



Vendas Novas 2020: Construir a Sustentabilidade de uma Localização Privilegiada — Uma Estratégia para 2020; Um Plano de Acção para 2007-2013

"Um Território atractivo para: Viver, Visitar, Investir e Trabalhar"

Ficha Técnica

Vendas Novas 2020: Construir a Sustentabilidade de uma Localização Privilegiada – Uma Estratégia para 2020; Um Plano de Acção para 2007-2013, Outubro de 2008





Com base no Estudo Técnico elaborado por:



Augusto Mateus & Associados – Sociedade de Consultores www.amconsultores.pt e-mail: amconsultores@amconsultores.pt

Rua Mouzinho da Silveira, 27 2º

1250-166 Lisboa

Tel.: +351 21 351 14 00

Coordenação Global

Augusto Mateus

Coordenação Sectorial - Área de Estudos e Políticas de Base Territorial

Paulo Madruga

Gestão Executiva do projecto: Diogo Martins

Equipa Técnica: André Barbado, Ana Caetano, Ana Cristina Silva, Cristina Cabral, Diogo Martins,

Filipa Lopes, João Romão, Rui Maia

ÍNDICE

ÍNDICE	5
ABERTURA	Ç
NOTA INTRODUTÓRIA	12
PARTE I	16
1. Vendas Novas: Uma Visão Geral	18
PARTE II	29
2. Objectivos e estratégia de desenvolvimento territorial de	
vendas novas	31
2.1. VISÃO, ESTRATÉGIA, PRIORIDADES E OBJECTIVOS	31
2.2. COERÊNCIA, INTEGRAÇÃO E SINERGIAS DA ESTRATÉGIA E	de vendas
NOVAS COM A ESTRATÉGIA REGIONAL	42
PARTE III	47
3. Plano de Acção	49
PARTE IV	116
4. Diagnóstico Socioeconómico: Elementos de Base	118
Óptica Global da Região	120
Óptica do Território	126
Óptica das Empresas	133
Óptica das Pessoas	149
PARTE V	158
5. Programa de Trabalhos e Glossário	160
5.1. PROGRAMA DE TRABALHOS	160
5.2. GLOSSÁRIO	173







ÍNDICE DE GRÁFICOS

G. 1: PIB per capita	122
G. 2: PIB per capita e Taxa de Crescimento do PIB per capita na Europa, 2004	
G. 3: PIB per capita e Taxa de Crescimento do PIB per capita 2004	
G. 4: Produtividade e taxa de utilização dos recursos humanos, 2000 e 2004	
G. 5: Exportações per capita	
G. 6: Rendimento colectável per capita	
G. 7: Índice de poder de compra, 2005	
G. 8: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – Pré-escolar	131
G. 9: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 1° ciclo	
G. 10: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 2° ciclo	
G. 11: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 3° ciclo e secundário	
G. 12: Finanças municipais, 2004	
G. 13: Candidaturas aos Sistemas de Incentivos às Empresas no QCA III, 2000-2006	132
G. 14: Estrutura do VAB por sector de actividade, 2000	
G. 15: Estrutura do VAB por sector de actividade, 2004	
G. 16: Quociente de localização do VAB, 2003	
G. 17: Produtividade dos sectores e respectivo grau de especialização, 2003	
G. 18: Relação: sectores transaccionáveis e serviços internacionalizáveis face à construção e	•
comércio, 2000 e 2004	
G. 19: Quociente de localização do emprego, 2004	
G. 20: Especialização da indústria por factores-chave de competitividade, 2003	
G. 21: Especialização da indústria por graus de intensidade tecnológica, 2003	
G. 22: Distribuição do emprego por dimensão do estabelecimento, 2004	
G. 23: Taxa de iniciativa empresarial	
G. 24: Taxa de sobrevivência de estabelecimentos e sustentabilidade de postos de trabalho	
G. 25: Taxa de criação/ destruição de emprego	
G. 26: Taxa de rotação do emprego em empresas	
G. 27: Presença de capital estrangeiro no tecido empresarial (2004)	
G. 28: Capacidade de alojamento e dormidas, 2005	
G. 29: Capacidade de alojamento e dormidas Tx. Variação 2000-2005	
G. 30: Repartição da capacidade por tipologia e nº. de estabelecimentos, 2005	
G. 31: Tempo médio de estada e sazonalidade, 2005	
G. 32: Decomposição da taxa de crescimento populacional 2001-2005:	
G. 33: Estrutura etária da população residente, 2005	
G. 34: Alojamentos e população residente,	
G. 35: Principais sectores responsáveis pelas entradas e saídas de mão-de-obra	
G. 36: Habilitações da população activa residente, 2001	
G. 37: Taxa de crescimento do nº de alunos e estrutura dos alunos matriculados, no ano lect	
2004/2005	154
G. 38: Indicadores de sucesso / insucesso da educação, ano lectivo 2004/2005	155
G. 39: Médias das classificações de exames finais do 12º ano, 2005	155
G. 40: Ganho mediano	
G. 41: Ganho mediano nos extremos do perfil habilitacional, 2004	
G. 42: Índice de desemprego registado nos centros de emprego do IEFP e taxas de desempre	
INE, 2001 e 2005	157
G. 43: Desemprego por nível de habilitações, 2006	157

6 ÍNDICE

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1-1: Análise SWOT do Concelho de Vendas Novas (Pontos Fortes, Pontos Fracos,	26
Ameaças e Oportunidades)	20
Estratégicos do PNPOT	45
Quadro 2-2: Articulação entre os Eixos Estratégicos do Alentejo Central e as Prioridades	
Estratégicas da Região Alentejo	
Quadro 3-1: Eixos Estratégicos, Acções Integradas para Vendas Novas	50
Q. 1: Dimensão de Vendas Novas no contexto regional e nacional	. 121
Q. 2: Níveis de urbanização: tipologia de freguesias e população residente	
Q. 3: Ordenamento do território, 2005	
Q. 4: Indicadores de saneamento e ambiente, 2005	
Q. 5: Indicadores de saúde	
Q. 6: Indicadores de acessibilidade a equipamentos diversos, 2002	
Q. 7: Peso dos 5 maiores estabelecimentos por Concelho no respectivo emprego total, 2004	
Q. 8: Top 12 maiores estabelecimentos por empregados de Vendas Novas, 2004	
Q. 9: Quotas de exportação	
Q. 10: Densidade populacional e dinâmicas de crescimento daQ. 11: Movimentos pendulares e indicadores de mobilidade, 2001	
ÍNDICE DE FIGURAS Figura 2-1: Cidade e Concelho – As oitos dimensões da "cidade modelo"	
F. 1: Vendas Novas no contexto da Região Alargada de Polarização de Lisboa (RP-LIS)	. 120
F. 2: Taxa de atracção/ repulsão populacional, 2001-2005	
F. 3: Condicionantes territoriais – Rede Natura 2000 e Áreas Protegidas	
F. 4: Equipamentos de saúde, 2002	
F. 5: Localização dos principais sectores de especialização produtiva	
F. 6: Infra-estruturas de investigação e tecnologia.	
F. 7: Componentes da evolução populacional 2001-2005:	
F. 8: Origem residencial das pessoas ao serviço no concelho Vendas Novas, 2001	. 153
F. 9: Destino laboral da população residente no concelho de Vendas Novas, 2001	. 153
ÍNDICE DE CAIXAS DE TEXTO	
Caixa de Texto 1: Princípios, Metodologia e Instrumentos de Planeamento de Base Territoria	13
Caixa de Texto 2: O Contexto Histórico-Cultural: Os Caminhos de Vendas Novas	19
	19
Caixa de Texto 2: O Contexto Histórico-Cultural: Os Caminhos de Vendas Novas	19 43 44
Caixa de Texto 2: O Contexto Histórico-Cultural: Os Caminhos de Vendas Novas	19 43 44 52

7 fndice





ABERTURA



Quando no final do ano 2000 foi aprovado o Plano Estratégico de Desenvolvimento do Concelho de Vendas Novas (PEDVN), o município assumiu de convicção plena a importância que o planeamento estratégico municipal representa para o

desenvolvimento do concelho. Correspondendo à metodologia utilizada à época, na sua elaboração, pelas "cidades médias europeias", e mais recentemente desenvolvida ao nível da implementação de um processo Agenda 21 Local, permitiu envolver em grande escala eleitos, agentes locais, entidades regionais e nacionais com o objectivo geral de "Ajudar a transformar Vendas Novas num Concelho cada vez mais solidário, culto, desenvolvido, competitivo, atraente e melhor para viver". Ao longo dos últimos oitos anos, através de um trabalho orientado, integrado e continuado foi possível concretizar a maioria dos projectos e acções previstos para que hoje, a dois anos do término do horizonte temporal fixado 2010, seja claro afirmar que o objectivo geral do plano foi alcançado.

A avaliação contínua dos resultados de cumprimento do plano permitiu-nos concluir sobre a necessidade de, perante os novos desafios do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN, 2007-2013), elaborar a revisão intercalar do PEDVN. Assim, surgiu o projecto Vendas Novas 2020, o qual pretende dar continuidade à boa experiência de planeamento estratégico que o Município de Vendas Novas tem vindo a desenvolver, perspectivando, de forma coerente e operacional, as intervenções dos vários agentes económicos e sociais do concelho, mas também o aprofundamento das relações intermunicipais de proximidade e do desenvolvimento de projectos de âmbito supra-municipal, tal como se encontra preconizado nas orientações do QREN.

Durante cerca de 24 meses o projecto Vendas Novas 2020 ganhou forma, desenvolveu-se através de um forte envolvimento entre a equipa técnica coordenada pelo Professor Augusto Mateus e a Câmara Municipal, e igualmente através dos contributos de vários protagonistas locais e regionais que ajudaram a construir uma visão estratégica de desenvolvimento territorial que permitirá alcançar, numa perspectiva realista mas suficientemente ambiciosa, os objectivos de tornar Vendas Novas em 2020 num território cada vez mais "Atractivo para Viver, Trabalhar, Investir e Visitar", através da definição de um Plano de Acção com um horizonte mais reduzido de intervenção, coincidente







com o novo ciclo de fundos comunitários e que contem, em si mesmo, o princípio da flexibilidade e da adaptação, passível de ajustes das respectivas trajectórias em função das dinâmicas que se venham a operar no futuro.

A elaboração da revisão do PEDVN surgiu num momento particularmente rico de incidências em matéria de planeamento do desenvolvimento futuro do Concelho, momento que resulta da convergência de diversos factores relevantes, particularmente a publicação do PNPOT e a elaboração do Plano Regional de Ordenamento do Território do Alentejo (PROT) e os investimentos estruturantes anunciados para a região, sobre a influência do "Arco Atlântico da AML", como o TGV Lisboa-Madrid, o Novo Aeroporto de Lisboa em Alcochete e a Plataforma Logística do Poceirão-Marateca, projectos com reflexos significativos sobre as condições de desenvolvimento futuro do Concelho e da sua envolvente mais próxima. A encruzilhada lançada por estes desafios múltiplos, adicionada pelas indefinições na estruturação e regulamentação do QREN condicionaram o resultado final do plano de acção e o consequente fecho deste projecto.

Neste novo tempo em que a competitividade, criatividade, investigação e conhecimento são factores fundamentais para o desenvolvimento dos territórios, o Plano Estratégico Vendas Novas 2020, e o correspondente Plano de Acção 2007-2013, assume-se como um documento de orientação estratégica do concelho e da acção do município, mas também das empresas, das associações, das instituições e da sociedade civil. Aqui estão definidos objectivos estratégicos, acções integradas, promotores e parcerias, projectos e acções ao nível local, supra-municipal e regional, para que Vendas Novas cumpra o desígnio integrador e mobilizador, perspectivado no horizonte de 2020, de Construir a Sustentabilidade de uma Localização Privilegiada, colocando o concelho de Vendas Novas na rota do desenvolvimento sustentável, assumindo a sua centralidade urbana no contexto do Alentejo Central, aproveitando as potencialidades de desenvolvimento industrial e de serviços associadas à expansão do actual Parque Industrial, diversificando-o como uma referência na localização empresarial e como importante porta logística de entrada na Área Metropolitana de Lisboa e, simultaneamente, potenciando a coesão e atractividade do território e o seu enraizamento no modelo de território sustentáveis e saudáveis.

10 ABERTURA

O êxito da implementação da estratégia passa pela determinação e empenhamento de todos os agentes e entidades, públicas e privadas, com responsabilidades na execução dos projectos e acção, mas também pelas

responsabilidades financeiras indispensáveis ao seu co-financiamento, sejam da Administração Central e Regional (Governo e seus Serviços, QREN/INAlentejo...), das Autarquias ou dos Privados. Só dessa forma, com o envolvimento e participação activa de promotores e parceiros, será possível dar expressão ao significativo investimento que é necessário realizar, em particular com maior disponibilização de verbas através do PIDDAC, do QREN ou de uma justa e equitativa distribuição da Lei das Finanças Locais.

O desafio está lançado. Procurando influenciar e construir o futuro desejado, não esperando que os acontecimentos surjam, uma nova e estimulante etapa está em marcha! Construir e consolidar a sustentabilidade do concelho como um local privilegiado para viver, trabalhar, investir e visitar..., cabe-nos, com entusiasmo e iniciativa, mas também com responsabilidade, responder de forma positiva a esta nova aposta pautada pelo ritmo das oportunidades, da qualidade de vida, da qualificação e competitividade do nosso território, numa perspectiva alargada de cooperação e parceria que legitima a afirmação do concelho na região em que se insere.

O município de Vendas Novas conta com todos! CONSTRUIR O FUTURO DE VENDAS NOVAS É O DESAFIO QUE CONTINUAMOS A PROSSEGUIR!

Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas

José Maria Rodrigues Figueira





NOTA INTRODUTÓRIA

O projecto Vendas Novas 2020 pretende dar continuidade à experiência de planeamento e gestão estratégica que o município tem vindo a desenvolver nos últimos anos. Tem como suporte uma participação activa dos protagonistas locais, devendo perspectivar de forma coerente e operacional, as intervenções dos vários actores económicos e sociais com actuação no território do Concelho.

A percepção e compreensão do papel fundamental das estratégias de base territorial na promoção da competitividade, do crescimento sustentado, do emprego, da coesão social e do ordenamento do território estão na génese de um processo de reflexão e discussão, promovido pela Câmara Municipal de Vendas Novas que assumiu como objectivo central a construção de uma Visão e Estratégia de desenvolvimento para o concelho no horizonte temporal de 2020 e de um Plano de Acção Operacional no horizonte de 2013.

A possibilidade de desenvolver o trabalho ao longo de um período relativamente longo permitiu, não só, um processo de reflexão, compatibilização e coerência entre os vários protagonistas regionais, mas também a integração das diversas orientações da política europeia de coesão e da nova agenda nacional proposta no Quadro de Referência Estratégico Nacional, 2007-2013 (QREN).

