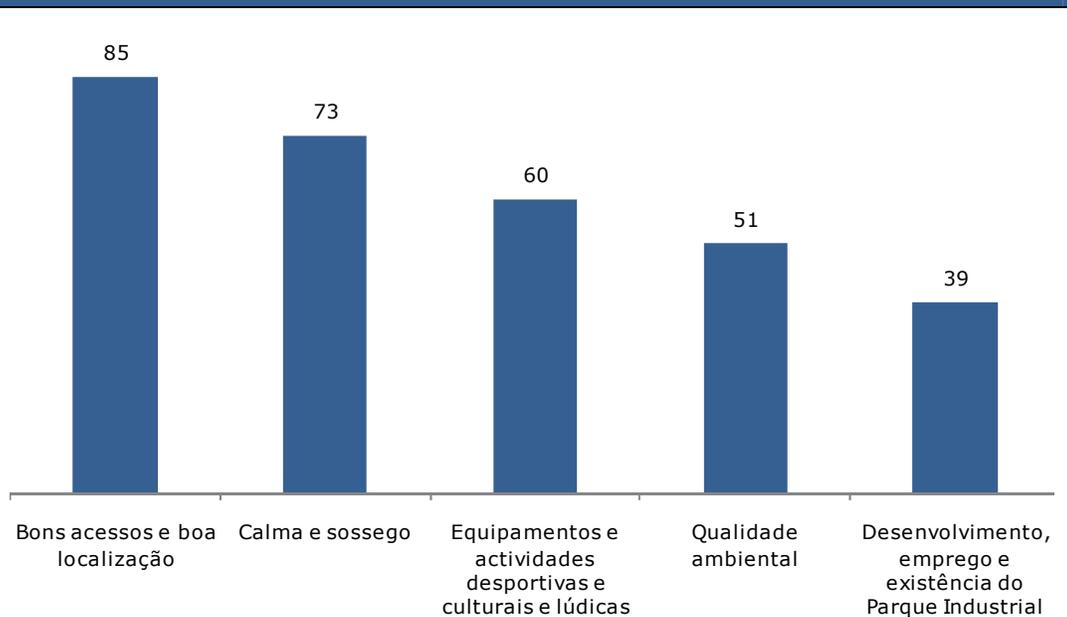
No Anexo I encontra-se a Listagem Integral dos Resultados dos Questionários à População da Freguesia de Vendas Novas, onde se inclui a totalidade das respostas obtidas. No Anexo II inclui-se o Guião do Questionários.

4.2 Síntese dos Resultados

Nos 203 questionários efectuados aos residentes da Freguesia de Vendas Novas obteve-se um amplo leque de respostas, que estão listadas no Anexo I. As respostas mais frequentes encontram-se indicadas nos gráficos abaixo representados.



PRINCIPAIS ASPECTOS POSITIVOS DA FREGUESIA DE VENDAS NOVAS



Para os inquiridos o principal aspecto positivo referido foi o facto da Freguesia de Vendas Novas ter bons acessos e uma boa localização (85 referências). A calma e o sossego é o segundo aspecto mais importante (73 referências). Em seguida foi mencionada a existência na freguesia de equipamentos e actividades desportivas, culturais e lúdicas (60 referências). Segue-se a qualidade ambiental da freguesia (51 referências) e o facto de existir desenvolvimento, emprego e o Parque Industrial (39 referências).