A exploração de uma sólida correspondência entre a evolução dos princípios e orientações nacionais e comunitárias em matéria de política de coesão e as necessidades concretas de desenvolvimento de Vendas Novas traduziu-se, neste contexto, na valorização de uma maior articulação entre os objectivos da competitividade e coesão, procurando enfrentar os problemas colocados pela "saturação" da velocidade de convergência de Portugal no espaço da União Europeia alargada, na medida em que se estimula, no domínio da competitividade, uma viragem para a inovação global em detrimento da estrita modernização de equipamentos e, no domínio da coesão, uma viragem para as lógicas de integração de redes de infraestruturas, serviços e organizações, de várias gerações, em detrimento da lógica de simples recuperação de atrasos na oferta de equipamentos colectivos básicos.

12 NOTA

Este documento apresenta, de forma sintética, o resultado alcançado neste processo de construção da visão estratégica para 2020 e de coerência e compatibilização das acções estruturantes a desenvolver no período 2007-2013 que assegurarão o alcançar dos objectivos

e visão definida. O documento encontra-se estruturado em quatro grandes partes e uma última parte descritiva do processo de trabalho onde se inclui um glossário. Na primeira Parte apresenta-se o posicionamento e perspectivas futuras para Vendas Novas que se encontra articulado com a Parte IV onde se desenvolvem os elementos base de suporte ao diagnóstico socioeconómico do concelho. Nas Partes II e III apresentam-se, respectivamente, a Visão e Opções Estratégicas e o Plano de Acção em que, neste caso, se indicam e caracterizam o conjunto de iniciativas relevantes que materializam as opções estratégicas e visão pretendida para Vendas Novas.

CAIXA DE TEXTO 1:

Princípios, Metodologia e Instrumentos de Planeamento de Base Territorial

A perspectiva de **desenvolvimento territorial** adoptado na definição da estratégia de desenvolvimento regional articula as análises subjacentes à "utilização e fruição" do território com os respectivos "públicos e utentes", através da construção de um diagnóstico prospectivo, em que as diversas ópticas de observação – mais centrada no território, nas empresas ou nas pessoas – são lidas no quadro do equilíbrio entre uma "economia competitiva" e uma "sociedade coesa" e à luz da forma como se processa a transformação das condições e recursos presentes em resultados sustentados.

Os diversos **modelos de afirmação regional** constituem um referencial importante na percepção das articulações e interacções que sustentam e justificam as actuais hierarquias em matéria de competitividade territorial. Os **processos de crescimento e desenvolvimento territorial** são baseados em **quatro grandes áreas** que sustentam a projecção e afirmação externa dos territórios, nomeadamente, por via:

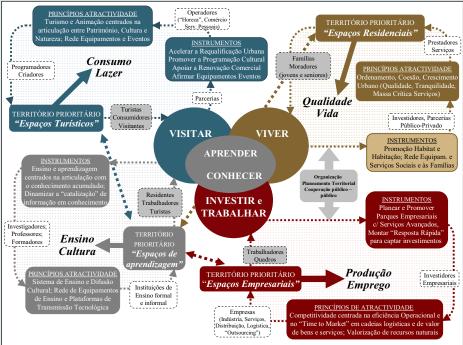
- da componente residencial e enquanto espaço para viver, moldado pela adequação do modelo de vivência oferecido à população residente e pela capacidade de atracção sobre novos residentes;
- da componente empresarial e enquanto espaço para "trabalhar e investir", dinamizado pela conjugação mais ou menos equilibrada de espaços de localização empresarial industrial com espaços comerciais e de serviços, e explicado pela dinâmica de criação de riqueza, valor e emprego;
- da componente turística e enquanto espaço para "visitar", projectado pela relevância dos motores explicativos dos fenómenos de captação turística, interligado com o dinamismo das suas actividades complementares (qualidade e diversidade), e explicado pela sua capacidade de induzir consumo e ser apetecível ao lazer;
- da componente aprendizagem e enquanto espaço para "aprender e conhecer", facilitado pela capacidade de accionar a articulação entre a realidade empresarial e o sistema científico, tecnológico, de ensino, formação e divulgação, impulsionado pela integração de componentes dos restantes vectores de crescimento nos pontos de contacto delineados pela transversalidade do conhecimento, do ensino e da cultura.

Os exemplos concretos de territórios que ganharam capacidade de afirmação e projecção externa confirmam o desequilíbrio sequencial e, por vezes, cumulativo dos respectivos "motores" de crescimento, no sentido em que o estádio de consolidação de cada um dos factores de afirmação numa dada região é, inevitavelmente, desequilibrado, e moldado por uma realidade que incorpora tendências pesadas de longo prazo.

13 NOTA





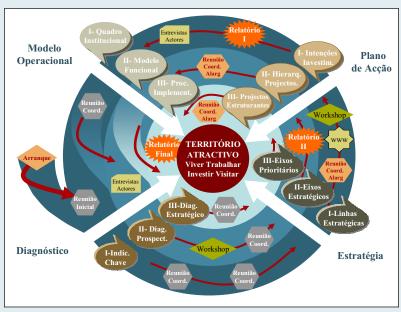


O desenvolvimento territorial é, portanto, um processo interactivo, dinâmico e complexo, que se joga na articulação entre:

- o quadro geral de definição dos objectivos de desenvolvimento territorial, que remete para o posicionamento relativo das regiões no contexto mais lato das realidades económicas e sociais em que se inserem (inserção no referencial regional, nacional e europeu de competitividade e coesão) e pelas indicações sobre opções de desenvolvimento daí resultantes, e um quadro mais específico introduzido pela necessidade de hierarquização de prioridades de desenvolvimento, estabelecidas no quadro das restrições, impostas e assumidas com base na legitimidade de actuação reconhecida aos seus governantes;
- a decisão sobre as opções de desenvolvimento a assumir, que corresponde à definição de um equilíbrio coerente entre a fixação de objectivos necessários de desenvolvimento, onde se enquadra a satisfação das necessidades identificadas, sobretudo, ao nível da coesão e do fomento da igualdade de condições de acesso e utilização de bens e serviços colectivos, e a fixação de objectivos ambiciosos de desenvolvimento, onde se enquadram iniciativas e instrumentos orientados para a maximização das suas potencialidades de crescimento, sobretudo, ao nível competitivo (criação de riqueza e projecção em termos de nível médio de vida);
- uma focalização de uma escala mais local, que introduz critérios orientados para a promoção da coesão social e da competitividade urbana (com diferentes processos de desenvolvimento, sujeitos a lógicas espaciais específicas - cidade residencial, empresarial, administrativa, logística, cultural, do conhecimento, da animação e sustentável) e os processos de desenvolvimento mais orientados para uma escala mais regional que remete para a necessidade de garantir e fomentar uma maior articulação entre competitividade e coesão, nomeadamente utilizando a coesão com condição e factor de competitividade e a competitividade como suporte da consolidação da coesão.

14 NOTA A construção destas estratégias, com a definição das intervenções estruturantes que lhes dão operacionalidade e eficácia, pressupõe um processo que engloba quatro dimensões relevantes (diagnóstico, estratégia, plano de acção e modelo operacional de governação e gestão) que se complementam e que devem processar-se de forma iterativa e numa "espiral" visando afirmar os territórios como espaços atractivos para viver visitar investir, trabalhar, aprender e conhecer.

A construção de Estratégias e de Planos de Acção de Base Territorial: Um processo em "espiral"

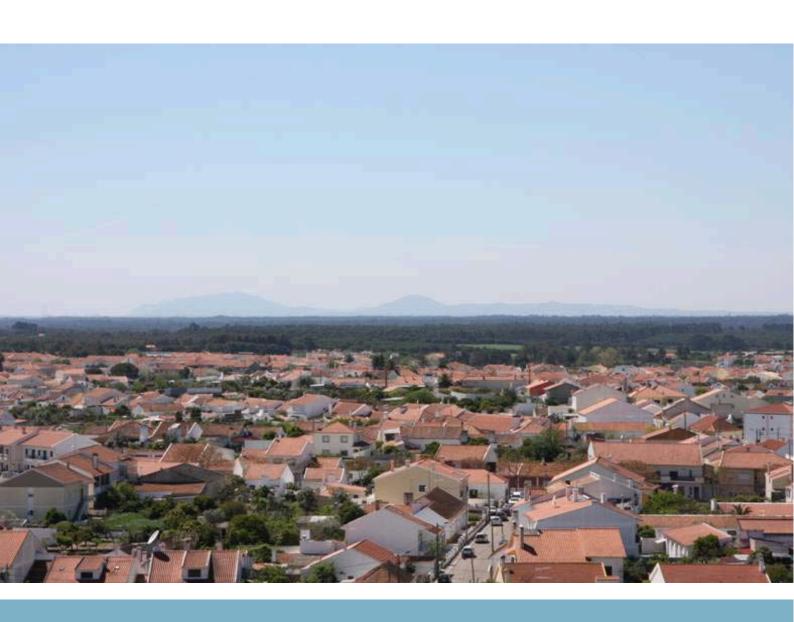


Este caminho e metodologia seguida na construção de Estratégias e de Planos de Acção de Base Territorial proporciona, nomeadamente, através do processo de participação e reflexão conjunta com os protagonistas e decisores regionais e locais, um acumular de conhecimentos e aprendizagens que constituem uma mais-valia significativa no desenvolvimento de futuros trabalhos.

Fonte: AM&A (2007), Princípios, Metodologia e Instrumentos de Planeamento de Base Territorial, v.2.0.









PARTE I – VENDAS NOVAS: UMA VISÃO GERAL

1. VENDAS NOVAS: UMA VISÃO GERAL

Vendas Novas é um dos principais pólos urbanos do Alentejo Central e os limites do território do concelho ligam-no aos concelhos do Montijo e Palmela (da NUTS III Península de Setúbal) e Alcácer do Sal (da NUTS III Alentejo Litoral). Vendas Novas apresenta uma densidade populacional e um nível de rendimento por habitante superiores aos do Alentejo Central, ainda que revele uma densidade empresarial mais baixa.

Vendas Novas apresenta uma localização privilegiada próxima da área metropolitana de Lisboa e relativamente central em termos logísticos, beneficiando de um conjunto de eixos viários de importância estratégica, nomeadamente o eixo rodoviário internacional, entre Lisboa e Madrid, proporcionado pela auto-estrada A6 (que liga a capital portuguesa, pela A2, com Badajoz, pela A5 espanhola), o eixo ferroviário proporcionado pela linha de Vendas Novas que faz a ligação entre Setil (Linha do Norte) e a estação de Vendas Novas (Linha do Alentejo), passando por três regiões NUTS III: Lezíria do Tejo, Península de Setúbal e Alentejo Central. Vendas Novas apresenta igualmente uma posição estratégica face às novas infra-estruturas logísticas nacionais, ainda em desenvolvimento, como são o Novo Aeroporto de Lisboa a construir perto de Alcochete, entre as freguesias de Samora Correia (Benavente) e de Canha (Montijo), a rede de transporte ferroviário de alta velocidade que ligará Lisboa a Madrid e a Plataforma Logística do Poceirão.

A proximidade com os principais pólos urbanos de Lisboa, Setúbal e Évora (mercados de produção e consumo de dimensão relevante nas respectivas NUTS III) e as características de um território relativamente descongestionado onde predominam diversas realidades em harmonia (um espaço rural fonte de recursos naturais relativamente diversos e de qualidade, uma zona industrial de referência para o acolhimento empresarial promotora de emprego e de riqueza e uma área urbana residencial bem "equipada" com infra-estruturas básicas, recreativas e de desporto/lazer) são factores potenciadores de um desenvolvimento sustentado e relativamente competitivo que deverá ser valorizado na estratégia de desenvolvimento para 2020.

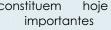
O Contexto Histórico-Cultural: Os caminhos de Vendas Novas

Os reis que saíam de Lisboa em direcção ao Alentejo ou à fronteira espanhola atravessavam Vendas Novas, por caminhos coincidentes com a estrada que hoje atravessa a cidade, e deram origem à sua fundação. O Rei D. João III (1502 - 1557) teria importância decisiva, ao decidir a criação da Posta Sul, com o estabelecimento de uma estação e uma sede da Posta na Aldeia Galega (actual Montijo). Em 1526 o Rei decidiu abrir um caminho entre a Aldeia Galega e Montemor, atravessando uma vasta

charneca utilizada para as caçadas Reais. Neste caminho, o Rei mandou construir uma Estalagem (Venda) no lugar onde hoje se situa Vendas Novas.

Mais tarde, D. João V mandaria construir nesta zona um Palácio Real, actualmente com 280 anos e em fase de classificação pelo IGESPAR, para servir como pousada nas deslocações reais até à fronteira espanhola, para os casamentos da princesa D. Maria Bárbara com o Rei espanhol Fernando VI (na altura Príncipe das Astúrias) e do futuro Rei D. José I com a princesa espanhola Mariana Vitória. A comitiva real sairia de Lisboa em direcção a Caia em 8 de Janeiro de 1729. A povoação de Vendas Novas iria crescer em redor deste palácio, numa zona de vegetação variada e terreno fértil que ainda hoje preserva essas características. O palácio teve várias utilizações ao longo da sua História, alojando hoje a Escola Prática de Artilharia. Humberto Delgado, na altura alferes, foi uma das personalidades que frequentou a EPA.

Outros elementos patrimoniais constituem *importantes*



referências históricas do concelho de Vendas Novas, sendo a Capela de S. Fernando (hoje denominada Igreja de Santo António do Outeiro) o seu único imóvel classificado. Também se destacam, no entanto, o Palácio e Capela do Vidigal (séc. XIX), a Igreja de Nossa Senhora da Nazaré, na Landeira (séc. XV), 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), Nossa Senhora Auxiliadora ou Afeiteira.

Capela Real

Em Vendas Novas existem ainda algumas estações arqueológicas de grande interesse, como a estação paleolítica da Bica-Fria, a estação romana da sesmaria de Cuncos, as Ferrarias da Lavra de Maio e do Quintal do Henrique Rosa (na Landeira) e duas estações medievais (no olival de Amieira e nas terras frias, na Landeira). Um moinho de vento do século XIX foi recentemente adaptado para alojar o Posto de Turismo.



Igreja de Landeira



Palácio Vidigal

A nível museológico destacam-se o Museu da Escola Prática de Artilharia e os núcleos museológicos de Etnografia e Artesanato do Rancho Folclórico da Landeira, Rancho Folclórico das Piçarras e Grupo de Danças e Cantares dos Pioneiros de Vendas Novas e ainda o ecomuseu da Escola Agrícola D. Carlos I. O artesanato local ligado á utilização de elementos vegetais (ex. cortiça) e algumas iguarias do Alentejo, como o gaspacho, as açordas e as receitas com carne de porco (com particular destaque para as bifanas) são as principais referências gastronómicas do concelho.

A construção do caminho-de-ferro, no século XIX, com uma estação em Vendas Novas, contribuiria para a modernização desta zona e seria um elemento fundamental para a sua industrialização. Hoje Vendas Novas continua a ter uma importante actividade industrial e dispõe de um Parque Empresarial de dimensão relevante.

Já no século XX, Vendas Novas passou a ser classificada como Vila, em 21 de Agosto de 1911. Em 7 de Setembro de 1962 a vila conquistaria finalmente a sua independência em



Escola Prática de Artilharia

relação a Montemor-o-Novo, com a criação do concelho de Vendas Novas, que integra as freguesias de Vendas Novas e Landeira e inclui sete aglomerados urbanos (Vendas Novas, Landeira, Bombel, Afeiteira, Piçarras, Nicolaus e Marconi). Em 20 de Maio de 1993, a Vila de Vendas Novas seria promovida a Cidade.

O nível de riqueza gerado na região do Alentejo Central, nos últimos anos, evidencia uma tendência de convergência com a média nacional, proporcionado não por um aumento de produtividade, mas por uma utilização mais intensa dos recursos humanos disponíveis na região (c.f. G. 1 e G. 4). Em resultado, o rendimento por habitante no Alentejo Central ultrapassou o da Península de Setúbal a partir do ano 2000.

A tendência progressiva de aumento da riqueza na região do Alentejo Central resulta de uma maior dinâmica regional em termos de captação de novas actividades. O posicionamento de Évora em termos de poder de compra e de rendimento colectável *per capita* é bem ilustrativo de como a criação de novos espaços de desenvolvimento ao longo dos eixos rodoviários entre Portugal e Espanha não se limita a fractura litoral/interior, tendo mesmo o eixo Lisboa-Madrid (A6) uma importância estratégica para o futuro da Região Alentejana e do próprio País (c.f. G. 6 e G. 7).

20

No caso de Vendas Novas, as suas características de território misto, ainda pouco concentrado em termos urbanos, conciliando o carácter rural alentejano, de expressão muito vincada, com um tecido empresarial influenciado pela proximidade à região de Lisboa, com particular destaque para Palmela e Setúbal, e com possibilidades de expansão como pólo

Esta dicotomia rural vs. urbano/empresarial de Vendas Novas é bem patente na tipologia das suas duas freguesias (c.f. Q. 2 e F. 5), onde Landeira se evidencia predominantemente rural e Vendas Novas predominantemente urbana e industrial, concentrando grande parte da população do concelho. De resto, a concentração urbana é relativamente significativa no concelho de Vendas Novas. No entanto, as zonas urbanas (que incluem equipamentos e parques urbanos) ocupam apenas 5,8% do total da área de um concelho em que 40% da área total está integrada na Reserva Ecológica Nacional (c.f. Q. 3).

Vendas Novas é um dos concelhos mais atractivos do Alentejo Central (c.f. F. 2), posição proporcionada por um relativo dinamismo urbano, consequência de uma maior competitividade da população residente (óptica de consumo) acompanhada, de forma menos intensa mas com igual importância, por um posicionamento relativamente favorável em termos da competitividade do emprego (óptica de criação de valor) face aos restantes concelhos da região.

Vendas Novas apresenta-se enquadrada na região do Alentejo Central como um território atractivo para se viver, tendo que melhorar em termos competitivos a atractividade do território como espaço para trabalhar e investir. Inclui-se nesta perspectiva a aposta de forma mais vincada numa melhor cobertura de serviços de suporte à actividade empresarial com especial destaque para o desenvolvimento, requalificação e expansão do Parque Industrial de Vendas Novas e dos respectivos serviços de suporte prestados no Parque. Para além dos serviços básicos implícitos num processo de instalação de uma empresa (acessibilidades, telecomunicações, água, electricidade, gás, saneamento, etc.) Vendas Novas deverá dar particular relevo a um conjunto de serviços de suporte mais avançados que lhe confiram um maior grau de diferenciação face aos restantes territórios da Região e que lhe permitam aproveitar e potenciar, não só, algumas das suas características, como também, desenvolver sinergias decorrentes da proximidade à Plataforma Logística do Poceirão, da Rede Ferroviária de Alta Velocidade e do Novo Aeroporto de Lisboa. Neste sentido, Vendas Novas deverá apostar na promoção de serviços de suporte vocacionados para actividades





com maior capacidade de incorporação de valor, como por exemplo: serviços de apoio que incluam transferência de tecnologia, I&D, formação técnico-profissional (em sectores específicos como a cortiça, componentes e material de transporte ferroviário e automóvel ou mesmo a aeronáutica) que poderão ser uma mais-valia para o desenvolvimento empresarial de Vendas Novas.

Apesar de evidenciar uma posição relativamente favorável em termos de competitividade urbana orientada para a óptica do consumo, Vendas Novas não deve descurar factores como as actividades terciárias, em particular os serviços às famílias, a cultura e os serviços e actividades de lazer e saúde, factores importantes na melhoria da atractividade na captação de nova população residente e da satisfação das necessidades daqueles que lá residem e trabalham. Segundo o "Diagnóstico Social de Vendas Novas (2007-2010)" Vendas Novas apresenta uma necessidade de promoção de novos projectos que fomentem a "vida activa" da população, a conciliação entre a vida familiar e profissional, as competências pessoais, a requalificação habitacional, a melhoria dos serviços de saúde e de apoio à população mais carenciada, a requalificação das estruturas de apoio à família (ATL, pré-escolar) e a diversificação e promoção dos espaços/equipamentos desportivos/recreativos, a melhoria dos serviços de segurança de pessoas e bens, e um conjunto alargado de outros serviços ou actividades terciárias de qualificação urbana e ambiental do concelho de Vendas Novas.

A atractividade da região como espaço para investir e trabalhar, encontra-se, por conseguinte, de certa forma limitada por uma oferta relativamente escassa, em termos de quantidade e de variedade, ao nível de um conjunto de serviços essenciais como por exemplo, oferta hoteleira (c.f. G. 30), cobertura médica e equipamentos de saúde (c.f. F. 4 e Q. 5), bem como alguns serviços às empresas (c.f. G. 14 e G. 15). Estão no entanto previstos um conjunto de projectos a desenvolver em Vendas Novas no âmbito destas questões (ver Parte III do Relatório), dos quais se destacam no caso da problemática dos serviços de saúde, a construção de um Serviço de Urgência Básico (SUB) e o compromisso assumido por parte da Câmara para com os objectivos e estratégias do "Projecto das Cidades Saudáveis" e com as metas de "Saúde para Todos" da Organização Mundial de Saúde no sentido de levar a cabo no Município as acções necessárias para melhorar a qualidade de vida e da saúde de todos os munícipes.

Os serviços básicos à população residente apresentam um grau de cobertura elevado conferindo ao concelho um nível de qualidade de vida equilibrado, reflectindo de igual forma uma preocupação com o ambiente que é assumida por parte da autarquia como estratégica para o desenvolvimento e atractividade do concelho (c.f. Q. 4).

A pressão em termos ambientais é relativamente elevada, principalmente em territórios onde a actividade industrial pesada é significativa ou a densidade demográfica é elevada. Vendas Novas ainda não sofre destes constrangimentos mas já evidencia um equilíbrio nos gastos energéticos ao nível da indústria e do uso doméstico (tendo em consideração apenas o indicador relativo ao consumo de energia eléctrica), que por sua vez concentram quase 70% do total da electricidade consumida no concelho. Esta utilização é no entanto mais eficiente do que a observada em termos médios nacionais reflectindo, de certa forma, quer em termos empresariais quer por parte da população residente uma maior consciencialização e preocupação por questões ambientais, como por exemplo a optimização dos recursos disponíveis.

Com boas infra-estruturas, bem servido em termos de serviços básicos e localizado perto de Lisboa, de Palmela (Autoeuropa), de Setúbal e com uma ligação directa e rápida à A6, o Parque Industrial de Vendas Novas tem funcionado como factor de atracção para a localização de algumas empresas de maior dimensão no concelho de Vendas Novas, influenciando de forma directa quer a dinâmica empresarial do Concelho, quer a própria atractividade do território como local preferencial para o acolhimento empresarial e captação de novos investimentos.

A existência de empresas de grande dimensão, que concentram uma grande parte do emprego no concelho (c.f. Q. 7) e que apresentam um perfil fortemente exportador, fazendo parte, algumas, de grandes grupos internacionais (c.f. G. 27), influenciam de forma directa a dimensão média do tecido empresarial existente em Vendas Novas, relativamente superior à dimensão média do tecido empresarial do próprio Alentejo Central (c.f. G. 22), apesar de, na sua generalidade, se tratar de um tecido empresarial de base local e composto por pequenas e muito pequenas empresas. Em todo o caso, o peso das empresas com presença de capital estrangeiro superior a 25% está francamente acima da média nacional (c.f. G. 27).

23 T





As empresas de maior dimensão localizadas em Vendas Novas dedicam-se essencialmente a actividades relacionadas com a indústria de têxtil, vestuário e calçado, com a indústria de material de transporte, com os serviços às empresas e com o comércio (c.f. G. 14 e G. 15). Em termos gerais, o tecido empresarial de Vendas Novas apresenta um nível de especialização produtiva mais diversificado e menos dependente dos sectores típicos da economia portuguesa (agricultura, construção e comércio) observando-se uma forte relevância da indústria de material de transporte, instalações eléctricas e electrónica, indústrias extractivas e agricultura (c.f. G. 18 e G. 19). Outro dos sectores que apresenta uma importância considerável em Vendas Novas é o sector corticeiro, predominando no território, a par de uma mancha considerável de montado de sobro, um conjunto importante de empresas pertencentes à fileira da transformação da cortiça onde se incluem algumas de relevo nacional no que respeita à rolha, preparação, isolamento, revestimento e pavimento, tecido de cortiça para artefactos e outras actividades relacionadas com a transformação da cortiça.

A especialização regional do emprego em Vendas Novas evidencia algumas características de um modelo de industrialização competitivo, com predominância de indústrias centradas em economias de escala e de média/alta intensidade tecnológica (c.f. G. 20 e G. 21) mas não totalmente integrado numa estratégia futura, que exige uma maior expressividade em outros factores-chave de competitividade, mais vocacionados para a incorporação de valor, como são as actividades centradas na diferenciação do produto (actividades de adaptação dos produtos (e serviços associados) às características diversificadas ou segmentadas da procura, em que se incluem: a cristalaria. máquinas e equipamentos. máquinas e aparelhos eléctricos. equipamento e aparelhos de rádio, televisão e comunicação. instrumentos e equipamentos de medida e controlo. entre outros) e em I&D (actividades de aplicação rápida do progresso científico (com ciclo de vida curto) e gestão da propriedade industrial (patentes), em que se incluem: os produtos farmacêuticos, máquinas de escritório e equipamento para o tratamento automático da informação, material médico-cirúrgico, material óptico, fotográfico e cinematográfico, aeronaves e veículos espaciais, entre outros).

A atractividade de Vendas Novas está igualmente relacionada com a performance do concelho em termos de crescimento populacional, influenciada pelo fluxo significativo de

Uma das dificuldades que o concelho atravessa - e que se pode generalizar para o resto do país - é a relativa falta de habilitações médias e superiores na população residente em idade activa (c.f. G. 36). No entanto, este fenómeno não tem influenciado a colocação deste grupo populacional no mercado de trabalho, apresentando Vendas Novas níveis de colocação da população activa relativamente mais favoráveis que o Alentejo Central ou que a média nacional. A dinâmica do Parque Industrial, a proximidade com a Área Metropolitana de Lisboa e nível de qualidade de vida em Vendas Novas fazem deste concelho um local relativamente atractivo para se viver e trabalhar, pelo que não será de estranhar que 75% da população que trabalha em Vendas Novas seja residente em Vendas Novas, que mais de 22% dos postos de trabalho do concelho seja preenchido por pessoas que residem fora do concelho, e que o saldo de emprego, apesar de se apresentar negativo nos últimos Censos (2001) se encontra muito próximo do valor de equilíbrio (c.f. Q. 11).

A atractividade de Vendas Novas como espaço para trabalhar também se manifesta numa reduzida taxa de desemprego (5,7%), inferior à média nacional (6,9%) e aos restantes territórios de referência: Alentejo Central (6,2%), Península de Setúbal (8,9%) e Grande Região de Lisboa (7,1%) (c.f. G. 42). Esta atractividade poderá ser prejudicada se se mantiver a estratégia vigente nos últimos anos, de uma aposta em economias de escala baseadas no baixo custo do factor trabalho, pouco qualificado e sem grande incorporação de valor acrescentado no processo produtivo (c.f. G. 20, G. 35, G. 36 e G. 40). Prevê-se no entanto, à luz da Estratégia que se apresenta de seguida e do respectivo Plano de Acção, um conjunto de projectos e de acções que visam inverter esta tendência, promovendo a qualificação das pessoas, o apoio ao empreendedorismo e à iniciativa empresarial, a captação de novos investimentos e a requalificação dos espaços de acolhimento empresarial, o ordenamento dos espaços urbanos e rurais, a promoção de uma nova "cultura de viver" mais activa e saudável com preocupações ambientais, ou seja, tornar Vendas Novas num concelho mais "atractivo para viver, visitar, investir e trabalhar".





QUADRO 1- 1: Análise SWOT do Concelho de Vendas Novas (Pontos Fortes, Pontos Fracos, Ameaças e Oportunidades)

	(Tontos Tortes, Tontos Tracos, Ameaças e oportamaades)				
		Óptica Global da Região	Óptica do Território	Óptica das Empresas	Óptica das Pessoas
	Pontos Fortes	Poder de compra elevado face à média do Alentejo Central Um dos territórios mais atractivos do Alentejo Central	Concelho de natureza tendencialmente urbana, com uma envolvente rural de qualidade Indicadores ambientais globalmente favoráveis face ao referencial médio nacional Boa oferta de equipamentos colectivos de desporto, cultura, lazer e acção social, muito acima do padrão nacional Taxa de utilização dos equipamentos relativamente elevada Bom relacionamento entre a autarquia, as escolas e outras entidades locais nas áreas da educação, cultura e lazer (desenvolvimento de projectos comuns)	 Economia pouco dependente dos sectores tradicionais e relativamente diversificada Níveis elevados de especialização nos sectores da agricultura e silvicultura, material de transporte, madeira e cortiça, têxtil vestuário e calçado Nível de empreendedorismo idêntico à média nacional Rácios de rendibilidade das empresas de Vendas Novas superiores à média nacional, em particular para a "Produtividade Global", "Autonomia Financeira" e Rendibilidade Líquida das Vendas" Parque Industrial dinâmico e com perspectivas de crescimento 	 Progressão demográfica favorável com aumento populacional progressivo apoiada por um elevado fluxo positivo de migração Nível salarial em Vendas Novas regista-se superior à média do Alentejo Central e do país Taxa de desemprego inferior à média nacional
<u>26</u> I	Pontos Fracos	Rendimento disponível das famílias pouco favorável Nível de vida inferior à média nacional	 Limitação no acesso a equipamentos e fraca disponibilidade de profissionais e serviços específicos de saúde Falta de equipamentos para apoio ao pré-escolar (existência de listas de espera) Instalações escolares sem condições para o desenvolvimento de actividades lúdicas, desportivas ou outras Deficiente estruturação urbana e extensas áreas por qualificar (Landeira, Piçarras, Nicolaus e Marconi) Sistema de transportes público urbano e interurbano insuficiente 	 Elevados níveis de insucesso empresarial e dificuldade em sustentar os postos de trabalho criados em comparação com a média nacional Posição modesta da quota de exportações de Vendas Novas Peso marginal do sector do Turismo agravado pela oferta diminuta de alojamento hoteleiro Insuficientes oportunidades profissionais, em particular para os jovens licenciados Escassez de serviços de apoio às empresas 	 Agravamento do processo de envelhecimento populacional com clara prevalência da população idosa face à população jovem Perda de mão-de-obra por falta de oferta de trabalho Reduzido peso da faixa de população com habilitações de nível superior Falta de alternativas ao ensino em Vendas Novas, especialmente ao nível do ensino universitário e politécnico o que implica a deslocação de alunos para outros concelhos