4.3 Caracterização da População Inquirida

Idade	N.º de Indivíduos
Menos de 20	7
Entre 20 e 40	76
Entre 40 e 60	76
Mais de 60	17
Sem indicação	28
Sexo	N.º de Indivíduos
Masculino	90
Feminino	58
Sem indicação	55
Total	203

Relação com a Freguesia	N.º de Indivíduos
Morador	161
Trabalhador	19
Outra relação	23
Total	203

5. Análise SWOT

-
- *Pontos Fortes*
 - *Pontos Fracos*
 - *Oportunidades*
 - *Ameaças*
-

PONTOS FRACOS

- Mau funcionamento do Centro de Saúde e do SAP e falta de hospital;
- Falta de identidade local;
- Falta de fixação da população jovem qualificada;
- Envelhecimento populacional;
- Taxa de analfabetismo relativamente elevada;
- Equipamentos e serviços sociais para crianças e idosos insuficientes;
- Insuficiência do sistema de transportes colectivos urbanos e inter-urbanos;
- Inexistência de uma circular externa à cidade;
- Falta de segurança para os peões;
- Mau estado das vias públicas;
- Falta de estacionamento e má sinalização de trânsito;
- Falta de bons equipamentos escolares, de creches e de ATL's;
- Desemprego e pobreza;
- Oferta diminuta de alojamento hoteleiro;
- Espaço público pouco requalificado;
- Falta de segurança e policiamento.

PONTOS FORTES

- Posicionamento geoestratégico;
- Freguesia de natureza tendencialmente urbana com uma envolvente rural de qualidade;
- Freguesia calma e com qualidade ambiental;
- Boa oferta de equipamentos colectivos de desporto e de cultura, com grande dinâmica;
- Parque escolar junto ao parque desportivo;
- Pista de atletismo de referência na região;
- Bom relacionamento entre a autarquia, as escolas e outras entidades locais nas áreas da educação, cultura e lazer;
- Aumento populacional progressivo apoiado por um elevado fluxo positivo de migração;
- Desenvolvimento industrial;
- Existência de uma fileira quase completa na indústria corticeira (com excepção da componente investigação);
- Boa gastronomia;
- Bons espaços verdes e de lazer.

AMEAÇAS

- Elevada concentração do emprego em poucas empresas de elevada dimensão;
- Desemprego crescente e aumento do risco de exclusão social;
- Baixa formação profissional;
- Falta de mão-de-obra especializada;
- Fraco empreendedorismo;
- Relativa dependência da indústria corticeira e da indústria automóvel;
- Concorrência e competitividade dos territórios limítrofes;
- Falta de Serviço de Urgência Básico;
- Aumento de trânsito associado a projectos estruturantes (NAL, Logística e TGV);
- Riscos associados ao aumento do trânsito.

OPORTUNIDADES

- Boa posição geográfica e boa acessibilidade regional, nacional e internacional;
- Plataforma Logística do Poceirão e implantação do NAL;
- Capacidade de atracção de população dos territórios contíguos;
- Construção da variante;
- Construção do novo centro educativo e qualificação do parque escolar existente;
- Qualificação do parque desportivo;
- Criação de um pólo de atractividade no Parque Industrial;
- Qualificação da população direccionada para as necessidades do mercado;
- Melhoria do sistema de transportes públicos;
- Promoção do marketing territorial.

6. ANEXOS

-
- *Listagem integral dos resultados dos questionários*
 - *Guião do questionário à população*
-

Anexo I: 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, 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

PRINCIPAIS ASPECTOS POSITIVOS	N.º de Respostas
Bons acessos e boa localização	85
Calma e sossego	73
Equipamentos e actividades desportivas, culturais e lúdicas	60
Qualidade ambiental	51
Desenvolvimento, emprego e existência do Parque Industrial	39
Bons espaços verdes e de lazer	35
Sentimento de pertença	34
Boa vizinhança	23
Segurança	22
Boa limpeza do espaço público	20
Qualidade de vida	19
Muitos serviços	13
Boa acção da Câmara Municipal	10
Boas escolas e jardins-de-infância	10
Boa gastronomia	5
Bons transportes públicos	5
Bom parque habitacional e boas infra-estruturas	5
Apoio a idosos e famílias carenciadas	4
Muito associativismo	2
Existência de comércio tradicional	2
Pouco trânsito	1
Melhor gestão do tempo	1
Saneamento básico em funcionamento	1
Existência de ciclovias	1

Anexo II: Guião do Questionário 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: _____