	Óptica Global da Região	Óptica do Território	Óptica das Empresas	Óptica das Pessoas
Ameaças	Quebra da Produtividade no Alentejo Central Retracção das exportações nos últimos anos Continuidade da situação actual da conjuntura económica Crise no sector imobiliário/ construção	 Reduzido rácio de alunos por professor e por estabelecimento Implantação do traçado da rede ferroviária de alta velocidade Excessivo tráfego de atravessamento de Vendas Novas e Bombel por inexistência de uma variante à Estrada Nacional 4 Tendência para o aumento do custo do solo urbanizado e de habitação 	Elevada concentração do emprego em poucas empresas de elevada dimensão o que se traduz num factor potenciador de risco no mercado de trabalho face a possíveis falências ou deslocalizações Relativa dependência da indústria corticeira e da indústria automóvel Inversão da capacidade líquida de criação de postos de trabalho consequência do aumento da destruição de emprego associada ao encerramento de estabelecimentos Redução da procura de componentes da indústria automóvel produzidos em Vendas Novas Especialização no sector do turismo relativamente baixa face às regiões envolventes, quer da Península de Setúbal quer do Alentejo Central	Incapacidade interna de criação de postos de trabalho inviabilizando a plena utilização dos recursos humanos disponíveis no território Intensidade dos fluxos de saída de trabalhadores mais elevada com destino para o concelho de Montemor-o-Novo, em particular para os sectores da administração pública, comércio por grosso e retalho, construção e agricultura Crescente perda do número de alunos matriculados superando os valores médios nacionais

	Óptica Global da Região	Óptica do Território	Óptica das Empresas	Óptica das Pessoas
Oportunidades	Uma das portas de entrada da área metropolitana de Lisboa Gradual integração funcional do concelho na região e na área metropolitana de Lisboa Posicionamento estratégico no "Corredor Azul" – Projecto que aposta em três eixos prioritários de intervenção: (i) Tecnologia e Logística, (ii) Produtos Tradicionais, (iii) Património, Cultura e Turismo.	 Reserva Ecológica Nacional com alguma importância no território Fruição do solo urbano direccionada para a criação de espaços urbanizáveis, equipamentos e parques urbanos Construção da variante à EN4 (articulação com o Parque Industrial a Sul / acesso à A6 e N4) Ordenamento das acessibilidades internas (circular) Conjunto de novos investimentos nacionais ao nível dos transportes, como por exemplo o Novo Aeroporto de Lisboa (a 24Km de Vendas Novas), a Plataforma Logística do Poceirão – Marateca e a estação ferroviária de Alta Velocidade que aí se vai localizar Qualificação da linha do Alentejo (alargamento/ electrificação: Bombel – Vendas Novas, a Casa Branca – Évora – Badajoz) integrado na ligação de Sines – Évora – Badajoz (via Ermidas do Sado – Poceirão (ligação Alta Velocidade) – Vendas Novas – Évora – Badajoz) 	Destaque para os sectores da Agricultura e Silvicultura no Alentejo Central, que regista níveis de especialização e de produtividade acima da referência nacional Relevância da fileira da indústria corticeira (com excepção da componente de investigação) Presença relevante no concelho de indústrias que optimizam a escala produtiva que conferem a Vendas Novas potencialidades de desenvolvimento induzidas pela presença de factores avançados de competitividade A especialização produtiva industrial assente em níveis de aplicação tecnológica nos processos de produção que oscilam entre os níveis: baixo (referenciado pelas indústrias ligadas à exploração de recursos naturais, e também por indústrias que aproveitam o baixo custo do factor trabalho enquanto factor competitivo) e o médio-alto (ditado pela representatividade de unidades industriais que sustentam a sua competitividade com base em economias de escala) Existem na proximidade directa de Vendas Novas Centros Tecnológicos e de transferência de Tecnologia, Laboratórios e Unidades de Investigação Expansão e requalificação do Parque Industrial de Vendas Novas (prestação de novos serviços de apoio à actividade empresarial e à população em geral) — Novo modelo societário da SPIVN e estratégia de desenvolvimento e criação de uma "cidade empresarial"	Expressivo ritmo de crescimento populacional que se reflecte num aumento do número de alojamentos familiares superior à média regional do Alentejo Valores francamente favoráveis em termos da taxa de insucesso escolar no ensino básico e da taxa de transição/conclusão no ensino secundário Desenvolvimento de políticas municipais de apoio à população mais carenciada Desenvolvimento de políticas municipais de apoio à população jovem





PARTE II – OBJECTIVOS E
ESTRATÉGIA DE
DESENVOLVIMENTO
TERRITORIAL DE VENDAS NOVAS

2.1. Visão, Estratégia, Prioridades e Objectivos

O conceito de CIDADE e os contornos do respectivo processo de consolidação implicam uma abordagem complexa num contexto de uma multiplicidade de valências que o âmbito territorial e institucional encerram, alcançando transversalmente diversas dimensões materializadas em oito processos principais de desenvolvimento económico e social – cidade residencial, cidade empresarial, cidade administrativa, cidade logística, cidade cultural, cidade do conhecimento, cidade criativa, cidade sustentável – sendo esta a teia de relacionamentos e sinergias de uma "mega-cidade" de elevada complexidade e dinamismos correspondentes a uma condição máxima de eficiência e complementaridade, em termos teóricos, económica, empresarial, social, cultural, institucional, tecnológica, entre outros, factores de estabilização plena dos pilares de competitividade e coesão essenciais ao crescimento e ao progresso das sociedades.

Contudo, o crescimento urbano constitui, naturalmente, uma realidade complexa e diversificada, dependente, em cada momento, do percurso que se percorreu até então, estruturado em torno de avanços e retrocessos, moldado por restrições orçamentais e assente em decisões de agentes que não dispõem de informação perfeita, logo o estádio de consolidação de cada uma destas "dimensões de cidade" num dado pólo urbano é, inevitavelmente, desequilibrado, e tendendo a moldar uma realidade resultante do seu efeito cumulativo de longo prazo através da afirmação sequencial de determinadas dimensões como resultado da afirmação das anteriores. A pretensão de alguma vez atingir tal equilíbrio é, não só, irrealista, mas, principalmente, indesejável, porque em cada momento uma cidade enfrenta diferentes oportunidades e desafios que, a serem identificados por todos os agentes envolvidos - famílias, empresas, poderes públicos - poderão indiciar qual é a estratégia a seguir, isto é, quais as escolhas que optimizam os recursos disponíveis na sua articulação com o ambiente económico, social, ambiental e institucional, evitando que se esteja a "lutar contra a corrente", respeitando-se as especificidades da realidade urbana observada, valorizando-se a respectiva vocação inata, consolidando o que se tem assumido como o carácter distintivo da cidade e procurando de forma equilibrada, promover a





emergência de outras dimensões do urbano de forma sustentada e articulada com o ambiente económico-social vivenciado.

A formação das lideranças e das hierarquias em matéria de competitividade urbana obedece a uma articulação complexa dos oito processos principais de desenvolvimento económico e social (Figura 2-1) dotados de lógicas espaciais específicas (de aglomeração, mobilidade, especialização, extensão, dispersão ou formação de redes), isto é:

- O processo de expansão da "cidade residencial" suportado pela passagem de testemunho do modelo do arrendamento (nos bairros históricos e na expansão "interior") para o modelo do ocupante proprietário com base no crédito hipotecário (na expansão "exterior") e moldado pela maior ou menor densificação dos serviços às famílias, das actividades de serviços às famílias, de comércio especializado de proximidade ou associadas às formas mais modernas da grande distribuição ou dos centros comerciais;
- O processo de terciarização, associado à criação de riqueza e de valor, com a expansão da
 "cidade empresarial" suportado pela localização dos principais centros de decisão
 empresarial (na esfera "financeira" e na esfera "real") em articulação com a localização dos
 serviços às empresas e com o acesso às grandes infra-estruturas de suporte das actividades
 empresariais;
- O processo de expansão e reestruturação da "cidade administrativa" suportado pela (re)localização dos principais centros de decisão pública e serviços da administração central e local, da segurança social, da administração da justiça, das forças armadas e das agências;
- O processo de reestruturação da "cidade logística", suportado pela configuração das redes de transportes de passageiros e mercadorias e pela localização dos seus principais nós (aeroporto, instalações portuárias, estações de caminho de ferro, centrais de recolha e manutenção de transportes colectivos autocarros, eléctricos, metropolitano e centros ou terminais de transporte rodoviário), pela localização das principais centrais, equipamentos e infra-estruturas associadas às "utilities" (energia, gás, água, saneamento, recolha e tratamento de resíduos) e pela localização dos grandes mercados abastecedores associados, nomeadamente, à grande cadeia alimentar e moldado por uma busca permanente, mais activa ou mais passiva, mais planeada ou mais improvisada, mais "preventiva" ou mais "curativa", de soluções optimizadas de custo e mobilidade;

- O processo de terciarização, associado ao consumo, com a expansão da "cidade cultural", suportado pela localização dos principais marcos patrimoniais, recintos de espectáculos, equipamentos museológicos, espaços desportivos e novos centros comerciais em articulação com a localização de equipamentos e serviços associados ao turismo e lazer (alojamento e restauração, nomeadamente) e de centros de formação e exercício das competências e profissões associadas à produção de conteúdos, às artes, à recuperação do património, nomeadamente, e muito moldado pela interpenetração dos respectivos ciclos de vida (inovação, amadurecimento, declínio, ressurgimento);
- O processo de consolidação da "cidade do conhecimento", suportado pela localização dos estabelecimentos de ensino superior e politécnico, dos centros de investigação, dos grandes laboratórios, dos centros tecnológicos e das grandes infra-estruturas de suporte à difusão do conhecimento e de manutenção do acervo documental (bibliotecas centrais), nomeadamente, em articulação com dinâmicas concorrenciais, nacionais e internacionais, de atracção de "estudantes" (onde as condições globais de acesso, instalação e frequência se tornam muito relevantes) e de ligação ao tecido empresarial, e moldado pela progressiva afirmação do paradigma da "aprendizagem ao longo da vida" (refrescamento, reciclagem, intensificação das actividades de pós-graduação) e da diferenciação dos modelos de gestão e investimento (públicos e privados);
- O processo de ascensão da "cidade criativa", suportado pela progressiva afirmação da diferenciação como mecanismo de criação de riqueza, e pelo gradual afastamento do conceito de criação de riqueza da produção e manipulação de bens, no sentido da valorização da criatividade, informação e ideias, e consumando-se na atracção de talento, na valorização das artes e da criatividade, no aparecimento de empresas inovadoras e no desenvolvimento de um processo de crescimento sustentado pela dinâmica de actividades económicas desenvolvidas em torno de uma economia criativa.
- O processo de construção da "cidade sustentável", suportado pela articulação entre
 produção económica, conservação ambiental e inclusão social, como garante do bem-estar
 da população no longo prazo e materializado na acção dos poderes públicos, através, por
 exemplo, dos serviços de saneamento e limpeza, da rede de transportes públicos em
 articulação com o ordenamento da utilização do transporte individual, da habitação social,





mas também no estabelecimento de um ambiente propício à adopção do modelo de sustentabilidade por parte de empresas e famílias.

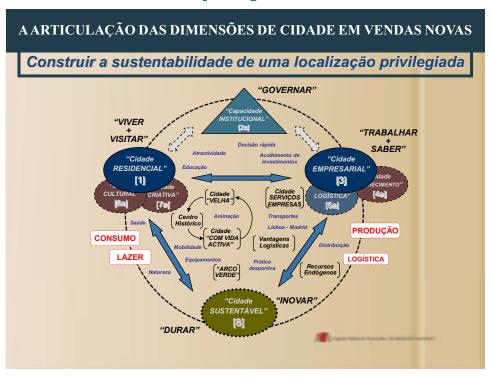
GOVERNAR" INSTITUCIONAL "VIVER [2] "Cidade RESIDENCIAL PITAL HUMANO "Cidade Cidade GOVERNAN [1] CONHECIMENTO' [4] "Cidade **EMPRESARIAL** Cidade [3] TRABALHAR" **PROD** JCÃO MOVIMENTAR' "Cidade LOGÍSTICA [5] FRUICÃO INFRAESTRUTURAS "Cidade "INOVAR "Cidade CULTURAL CRIATIVA [6] VISITAR MATERIAL (RESIDUOS) SANEAMENTO] [ÁGUA] "DURAR" "Cidade SUSTENTÁVEL COESÃO SOCIAL EQUILÍBRIO DEMOGRÁFICO [8] INICIATIVA EMPRESARIAL

FIGURA 2-1: Cidade e Concelho - As oitos dimensões da "cidade modelo"

Fonte: Augusto Mateus & Associados

O modelo estratégico desenhado para o concelho de Vendas Novas, definido através da visão que se pretende projectar para o futuro – "Vendas 2020: construir a sustentabilidade de uma localização privilegiada" — é a de um concelho que, de forma equilibrada e sustentável, tem que ser capaz de aproveitar as oportunidades que se abrem, num contexto de mudança, para criar melhores condições para se viver, trabalhar ou visitar o território. A estratégia que se pretende definir 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.

FIGURA 2-2: Vendas Novas 2020: construir a sustentabilidade de uma localização privilegiada



Fonte: Augusto Mateus & Associados

Esta Visão deve ser suficientemente ambiciosa para poder ser mobilizadora dos agentes públicos e privados e suficientemente realista para poder enquadrar um conjunto de objectivos e acções realizáveis. Esse futuro que se quer projectar deve ter raízes na história e no presente de um concelho privilegiadamente localizado na área de influência da Área Metropolitana de Lisboa, junto aos grandes eixos de circulação nacionais e de ligação a Espanha, que tem sabido desenvolver actividades e empresas e promover a qualidade de vida.

A "Cidade Empresarial" em que assenta a Visão para Vendas Novas valoriza a experiência acumulada por um território com actividade industrial relevante, em alguns casos tecnologicamente evoluída e com elevado nível de internacionalização, organizada em torno de um Parque Industrial que tem mostrado uma capacidade de gestão distintiva em relação a infra-estruturas semelhantes existentes em território nacional. A expansão do Parque Industrial de Vendas Novas deve dar continuidade a um processo de qualificação e internacionalização da economia do concelho, que



A localização do Parque oferece vantagens a 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), a nível das condições de acolhimento (zonas infra-estruturadas, não congestionadas e de fácil acesso) e a nível das oportunidades financeiras de apoio ao investimento, público e privado, previstas no Quadro de Referência Estratégico Nacional.

Quanto às infra-estruturas rodoviárias, o Plano Regional de Ordenamento do Território (PROT) do Alentejo define que assumem "uma importância primordial na conectividade nacional e internacional da região: o eixo Norte Abrantes — Ponte de Sor - Portalegre (IC13/IC9), o eixo Central Lisboa - Vendas Novas - Évora - Elvas - Badajoz (IP7/A6), o eixo Sul Sines - Beja - Vila Verde de Ficalho (IP8) e, também, os eixos Longitudinais Castelo Branco — Portalegre — Évora — Beja — Ourique — Algarve (IP2), Sines — Évora — Elvas — Badajoz (IC33) e Lisboa — Grândola — Ourique — Algarve (IP1), estabelecendo este último a ligação com a Lezíria do Tejo através do IC11/A13". Vendas Novas e o respectivo Parque Industrial ficam, por conseguinte, estrategicamente posicionadas em relação aos principais eixos rodoviários nacionais.

Vendas Novas, com as suas características de território misto, ainda pouco concentrado em termos urbanos, conciliando o lado rural alentejano, de expressão muito vincada, com um tecido empresarial influenciado pela proximidade à região de Lisboa (com particular destaque para Palmela e Setúbal) e com possibilidades de expansão em termos de pólo produtivo de determinadas actividades, torna-se um concelho estrategicamente relevante para o desenvolvimento sustentado, no futuro próximo, da região onde se insere.

O PROT Alentejo define com clareza esse posicionamento estratégico e coloca Vendas Novas numa posição primordial no sistema urbano do Alentejo: "o subsistema urbano do Alentejo Central evidencia uma forte amarração, estruturada por Évora e ainda por Vendas Novas, Montemor-o-Novo, Estremoz e Reguengos de Monsaraz. O corredor urbano-logístico desenhado por Lisboa, Vendas Novas, Montemor-o-Novo, Évora, Estremoz, Elvas e Badajoz é evidenciado pela atractividade empresarial e residencial deste eixo, proporcionada pelas infra-estruturas de acessibilidade, logística e de conhecimento existentes ou a polarizar. A localização do Novo Aeroporto de Lisboa(...)" no Campo de Tiro de Alcochete, na confluência das divisões

A actividade industrial e empresarial de Vendas Novas deve ainda beneficiar do desenvolvimento das Plataformas Logísticas, previstas no programa "Portugal Logístico", em Sines, Poceirão e Elvas / Badajoz. Em sintonia com esta estratégia, o PROT Alentejo propõe a consolidação de uma Rede Regional de Parques Empresariais, que inclui um conjunto destas infra-estruturas em Ponte de Sor, Portalegre, Elvas - Campo Maior, Vendas Novas, Évora, Sines, Beja e na Zona dos Mármores. Estes Parques devem ser complementados com uma Rede Regional de Áreas Logísticas (com as Plataformas Logísticas de nível nacional de Sines, Poceirão e Elvas – Campo Maior) e a Plataforma Logística de nível regional em Beja, associada ao Aeroporto.

A expansão do Porto de Sines irá reforçar o seu papel enquanto "Porta Atlântica" do país e da Europa, quer através das entrada e distribuição de combustíveis, quer através da expansão do tráfego de contentores de mercadorias e da actividade comercial associada. Esta nova actividade abre oportunidades para o desenvolvimento de serviços na área da logística e distribuição, que se instalarão em Sines e no Poceirão.

A ligação destes pólos logísticos à plataforma transfronteiriça prevista para Elvas / Badajoz, por via rodoviária e ferroviária, pode permitir a Vendas Novas, estrategicamente localizada junto a este eixo de circulação, especializar-se em serviços e actividades complementares e beneficiar da sua proximidade à área de Lisboa.

O posicionamento geográfico da região do Alentejo Central, onde se integra Vendas Novas, é salientado no PROT Alentejo, que refere que "o Alentejo Central beneficia do atravessamento do mais importante corredor rodo-ferroviário que liga as duas capitais ibéricas o que reforça, particularmente para os concelhos ocidentais, o efeito de contiguidade com a Área Metropolitana traduzido na sua inserção na área de influência directa da região de Lisboa. A recente decisão de localização do Novo Aeroporto de Lisboa na fronteira da região e numa localização de grande proximidade a este Corredor terá, inevitavelmente, um forte impacte urbanístico e económico na envolvente da nova cidade aeroportuária e em particular neste Corredor Central com especial incidência no troço Vendas Novas – Évora".

37 II





O aproveitamento destas oportunidades exige do concelho um dinamismo particular na capacidade de atrair investimentos relevantes para desenvolver iniciativas empresariais adequadas a este contexto em mudança, que promovam um significativo reforço da internacionalização da economia local, explorando novos factores de competitividade. Essas iniciativas, por seu lado, exigem uma importante qualificação dos recursos humanos locais, enquadrada pelas exigências das novas actividades que se venham a desenvolver, e uma maior capacidade de Vendas Novas para atrair população de outros territórios. A dinâmica destas iniciativas está igualmente dependente da capacidade da autarquia em dinamizar e criar parcerias público-público ou público-privadas entre entidades como a Administração Central (protocolos com o Ministério da Educação, por exemplo), instituições de ensino (Universidades, Institutos Politécnicos), entidades de emprego e formação (Instituto de Emprego e Formação Profissional, Centros de Formação) e o tecido empresarial (em particular com empresas de "valor acrescentado", que promovam a incorporação de tecnologia, a capacidade de inovação e a qualificação dos recursos humanos).

O desenvolvimento de uma maior ligação entre as empresas locais e as universidades e outros centros de investigação e a valorização das actividades ligadas à cultura e à educação são, neste sentido, de importância estratégica na Visão que se pretende projectar para o futuro de Vendas Novas. A capacidade de inovar nos produtos e serviços ou de qualificar, sofisticar e especializar a economia local pressupõem uma dinâmica de inovação e criatividade que exige recursos humanos qualificados, mobilizados a nível local ou atraídos de outras regiões. O papel dos centros urbanos é, por conseguinte, fundamental enquanto pólos de atracção, devidamente dotados de equipamentos e serviços socioeconómicos de qualidade que permitam, quando estruturados em rede, a atracção, captação e dinamização de iniciativa empreendedora de qualidade que se traduza na criação de valor.

Neste sentido, segundo o PROT Alentejo, "com vista à prossecução dos interesses públicos e dos objectivos estratégicos estabelecidos (...), competirá à Administração Central e à Administração Local (...) consolidar um sistema urbano policêntrico e promover a afirmação externa, através do fortalecimento da cooperação inter-urbana assente numa malha urbana estruturadora de dinâmicas emergentes, suportada numa teia de corredores comunicantes, transversais e longitudinais, e nos recursos urbanos diferenciadores". Em particular para a zona de Vendas Novas, o documento estipula que "em termos de organização das dinâmicas emergentes, deve-se potenciar o desenvolvimento urbano", "afirmar o eixo Lisboa - Vendas Novas — Montemor-o-Novo — Évora — Estremoz — Elvas / Campo Maior - Badajoz nas redes de articulação com as metrópoles de Lisboa e

A proximidade com os principais pólos urbanos de Lisboa, Setúbal e Évora (mercados de produção e consumo de dimensão relevante nas respectivas NUTS III), e as características de um território relativamente descongestionado onde predominam diversas realidades em harmonia, como um espaço rural fonte de recursos naturais relativamente diversos e de qualidade, uma zona industrial de referência para o acolhimento empresarial promotora de emprego e de riqueza, e uma área urbana residencial bem "equipada" com infra-estruturas básicas, recreativas e de desporto/lazer; são factores potenciadores de um desenvolvimento sustentado e relativamente competitivo que são valorizados na estratégia de desenvolvimento para Vendas Novas.

No entanto, para desenvolver estas novas dimensões urbanas da competitividade, a educação (nos seus vários níveis e dimensões) é necessariamente um elemento-chave nesta estratégia, quer do ponto de vista da melhor qualificação da população local, quer do ponto de vista da capacidade de atrair população jovem de outros territórios.

A construção e afirmação da "Atractividade Urbana de Vendas Novas", enquanto "cidade residencial", depende também da sua capacidade de criar boas soluções habitacionais (em zonas de baixa densidade, com preços competitivos e fácil acessibilidade a uma rede de serviços que deve ser densificada e qualificada) e de regenerar e qualificar o tecido e a vida urbana (revalorizando o papel do "centro histórico" e da "cidade velha" que caracterizam o actual "Centro Tradicional de Vendas Novas" enquanto núcleo da vida social na cidade, bem como desenvolvendo um "arco verde urbano" que qualifique o espaço público). Por outro lado, a existência de serviços de saúde altamente qualificados para responder ao continuado crescimento da população, aos riscos existentes e às oportunidades derivadas dos projectos estruturantes de carácter nacional com impactos na Cidade e no concelho de Vendas Novas, são essenciais para a coesão de um território que procura continuar a ser atractivo para as outras populações e para as novas empresas e investimentos. O reforço de outras infra-estruturas relevantes — associadas à distribuição e tratamento de água, recolha e valorização de resíduos, distribuição de electricidade ou serviços de telecomunicações — devem também assumir um papel central no futuro deste território.

39





A Visão proposta para o futuro de Vendas Novas valoriza a mobilidade e a criação de um modelo de "vida activa", com fácil circulação pedonal ou em ciclovias, ao longo de um território urbano ambientalmente equilibrado. O reforço das infra-estruturas desportivas locais deve também ser mobilizadora da população para a prática regular de desportos, além de contribuir para a atractividade turística local no segmento específico dos estágios e eventos desportivos. Pretende-se, neste sentido, enraizar Vendas Novas no "Modelo de Cidades Sustentáveis".

Para esse efeito, a deslocação do tráfego pesado para o exterior de Vendas Novas é condição necessária para uma transformação relevante no modelo de mobilidade que prevalece no concelho, contribuindo também para uma descida muito significativa dos níveis de poluição atmosférica, acústica e visual no interior da cidade. Os novos modelos de mobilidade devem facilitar a circulação entre os núcleos rurais e a zona urbana e promover alternativas eficazes à utilização do automóvel nos circuitos realizados dentro da cidade. Exemplo é a necessidade premente da construção da variante à EN4.

A sustentabilidade do processo de desenvolvimento subjacente a esta Visão de futuro para Vendas Novas — ou seja, a sua capacidade para gerar benefícios de forma durável, sem comprometer benefícios futuros — depende em grande medida de uma adequada planificação da renovação urbana, mas também da capacidade de valorização de alguns recursos endógenos associados à agricultura, à indústria (ligada à transformação de cortiça e ao sector automóvel) ou à produção de energia a partir das fontes renováveis disponíveis bem como da capacidade de potenciar a captação de novos investimentos decorrentes do aproveitamento de algumas oportunidades futuras.

No caso da cortiça, o Plano Regional de Ordenamento do Território define que o Alentejo se afirma "como a região líder nacional (e mundial), pelo que, considerando a posição da produção nacional no mercado mundial, será inequívoca a importância económica e social da cortiça enquanto cadeia de valor estratégica para a região. As actividades de preparação e transformação da cortiça têm já uma importante expressão do ponto de vista do sector industrial, apresentando um padrão de localização consolidado em torno de pólos com uma tradição industrial ligada ao sector: Ponte de Sor e Vendas Novas e também Portalegre e Évora" (...) "A estratégia de desenvolvimento e qualificação do sector na região deverá ainda atender ao potencial produtivo instalado em territórios vizinhos, nomeadamente, no concelho de Coruche, no sentido de reforçar a importância nacional desta região (e sua envolvente) como espaço a privilegiar na constituição e desenvolvimento de um *cluster* nacional em torno das actividades de produção e transformação da cortiça". De resto, o

Plano refere explicitamente "os concelhos de Ponte de Sor e de Vendas Novas como os principais pólos regionais do sector".

Prevê-se para Vendas Novas, por outro lado, um conjunto de novas oportunidades ao nível do sector dos transportes, decorrentes não só de possíveis novos projectos de fabricação automóvel na Autoeuropa, como também das potenciais sinergias em termos de I&D e de inovação tecnológica que poderão advir da proximidade não só ao "cluster automóvel" de Palmela, como também ao "emergente cluster da indústria aeronáutica" no Alentejo. A proximidade à Plataforma Logística do Poceirão (multimodal), a proximidade ao Novo Aeroporto de Lisboa e a instalação da rede ferroviária de Alta Velocidade que atravessa o território de Vendas Novas caracterizam-se igualmente como potenciais oportunidades de desenvolvimento e captação em Vendas Novas de novos investimentos ao nível do sector dos transportes (em particular relacionados com a fabricação e manutenção de equipamentos e materiais de transporte).

A estratégia de desenvolvimento projectada para Vendas Novas pretende assumir a sua centralidade urbana no contexto do Alentejo Central e aproveitar as potencialidades de desenvolvimento industrial e de serviços associadas à expansão do seu Parque Empresarial. Nesse sentido, essa estratégia define três eixos de intervenção que integram de forma coerente projectos estruturantes (de carácter local, supramunicipal, regional ou nacional), além um eixo instrumental e operacional, que se pode traduzir no aumento do protagonismo da autarquia e no reforço das iniciativas de cooperação.

Os três eixos propostos incluem intervenções que exigem um "voluntarismo positivo" por parte dos agentes económicos e sociais: Consolidar, Diversificar e Dinamizar a Cidade Empresarial (Eixo 1, mais ligado à dinâmica empresarial, empreendedorismo e criação de valor, muito focado na óptica do "trabalhar" e do "saber"), Construir e Afirmar a Atractividade Urbana de Vendas Novas (Eixo 2, mais ligado à coesão e atractividade do território e à promoção do património, essencialmente vocacionado para a óptica do "Viver" e "Visitar") e Enraizar Vendas Novas no Modelo de Territórios Sustentáveis (Eixo 3, mais ligado às condições de durabilidade e sustentabilidade do processo de desenvolvimento, relacionadas com a óptica do "Inovar" e "Durar"). A eficácia na concretização das várias medidas propostas exige um reforço capacidade de iniciativa pública que justifica a criação do Eixo 4: Reforçar a Capacidade Institucional da Câmara Municipal de Vendas Novas e Alargar as Iniciativas de Cooperação.

41





Construir a suster	ntabilidade de uma localiza	ıção privilegiada
Eixo 1: Consolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial	Eixo 2: Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas	Eixo 3: Enraizar Vendas Novas no modelo de territórios sustentáveis
	Eixo 4: nstitucional da Câmara Mur gar as iniciativas de cooperd	

2.2. Coerência, Integração e Sinergias da Estratégia de Vendas Novas com a Estratégia Regional

A articulação em termos de coerência e sinergias dos eixos estratégicos avançados para Vendas Novas são reveladores de fortes relações de interdependência com a estratégia regional definida para a região do Alentejo definida para o mesmo horizonte temporal.

A opção pela definição de uma Estratégia global e pelo desenho de um Plano de Acção que abrange as intervenções previstas para o município desde que envolvam a participação dos agentes públicos (de forma individual ou em parceria com actores privados) permitiu uma integração adequada, quer em termos de Ordenamento do Território (ver Caixa de Texto 3), quer com a estratégia para a região formulada no Programa Operacional Regional (ver Caixa de Texto 4).

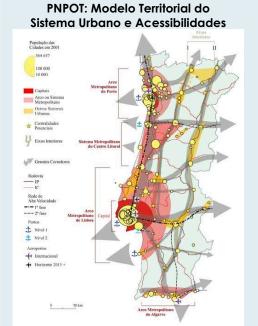
O Programa Nacional da Politica de Ordenamento do Território (PNPOT)

No quadro do regime jurídico de gestão do ordenamento do território, o **Programa Nacional da Politica de Ordenamento do Território (PNPOT)** constitui um instrumento de desenvolvimento territorial, de natureza estratégica e de âmbito nacional, com precedência em relação aos restantes **instrumentos de gestão territorial**.

Tendo por base a identificação dos grandes problemas que o país enfrenta do ponto de vista do ordenamento do território, o PNPOT propõe uma visão para ordenamento do território nacional no horizonte 2025 assente num conjunto opções estratégicas que são incorporadas quer no Modelo de Territorial (ver figura ao lado) quer no Programa de Políticas.

O Programa de Políticas está organizado em torno de seis grandes objectivos estratégicos (ver quadro seguinte) que são estruturados num conjunto articulado de objectivos específicos e medidas que desenvolvem e concretizam a estratégia e que "representam também um quadro integrado de compromissos das políticas com incidência territorial na prossecução dessa estratégia".

O PNPOT assume-se também como plataforma de encontro e resultado de uma forte concertação de políticas sectoriais com implicação na organização e ocupação do território.



Obiectivos Estratégicos do PNPOT

Objectivo Estratégico 1	Conservar e valorizar a biodiversidade, os recursos e o património natural, paisagístico e cultural, utilizar de modo sustentável os recursos energéticos e geológicos, e monitorizar, prevenir e minimizar os riscos.
Objectivo Estratégico 2	Reforçar a competitividade territorial de Portugal e a sua integração nos espaços ibérico, europeu, atlântico e global.
Objectivo Estratégico 3	Promover o desenvolvimento policêntrico dos territórios e reforçar as infra-estruturas de suporte à integração e à coesão territoriais.
Objectivo Estratégico 4	Assegurar a equidade territorial no provimento de infra-estruturas e de equipamentos colectivos e a universalidade no acesso aos serviços de interesse geral, promovendo a coesão social.
Objectivo Estratégico 5	Expandir as redes e infra-estruturas avançadas de informação e comunicação e incentivar a sua crescente utilização pelos cidadãos, empresas e administração pública.
Objectivo Estratégico 6	Reforçar a qualidade e a eficiência da gestão territorial, promovendo a participação informada, activa e responsável dos cidadãos e das instituições.

As propostas apresentadas no Programa de políticas representam um comprometimento de diversos actores na prossecução dos objectivos estratégicos estabelecidos o que "confere a segurança e a estabilidade necessárias para o seu desenvolvimento através de outros instrumentos de política com incidência territorial

Síntese elaborada por AM&A com base no Programa Nacional da Política de Ordenamento do Território (PNPOT), Lei nº 58 de/2007 de 4 de Setembro rectificado pela declaração nº 80-A de 7/09/2007.





CAIXA DE TEXTO 4:

A Estratégia Regional e o Programa Operacional da Região Alentejo

As grandes linhas estratégicas de desenvolvimento do Alentejo no período de programação 2007-2013 foram estabelecidas com duas motivações essenciais: "uma, ligada ao esforço de renovação do modelo económico, visando uma aceleração significativa da competitividade e atractividade económica da região" e "outra, ligada ao esforço de consolidação, racionalização e valorização dos investimentos estruturantes já realizados".

Eixos Estratégicos	Objectivos Globais
Desenvolvimento empresarial, criação de riqueza e emprego	 Potenciar a iniciativa empresarial Aumentar a inserção na cadeia de valor das actividades tradicionais Diversificar o perfil especialização pela integração actividades de conteúdo tecnológico e valor acrescentado Implementar um sistema de C&T associado ao desenvolvimento empresarial
Abertura da economia, sociedade e território ao exterior	 Consolidar a inserção da região nas redes internacionais Melhorar as acessibilidades e a mobilidade regional Dinamizar a logística regional Aumentar a atractividade externa da economia regional Melhorar a eficiência e transparência da governação
Melhoraria da qualidade urbana, rural e ambiental	 Reforçar o sistema urbano e promover a sua articulação Assegurar uma adequada coesão social e territorial Assegurar maior eficiência na gestão dos recursos naturais Valorizar o património natural

A estratégia de desenvolvimento preconizada para o Alentejo, como qualquer exercício desta natureza, é abrangente e estabelece os grandes princípios orientadores para a construção da visão estabelecida. A prossecução da estratégia exige o empenho de todos os actores e encontra nos fundos comunitários uma alavanca importante para a sua operacionalização.

O Programa Operacional do Alentejo é, neste contexto, apenas um dos instrumentos dos fundos estruturais que deve contribuir para a prossecução da estratégia da região e assume, naturalmente, as orientações estruturantes do QREN e o novo quadro mais exigente e complexo para a política regional com a introdução dos objectivos da Estratégia de Lisboa (conhecimento, inovação e competitividade, para assegurar crescimento e emprego) e da Agenda de Gotemburgo (desenvolvimento sustentável).

O PO do Alentejo evidencia, na estruturação dos seus eixos e objectivos, uma clara articulação com as grandes prioridades estratégicas definidas no "Alentejo 2015", estabelecendo uma perfeita simbiose entre os seus objectivos específicos e os previstos na estratégia regional. A tabela seguinte apresenta os principais domínios de articulação entre o PO Regional e a estratégia da região.

Articulação entre a Estratégia Regional e os eixos prioritários do PO do Alentejo

	Prioridades Estratégicas da Região Alentejo					
Eixos Prioritários do Programa Operacional do Alentejo	Desenvolvimento empresarial, criação de riqueza e emprego	Abertura da economia, sociedade e território ao exterior	Melhoraria da qualidade urbana, rural e ambiental			
I – Competitividade, inovação e conhecimento						
II – Desenvolvimento urbano						
III – Conectividade e articulação territorial						
IV – Qualificação ambiental e valorização do espaço rural						
V – Governação e capacitação institucional						
VI – Assistência técnica						

Síntese elaborada por AM&A com base no Programa Operacional da Região Alentejo, Setembro de 2007.

A acentuação dos aspectos relacionados com o reforço da competitividade territorial de Portugal e a sua integração no espaço ibérico, o reforço das infra-estruturas de suporte à integração e à coesão territorial, a equidade territorial no provimento de infra-estruturas e de equipamentos colectivos e promoção da coesão social, a conservação dos recursos e do património natural, paisagístico e cultural, a utilização de modo sustentável dos recursos energéticos, a monitorização de riscos e a promoção da participação informada, activa e responsável dos cidadãos e das instituições com o intuito de uma melhor gestão territorial são alguns dos elementos que evidenciam a articulação e coerência entre o PNPOT e a estratégia proposta para Vendas Novas (ver Quadro 2-1).

QUADRO 2-1: Articulação entre os Eixos Estratégicos de "Vendas Novas 2020" e os Objectivos Estratégicos do PNPOT

			os Estratégicos Pr Ordenamento (
Eixos Estratégicos de "Vendas Novas 2020"	OE 1 – Conservar e valorizar a biodiversidade ()	OE 2 – Reforçar a Competitiv. Territorial de Portugal ()	OE3 – Promover o desenv. Policêntrico ()	OE4- Assegurar a equidade territorial ()	OE5 – Expandir as redes e infra- estruturas ()	OE6 – Reforçar a qualidade e eficiência da gestão territorial
Eixo I: Consolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial						
Eixo II: Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas						
Eixo III: Enraizar Vendas Novas no modelo de territórios sustentáveis						
Eixo IV: Reforçar a capacidade institucional da Autarquia e alargar as iniciativas de cooperação	0					
	Relo	ação forte	Relaçã	o relevante	Relação	o fraca

A articulação da estratégia regional de Vendas Novas com a estratégia regional do Alentejo, formulada no respectivo Programa Operacional Regional, apresenta (ver Quadro 2-2) um grau elevado de articulação e sinergias, contribuindo de forma relevante para a realização dos Eixos Estratégicos propostos no PO Regional. Em particular, a estratégia de Vendas Novas realça:

 O Desenvolvimento empresarial, criação de riqueza e emprego (Eixo Estratégico I), quando potencia novas iniciativas empresariais, dinamiza o tecido empresarial já existente e diversifica o perfil especialização pela integração actividades de conteúdo tecnológico e valor acrescentado;

45

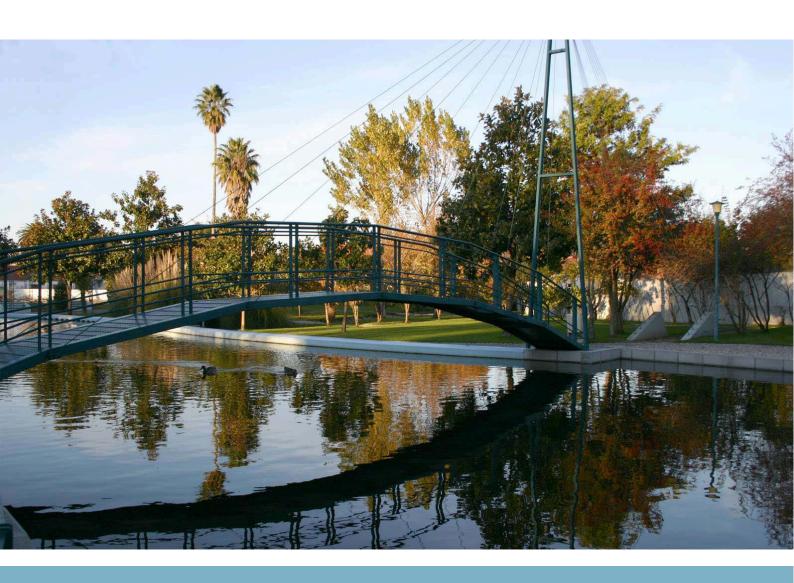


- A Abertura da economia, sociedade e território ao exterior, (Eixo Estratégico II), quando
 aposta na melhoria das acessibilidades e da mobilidade regional, na dinamização da
 logística regional, incluindo a rede regional de parques empresariais, no aumento da
 atractividade externa da economia regional e na melhoria da eficiência e transparência da
 governação.
- A Melhoria da qualidade urbana, rural e ambiental (Eixo Estratégico III) através do reforço do sistema urbano e da promoção da sua articulação com a região onde se insere, da capacidade de assegurar uma adequada coesão social e territorial bem como de promover uma maior eficiência na gestão dos recursos naturais e na valorização do património.

QUADRO 2-2: Articulação entre os Eixos Estratégicos de "Vendas Novas 2020" e as Prioridades Estratégicas da Região Alentejo

	Prioridades Estro	ıtégicas da Região Ale	ntejo 2007-2013
Eixos Estratégicos de "Vendas Novas 2020"	Desenvolvimento empresarial, criação de riqueza e emprego	Abertura da economia, sociedade e território ao exterior	Melhoraria da qualidade urbana, rural e ambiental
Eixo I: Consolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial			
Eixo II: Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas			
Eixo III: Enraizar Vendas Novas no modelo de territórios sustentáveis			
Eixo IV: Reforçar a capacidade institucional da Autarquia e alargar as iniciativas de cooperação			
Relação forte	Relação	relevante O	Relação fraca

Os resultados obtidos na avaliação da articulação, grau de coerência e sinergias da estratégia definida para Vendas Novas com a estratégia regional proposta para a região Alentejo, no respectivo Programa Operacional Regional, sintetizam a análise detalhada, efectuada, por acção integrada, nas respectivas fichas apresentadas na Parte III – Plano de Acção.





PARTE III – PLANO DE ACÇÃO

3. PLANO DE ACÇÃO

O plano de acção de Vendas Novas constitui o instrumento de operacionalização dos eixos assumidos como estratégicos para o município no período 2007-2013, no quadro global da visão adoptada e no âmbito mais específico da necessidade de estabelecer a sua articulação com o conjunto concreto de intervenções, físicas e imateriais, a realizar nesse período.

A preocupação de dotar o Plano de Acção de uma estrutura simples e operacional, mas que simultaneamente responda aos desafios e prioridades colocadas na estratégia, levou a que se definisse uma metodologia que integrasse os princípios orientadores para o actual período de programação estrutural (QREN 2007-2013), nomeadamente, em matéria de concentração, selectividade e focalização dos investimentos e acções a desenvolver. Neste sentido optou-se por considerar como unidade elementar de intervenção, no plano de acção, a **operação**, entendida como "cacho de projectos" que integra "*um projecto ou um grupo de projectos coerentes* que *permitam alcançar os objectivos do eixo prioritário a que se referem*" - cfr. alínea a) do nº1 do art. 60º do Decreto-Lei nº 312/ 2007 de 17 de Setembro.

Paralelamente, na estruturação dos Eixos Estratégicos adoptou-se o mesmo conjunto de princípios, nomeadamente, organizando os vários eixos em torno de acções integradas, entendidas estas como "mobilizando operações de tipologias diversas de forma coerente e integrada" e que "propiciem fortes sinergias e uma maior escala territorial ao nível dos benefícios que produzem no território".

A estruturação dos quatro eixos estratégicos definidos para Vendas Novas em acções integradas é apresentada no Quadro 3-1.





¹ Comissão Ministerial de Coordenação dos PO Regionais, Orientações para a contratualização, Deliberação aprovada em 19 de Março de 2008.

QUADRO 3-1: Eixos Estratégicos, Acções Integradas para Vendas Novas

	Eixos Estratégicos		Acções Integradas
		1	Parque Empresarial
1	Consolidar, diversificar e dinamizar a cidade	2	Porta Logística Nascente da grande Região de Lisboa - Articulação com o Plano Logístico Nacional
	empresarial	3	Promoção, captação de investimento e dinamização do empreendedorismo
		4	Requalificação Urbana - Habitação atractiva
		5	Arco Verde urbano
2		6	Requalificação do Centro Histórico, Património e animação cultural
	veridas novas	Rede de equipamentos para coesão e atractividade	
		8	Rede de mobilidade regional
	Enraizar Vendas Novas no	9	Integração do paradigma da vida activa no modelo urbano de Vendas Novas
3	3 modelo de territórios sustentáveis	10	Excelência ambiental e energética
	sosieriidveis	11	Valorização dos recursos endógenos e Turismo
	Reforçar a capacidade	12	Articulação Local-Regional-Central
4	institucional do Município de VN e alargar as	13	Cooperação público-público, público-privado e territorial
	iniciativas de cooperação	14	Planeamento, capacidade técnica, decisão rápida

A apresentação detalhada das várias acções integradas, organizadas por eixos estratégicos, é efectuada, seguidamente, através de fichas que englobam um conjunto de elementos que identificam e caracterizam as várias acções e intervenções a desenvolver no âmbito do Plano de Acção.

A ficha relativa a cada uma das acções integradas inclui a identificação das operações, a identificação das operações âncora e os actores com nível de compromisso explícito na realização das intervenções.

Para cada uma das operações incluídas numa acção integrada é apresentada a respectiva ficha de operação, que inclui a designação, a área de influência, a prioridade, o conjunto dos beneficiários (promotores) directos, o montante de investimento previsto, a calendarização, bem como uma pequena memória descritiva que, nos casos das operações mais complexas, inclui ainda uma referência às principais intervenções a realizar.

EIXO I

CONSOLIDAR, DIVERSIFICAR E DINAMIZAR A CIDADE EMPRESARIAL

O primeiro eixo da estratégia, mais directamente ligado à actividade das empresas, integra um conjunto de iniciativas que visam desenvolver o **Parque Empresarial da cidade**, assegurar uma adequada articulação com o Plano Logístico Nacional e promover a Inserção de Vendas Novas na Porta Logística Nascente da Grande Região de Lisboa. A expansão do Parque Empresarial deve promover uma adequada articulação com a Plataforma Logística do Poceirão, aproveitar o posicionamento junto ao eixo de ligação entre as plataformas de Sines e Elvas / Caia, explorar as vantagens da proximidade e fácil acesso à cidade de Lisboa, potenciar os benefícios enquanto cidade Alentejana mais próxima do Novo Aeroporto de Lisboa, aproveitando da melhor forma os impactos que uma infra-estrutura deste tipo gerará na cidade e no concelho de Vendas Novas, bem como aproveitar as potenciais sinergias decorrentes do atravessamento do território por parte da rede ferroviária de alta velocidade. Essa articulação exige a captação de novos investimentos, desenvolvimento de serviços, inovação tecnológica, desenvolvimento dos mecanismos de distribuição e formação de recursos humanos.

Acções Integradas

- Parque Empresarial consolidação e expansão do parque, densificação de serviços (inovação, tecnologia, distribuição, formação, aprendizagem, capital humano, prevenção de riscos), aprofundamento do modelo de gestão, captação de novos investimentos e dinamização do empreendedorismo;
- 2. Porta Logística Nascente da grande Região de Lisboa (mobilidade) e Articulação com o Plano Logístico Nacional (em particular com a Plataforma Logística do Poceirão, promovendo a articulação da circulação logística entre Sines Lisboa Madrid);
- 3. Promoção, captação de investimento e dinamização do empreendedorismo, incluindo um sistema de apoio financeiro a novas actividades desenvolvidas em Vendas Novas e a dinamização e promoção internacional do que melhor se faz na região em termos de indústria e logística.

51 III





CAIXA DE TEXTO 5:

Cidade Empresarial

O Parque Industrial de Vendas Novas tem 15 anos de existência, aloja 61 empresas e assegura 1100 postos de trabalho, assumindo um papel de destaque no desenvolvimento industrial e social do concelho. O Parque é gerido por uma Sociedade Gestora assente numa parceria público-privado, incluindo sócios com experiência e competências comprovadas no domínio da gestão de parques industriais. Essa gestão profissionalizada destaca-se no contexto dos Parques Industriais nacionais e tem transmitido uma imagem de qualidade da infra-estrutura perante a comunidade, autoridades locais, regionais e nacionais.

A posição estratégica do Parque Industrial, em termos de proximidade dos grandes mercados e serviços, com boas acessibilidades e ligações intermodais de nível internacional, nacional e regional (interface Lisboa / Sul e Lisboa / Madrid, Setúbal e Évora – cruzamento A2/A6/A13), é reforçada no quadro das orientações nacionais definidas a nível portuário e logístico e da implementação de novas acessibilidades estruturantes a nível nacional e internacional.

Neste sentido, o PROT Alentejo propõe a consolidação de uma Rede Regional de Parques Empresariais, que inclui um conjunto destas infra-estruturas em Ponte de Sor, Portalegre, Elvas - Campo Maior, Vendas Novas, Évora, Sines, Beja e na Zona dos Mármores. Estes Parques devem ser complementados com uma Rede Regional de Áreas Logísticas (com as Plataformas Logísticas de nível nacional de Sines e Elvas - Campo Maior) e a Plataforma Logística de nível regional em Beja, associada ao Aeroporto.

O reforço da importância do Porto de Sines, enquanto Porta de Entrada Atlântica na Península Ibérica, com a sua abertura ao tráfego de mercadorias, cria condições para o desenvolvimento de novas actividades na área dos servicos de logística. A zona portuária, industrial e loaística de Sines beneficiará de amplo desenvolvimento, não só no volume e diversificação de mercadorias movimentadas,



mas também no desenvolvimento de iniciativas ligadas ao conhecimento e à novação. Em articulação com o Porto de Sines, a plataforma logística do Poceirão também assume um carácter estratégico no desenvolvimento do sector logístico nacional. O Parque Empresarial de Vendas Novas pode beneficiar da proximidade ao Poceirão, articulando-se com este de forma a explorar sinergias e complementaridades.



Estes pólos de desenvolvimento industrial e logístico beneficiarão da proximidade ao mercado de Lisboa e à fácil acessibilidade para Norte e Sul do país, quer a nível rodoviário, quer a nível ferroviário. Por outro lado, o importante reforço das acessibilidades a Espanha, via

Badajoz, sobretudo a nível ferroviário, facilitam muito significativamente o acesso ao mercado espanhol. Finalmente, a proximidade em relação ao futuro aeroporto de Lisboa também vai facilitar o acesso a mercados internacionais.

Para o aproveitamento destas oportunidades, Vendas Novas beneficia também de uma melhor posição no acesso a fundos estruturais, pela sua localização na região do Alentejo (ao contrário do acontece com o Poceirão), estando previstas, quer no Quadro de Referência Estratégico Nacional, quer no Plano Operacional da Região do Alentejo, medidas de apoio à qualificação de Parques Industriais.

Para o desenvolvimento do Parque Industrial é necessária a ampliação da sua área, que deve ser considerada em sede de elaboração de Plano de Urbanização e de revisão do Plano Director Municipal, mas também a captação de novos investidores, a inclusão de novos sócios na Sociedade Gestora e uma reorientação estratégica do Parque, tendo em conta as suas debilidades e as novas oportunidades.

Alguns projectos estão já em curso no sentido de melhorar o funcionamento do Parque Industrial e das suas empresas: a integração numa rede regional de Logística

e Parques Empresariais, a criação de um centro conhecimento de intermediação tecnológica promover a inovação, a criação de um ninho de empresas, a implementação de um observatório local do emprego, formação profissional e actividades económicas e o desenvolvimento de novos serviços, que podem incluir áreas tão diversificadas como a energia, segurança, consultoria, apoio jurídico e administrativo, gabinetes de comunicação ou creches e apoio à infância.



IXO I	Col	nsolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial	
Acção ntegrada	1) F	Parque Empresarial	
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora
1.01.01	Cor	nhecimento, Tecnologia e Inovação	Ĵ
1.01.02	Ninl	no de Empresas e Observatório	
1.01.03	Cor	nsolidação e expansão do Parque Empresarial	Ů
1.01.04	Cer	ntro de Prevenção e Combate a Acidentes e Incêndios Industriais	
1.01.05	Cric	ıção de uma área de localização empresarial em Landeira	
Actores Envolvid		Município de Vendas Novas, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Novas, Bombeiros Voluntários de Vendas Novas, a Autoridade Nacional o Protecção Civil, Instituto do Emprego e Formação Profissional, Junta de Frada Landeira e outros Parceiros Públicos e Privados	de

Conhecimento, Tecnologia e Inovação

1.01.01



A operação consiste num conjunto integrado de iniciativas conducentes à concretização dos objectivos definidos pela Câmara Municipal de Vendas Novas no âmbito do reforço da representatividade do município na criação de uma cidade empresarial diversificada, por via do conhecimento, formação, desenvolvimento económico, tecnológico e de inovação, traduzindo-se num aumento de competitividade com mais e melhores empresas e empregos e mais e melhor investigação e desenvolvimento, nomeadamente através de:

Desenvolvimento da Floresta Mediterrânica.

Prioridade da Operação:

Área de Influência: **Regional ou Superior**

Horizonte Temporal:

Custo Estimado (milhares de €): 2.350

2007-2013

Investigação e Cooperação na Fileira da Cortiça e de

- Investigação, Cooperação e Inovação Tecnológica Empresarial nas áreas do Automóvel, Logística e TIC, possibilitando a pré-formação, formação e pós-formação universitária em articulação com os diferentes parceiros traduzindo-se num aumento de competitividade com mais e melhores empresas e empregos e mais e melhor investigação e desenvolvimento.
- Dinamização da pré-formação, formação e pós-formação universitária em articulação com os diferentes parceiros, nos sectores tradicionais e emergentes, com o objectivo de qualificar recursos humanos, desenvolver novas competências e oportunidades, reforçar a formação técnica e específica das empresas, contribuindo para a atracção e fixação de jovens universitários e investigadores.
- Potenciação do posicionamento e relativa importância do Parque Industrial de Vendas Novas na Rede de Parques Empresariais Regionais e no Sistema Regional de Logística Empresarial. Vendas Novas está no nível Regional que se consubstancia, de forma articulada, na Rede Regional de Parques Empresariais, na Rede Regional de Áreas Logísticas e no Nó de Conectividade Internacional.







Empresa de Cortiça

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas, Universidade de Évora e Institutos Universitários, Centros Tecnológicos e de Conhecimento, outros Parceiros Públicos e Privados

Ninho de Empresas e Observatório

1.01.02

Esta operação consiste no desenvolvimento de um conjunto de acções nas quais se destacam a construção, no Parque Industrial, de um espaço (ninho de empresas) destinado ao acolhimento de pequenas empresas onde se incluirão um conjunto de serviços de apoio ao empreendedorismo. O espaço a criar para este fim deverá prever, numa primeira fase, a possibilidade de instalação de seis empresas de serviços.

Prioridade da Operação:

Área de Influência: **Regional ou Superior**

Horizonte Temporal: 2009-2013

Custo Estimado (milhares de €): 1.600

Após três anos de implementação deverá ser avaliada o sucesso da iniciativa e assim a sua ampliação. A iniciativa deverá contar com um forte envolvimento dos serviços regionais do IEFP.

Com esta operação pretende-se também criar, de forma articulada com o "ninho de empresas" uma estrutura técnica que inclua técnicos superiores e de apoio administrativo afectos a tempo parcial a esta função, com o objectivo de medir a evolução do emprego e das necessidades de formação profissional, nos vários sectores de actividade económica e atendendo às estruturas empresariais existentes no concelho. Para isso está previsto o desenvolvimento de um estudo para a implementação de um "Observatório Local de Emprego, Formação e Actividades Económicas".



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Instituto de Emprego e Formação Profissional, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

Consolidação e expansão do Parque Empresarial

1.01.03



O Parque Industrial tem sido ao longo dos anos um pólo de atracção e dinamização de actividade económica em Vendas Novas, sendo uma referência a vários níveis. O Parque atravessa um período de redefinição estratégica, não só devido à sua maturidade em termos de existência, como também devido às novas necessidades que se avizinham face ao desenvolvimento de recentes investimentos que poderão ter um impacto relevante em Vendas Novas, a

Prioridade da Operação:

Área de Influência: **Regional ou Superior**

Horizonte Temporal: **2007-2013**

Custo Estimado (milhares de €): 15.000*

par de uma recente necessidade de infra-estruturação e qualificação, de forma a garantir a excelência deste espaço para o desenvolvimento empresarial. Para isso, estão previstos nesta operação um conjunto de acções e projectos que visam:

a implementação de novas infra-estruturas, equipamentos e serviços qualificados no Parque Industrial, garantindo uma melhoria de atractividade desta área de acolhimento, através da requalificação das infra-estruturas de saneamento, de energia, de circulação e ordenamento do Parque, da construção de um edifício que centralize uma conjunto de (restauração, servicos comuns administrativo, serviços financeiros, ninho de empresas, showrooms, salas de reunião, etc..) e a criação de uma zona de serviços de apoio actividade logística dentro ou nas proximidades do actual Parque Industrial (oficinas, zona de descanso, bombas de combustível, etc.), oferecendo um conjunto de serviços às empresas sediadas no PI bem como aos que se deslocam no corredor intermodal da A6/EN4 – Variante, articulando desta forma com o objectivo de criar uma "plataforma





logística" em Vendas Novas, integrada no Sistema Regional de Logística Empresarial,

- a expansão do actual Parque Industrial para fazer face à crescente procura evidenciada por empresas que pretendem novas localizações de qualidade para a sua instalação/deslocalização. Este vasto projecto pretende consolidar o Parque existente, ampliando-o e consolidando os princípios inerentes a construção de uma verdadeira Cidade Empresarial.
- a sustentabilidade ambiental do espaço industrial com a construção de infra-estruturas que garantam a protecção do ambiente, em particular a adequada drenagem das águas residuais e o seu tratamento (com a construção de uma ETAR, a incluir na 2ª fase de expansão do Parque), a drenagem das águas pluviais, o armazenamento e transferência dos resíduos sólidos, o abastecimento de água, a gestão da energia, entre outras.
- * Corresponde a cerca de 1/3 do valor estimado para toda a intervenção que se prevê possa ter um período de concretização de 10 a 15 anos

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados





Centro de Prevenção e Combate a Acidentes e Incêndios Industriais

1.01.04

Esta operação prevê a criação de um Centro de Prevenção e Combate a Acidentes e Incêndios Industriais, devendo este estar fisicamente incluído na zona de serviços do Parque Industrial de Vendas Novas e integrado no Sistema Regional de Logística Empresarial. O Centro estará dotado dos meios e dos equipamentos de socorro de 1.º linha (ambulância de emergência e carro de combate a fogos industriais) bem como de pessoal com elevado grau de mobilidade pretendendose que tenha o envolvimento das empresas, nomeadamente nos custos de funcionamento.

Este serviço terá também como missão a realização de acções de sensibilização e formação com objectivo da prevenção de acidentes industriais.

Prioridade da
Operação:

★★★

Multi-Local

Horizonte
Temporal:
2009-2013

Área de
Influência:

Multi-Local

Custo Estimado
(milhares de €):
500



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Autoridade Nacional de Protecção Civil, Bombeiros Voluntários de Vendas Novas e Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas

Criação de uma área de localização empresarial em Landeira

1.01.05

Criação de uma zona devidamente infra-estruturada para a localização de empresas na sede da Freguesia da Landeira (a definir no âmbito da elaboração do Plano de Urbanização da Landeira). A concretização deste projecto terá em consideração a área de expansão de localização empresarial no território "fronteira" do Concelho de Palmela bem como o potencial impacto da Plataforma do Poceirão – Marateca (situado no mesmo Concelho). Ou seja, estão

Prioridade da Operação: **
Horizonte

2011-2013

Área de Influência: **Multi-Local**

Custo Estimado (milhares de €): 1.250

contempladas duas soluções: uma de carácter intermunicipal (Vendas Novas/Palmela) e uma local (o potencial de reinstalação de empresas que estão na envolvente ao Cemitério da Freguesia e a criação de pequenas empresas de iniciativa local). O projecto será desenvolvido com a participação da SPIVN por forma a existir uma estratégia articulada entre o Parque Empresarial de Vendas Novas e este espaço.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Landeira, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

58

E	ιχο ι	Cor	nsolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial	
,			orta Logística Nascente da grande Região de Lisboa - Articulação co ístico Nacional	om o Plar
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora
	1.02.01	Insta	alação de Plataforma Logística Intermodal Regional em Vendas Novas	
	1.02.02	 1.02.02 Ligação rodoviária da A6 ao Parque Industrial 1.02.03 Ligação ferroviária ao Parque Industrial e à Plataforma Logística 		Ů
	1.02.03			
	1.02.04		alificação da linha ferroviária convencional nos eixos Bombel-Vendas as-Évora e Vidigal-Vendas Novas	
	Actores Envolvid	os:	Municípios de Arraiolos, Borba, Elvas, Estremoz, Évora, Montemor-o-Novo, Sodo Cacém, Sines, Vendas Novas e Vila Viçosa; Sociedade Gestora do Para Industrial de Vendas Novas; REFER; CP; Estradas de Portugal e outros Parcei Públicos e Privados: IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional, Universidade de Évora, Instituto Politécnico de Portalegre (ESA de Elvas), AI Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo, Fundação Alentejo/EP Sociedade do Parque Industrial de Vendas Novas, APS – Administração do Sines e CEVALOR.	que ros DRAL – PRAL,

Instalação de uma Plataforma Logística Intermodal Regional em Vendas Novas

1.02.01

Criação de uma "plataforma logística" com localização junto ao Parque Industrial, com acessibilidades directas à rodovia (A6, EN4 e futura variante) e ferrovia. Poderá funcionar como complemento à Plataforma Logística do Poceirão e deverá integrar-se no conceito da Rede Regional de Parques Empresariais e do Sistema Regional de Logística Empresarial (vide PROT Alentejo). Esta Plataforma Logística estará devidamente articulada com o desenvolvimento do actual Parque Industrial podendo inclusive partilhar um conjunto de serviços

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2009-2013

Área de
Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
2.500

podendo inclusive partilhar um conjunto de serviços comuns ou mesmo as actuais áreas de expansão previstas para o Parque Industrial.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

Ligação rodoviária da A6 ao Parque Industrial

1.02.02



A dinamização da "Cidade Empresarial", em particular a operacionalização em Vendas Novas de uma "Porta Logística Nascente da grande Região de Lisboa" está relativamente dependente da criação de uma ligação rodoviária da A6 ao actual Parque Industrial. Esta ligação poderá ser feita não só no nó de acesso à A6 como também a uma futura variante à EN4 (estando estas opções, no entanto, em consideração face às restrições do aumento da carga dentro da actual EN4).

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2009-2013

Área de
Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
3.500

Promotor/Parceiros: Estradas de Portugal em parceria com a Município de Vendas Novas e com a Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas

Ligação ferroviária ao Parque Industrial e à Plataforma Logística

1.02.03

Operação de ligação à rede ferroviária da região quer o actual Parque Industrial quer a futura Plataforma Logística. Esta ligação é possível em termos físicos face à disponibilidade de terreno existente no actual Parque Industrial para acolher uma "plataforma" de carga e descarga de mercadorias em ferrovia e das próprias infra-estruturas ferroviárias já existentes. Poderão existir no entanto outras alternativas no quadro da expansão do Parque Industrial estando estas dependentes dos

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2011-2013

Area de
Influência:
Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
1.500

interesses que da REFER (Infra-estruturas ferroviárias) quer da CP (exploração da área de negócio) e do próprio posicionamento de Vendas Novas na Rede Regional de Parques Empresariais e no Sistema Regional de Logística Empresarial.

Promotor/Parceiros: REFER, CP em parceria com a Sociedade Gestora do Parque Industrial de Vendas Novas e com o Município de Vendas Novas,

60 III

Qualificação da linha ferroviária convencional nos eixos Bombel-Vendas Novas - Évora e Vidigal-Vendas Novas

1.02.04

Operação, da responsabilidade da REFER, com o objectivo de modernização dos troços Bombel e Vidigal-Vendas Novas-Évora das Linhas do Alentejo e de Vendas Novas que inclui a renovação da via e electrificação, alteração e adaptação de lay-outs das estações ferroviárias, construção de passagens desniveladas e substituição de passagens superiores, bem como a implementação de um Sistema de Sinalização Automatizado e a adaptação do Sistema de Telecomunicações.

Prioridade da Operação:

Área de Influência:

Regional ou Superior

Horizonte Temporal: **2007-2011**

Custo Estimado (milhares de €): 50.000

Esta operação está incluída na melhoria do corredor ferroviário entre Sines e Espanha para transporte de mercadorias com origem ou destino no Porto de Sines e é uma das intervenções prioritárias previstas nas Orientações Estratégicas para o Sector Ferroviário. A ligação ferroviária Sines – Elvas para mercadorias está também incluída na lista dos trinta projectos prioritários da Rede Transeuropeia de Transportes. O objectivo consiste não só na melhoria das condições de circulação do transporte de mercadorias, como também para o transporte de passageiros.

A operação em apreço compreende, entre outros, a execução dos seguintes trabalhos:

- Renovação integral da superstrutura de via entre Bombel e Casa Branca;
- Renovação integral da via entre as estações de Vidigal e Vendas Novas, da Linha de Vendas Novas;
- Alteração do lay-out das estações de Vendas Novas, Torre da Gadanha e Casa Branca, incluindo interfaces, plataformas de passageiros, coberturas e instalações electromecânicas;
- Melhoria das condições de suporte da plataforma da via em toda a extensão do troço;
- Alargamento da plataforma da via para a execução de maciços de catenária;
- Construção de sete passagens desniveladas e respectivos restabelecimentos de acesso para supressão das passagens de nível na Linha do Alentejo e na Linha de Vendas Novas;
- Substituição das passagens superiores rodoviárias na estação de Vendas Novas, na estação de Torre da Gadanha, e ao km 90,206 da Linha de Évora:
- Electrificação do troço Bombel e Vidigal, Vendas Novas a Évora.

A concretização desta operação permitirá, no transporte de mercadorias uma forte articulação entre esta linha convencional, a Plataforma Logística do Poceirão – Marateca, os Portos de Sines e Setúbal e a fronteira do Caia e no transporte de passageiros a melhoria do serviço (redução do tempo de viagem e aumento da segurança) entre Vendas Novas, a Área Metropolitana de Lisboa, Évora e Beja.

Esta operação inclui a operação 2.08.02. relativa à requalificação das intersecções com vias ferroviárias das linhas do Alentejo e de Vendas Novas.

Promotor/Parceiros: REFER em parceria com o Município de Vendas Novas e outras entidades Públicas









EIX	IXO I Consolidar, diversificar e dinamizar a cidade empresarial				
Acç Integ	ão grada	3) P	romoção, captação de investimento e dinamização do empreended	orismo	
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
1.	.03.01	Fund	do de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (até 49 trabalhadores)		
1.	.03.02	Feir	a da Indústria e Logística do Alentejo	Ů	
	Actores Involvide	os:	Município de Vendas Novas, ADRAL, BES, IAPMEI, LISGARANTE e outros Parce Públicos e Privados	eiros	

Fundo de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

1.03.01

Operação com fundos próprios direccionados para o apoio a iniciativas económicas das populações locais nomeadamente através da constituição de um Fundo que permite estimular e orientar investimentos nas micro e pequenas empresas (até 49 trabalhadores) na melhoria dos produtos e/ou serviços prestados, na sua qualificação (modernização das instalações e equipamentos) e no desenvolvimento de acções decorrentes de imposições legais e regulamentares.

Prioridade da Operação:	Área de Influência: Multi-Local
Horizonte	Custo Estimado
Temporal:	(milhares de €):
2007-2010	250

Esta operação está orientada para promover ganhos de competitividade das micro e pequenas empresas dotando-as de maior capacidade e qualidade dos serviços prestados na respectiva área de intervenção do Município de Vendas Novas, sendo constituído em parceria com outras entidades a quem compete a gestão conjunta do fundo pelo que a decisão da concessão do Fundo terá que ser unânime entre os parceiros.

Esta operação articula-se com o programa de regeneração urbana do Centro Tradicional de Vendas Novas.

Promotor/Parceiros: Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo em parceria com IAPMEI, o BES, a LISGARANTE e o Município de Vendas Novas

Feira da Indústria e Logística do Alentejo

1.03.02



A Feira da Indústria e Logística do Alentejo é um certame que, pelo desenvolvimento que tem vindo a assumir nas 3 edições realizadas, ganhou uma importância que supera o território de Vendas Novas tendo-se tornado numa Feira única no panorama regional e nacional (nomeadamente na Logística). Está a atravessar actualmente uma fase de expansão nacional e internacional pelo que a execução do projecto de construção de um Parque de Exposições, Feiras e



Mercados será determinante para a consolidação da FILDA como Feira Regional com relevância internacional no sector logístico e industrial. A FILDA, para além de local privilegiado de promoção e captação de investimento, é também uma Feira que integra uma vertente cultural e turística relevante, particularmente na promoção da gastronomia, artesanato e produtos locais.









Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

63 III

EIXO II

CONSTRUIR E AFIRMAR A ATRACTIVIDADE URBANA DE VENDAS NOVAS

O segundo eixo da estratégia está mais ligado à qualidade de vida das pessoas, integrando um conjunto de iniciativas que pretendem construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas. São aqui assumidas as preocupações com a disponibilidade de habitação atractiva para população jovem e qualificada, a necessidade de renovar o centro tradicional/histórico (que deve voltar a assumir relevância na animação cultural da cidade) e a criação do "Arco Verde Urbano", que promova o reordenamento do território de Vendas Novas, defendendo a qualidade de vida e os valores ambientais.

Acções Integradas

- 4. Requalificação urbana com especial destaque para a regeneração urbana do Centro Tradicional, para a manutenção e requalificação do parque habitacional municipal e para a criação de habitação atractiva que incentive a permanência e captação de população jovem e qualificada;
- 5. Desenvolvimento de um "Arco Verde" urbano como forma de promover e dinamizar a vida activa, o lazer e a qualidade de vida na cidade;
- 6. Renovação do "Centro Histórico", do património edificado e dinamização e animação cultural estando previsto o desenvolvimento de um conjunto de actividades culturais, desportivas e sociais;
- 7. Rede de equipamentos para coesão social e atractividade, com particular destaque ao nível do ensino e da formação; do apoio social aos mais carenciados (idosos, crianças e famílias desfavorecidas); da promoção de actividades ocupacionais; e da melhoria dos equipamentos e serviços de saúde;
- 8. Rede de mobilidade regional, intra e inter-concelhia, com especial relevância para os transportes públicos urbanos não poluentes e de "modos suaves"; para a beneficiação das actuais infra-estruturas ferroviárias; e principalmente para a qualificação das vias rodoviárias intra e intermunicipais, onde se inclui a criação de uma variante urbana à cidade de Vendas Novas.

CAIXA DE TEXTO 6:

Arco Verde Urbano



Entre as iniciativas que visam a qualificação urbana de Vendas Novas assume particular importância o "Arco Verde Urbano", conjunto de projectos que visa dotar a cidade de novas condições de mobilidade, equilíbrio paisagístico e fruição de valores naturais, culturais e patrimoniais. Esta operação complementa-se com outras, mais especificamente orientadas para as questões da mobilidade e acessibilidade ou dinamização de actividades recreativas, culturais e artísticas. O principal objectivo desta operação é o de ajudar a consolidar um centro polinucleado na cidade, estruturado em torno de um "Arco Verde", que liga os vários centros da vida social urbana valorizando os aspectos paisagísticos da cidade, facilitando a mobilidade e promovendo a sua dinamização e animação.



Para melhorar a estruturação urbana de Vendas Novas torna-se necessário tirar partido da estrutura ecológica urbana, afirmando-a como força na estrutura da cidade, dando continuidade aos espaços verdes urbanos já existentes, criando percursos cicláveis e pedonais, que incentivem modos suaves de deslocação entre os espaços residenciais e os locais de trabalho, que favoreçam o convívio e a actividade física, desportiva e de lazer, e que promovam a qualidade de vida, numa cidade activa e saudável



Na cidade, esta estrutura verde articular-se-á com os eixos viários estruturantes, desenvolvendo continuidades e melhorando a imagem e a percepção global desses eixos, e reforçará o conforto, a segurança na circulação e consequente qualidade vivencial dos residentes e visitantes. Também envolverá e valorizará as relações ambientais e funcionais entre os principais Equipamentos Públicos existentes ou previstos.



Satisfazendo estes objectivos, e tendo por base o Plano Municipal do Ambiente e os estudos, em curso, do Plano de Urbanização, prevê-se a criação, a Sul da cidade, de um "Arco Verde Urbano" ligando o principal pólo de emprego, o Parque Industrial, às zonas residenciais a Poente da cidade, prevendo-se também o reforço das ligações ao Centro Tradicional e ao Jardim da Escola Prática de Artilharia, bem como ao Jardim Público e à zona da Boavista.

Neste "Arco Verde" destacam-se:

• O Parque Urbano e de Lazer, a criar na Entrada Sul da Cidade (com valorização do Chafariz Real e reutilização das edificações anexas), anexo ao futuro Parque de Exposições, Feiras e Mercados, e confinante com o Parque de Equipamentos Desportivos, com as Escolas e com a Estação Central de Camionagem e Mercado Municipal. O Parque estará articulado com o eixo estruturante que é a Av. 25 de Abril, e deverão promover-se 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 (CEAmb).

- O Jardim Público da Cidade existente, dispondo de Biblioteca, Auditório e Galerias Municipais, que se articulará com o Parque Urbano e de Lazer através da Rua da Azinheira e da Av. Gago Coutinho. Deverá também desenvolver ligações em direcção à Boavista, requalificando a entrada Poente da Cidade, e ainda com o loteamento dos Salesianos e com a zona do antigo Bairro 25 de Abril.
- Os percursos pedonais e cicláveis, a criar ou dando continuidade a percursos já existentes (caso da ciclovia ao longo da EN4, na zona industrial) interligarão a entrada Nascente da Cidade, o Centro Tradicional, as zonas residenciais da Cidade, e deverão prever, ainda, futuras extensões até às zonas urbanas da Afeiteira e de Bombel. Estes percursos arborizados, qualificam e reforçam as estruturas verdes e viária da cidade, incentivando a circulação a pé ou de bicicleta, e fomentando modo de circulação mais saudáveis e sustentáveis.

Complementarmente estão definidas iniciativas de requalificação urbana e ambiental do centro tradicional de Vendas Novas, através do reenquadramento da Praça da República, em função do realinhamento da Avenida da República, da criação de novas soluções de mobilidade e estacionamento (que incluem o estacionamento subterrâneo) e da renovação de infraestruturas e mobiliário urbano, procurando que a Praça tenha condições para assumir as suas funções centrais de representação e vivência urbana. Este projecto permitirá a qualificação do espaço público e do ambiente urbano, numa extensão de cerca de 1600 m, entre a entrada nascente de Vendas Novas (junto ao cemitério) e o largo Dr. João Luís Ricardo, incluindo a Av. da República, a Praça da República e alguns espaços livres fronteiros ao Palácio Real, componentes de uma "futura Praca da Cidade"

Para a dinamização e animação destes novos espaços centrais da cidade estão definidas, em complemento destas intervenções de natureza paisagística e urbanística, a implementação do Parque de Exposições, Feiras e Mercados e a dinamização de programas de desenvolvimento cultural e artístico, associados à arte de representar, à música e ao canto ou às artes plásticas. Para promover o efectivo povoamento do centro da cidade, é desenvolvido um programa de habitação, realojamento e inserção social.









EIXO II	(O II Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas			
Acção Integrada	4) R	Requalificação Urbana - Habitação atractiva		
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
2.04.01	Quo	alificação Urbanística	Ů	
2.04.02	Prog	grama de Manutenção e Requalificação do Parque Habitacional Municipal		
2.04.03	Prog	grama de Reabilitação e Renovação Habitacional		
2.04.04		grama de apoio à reabilitação de casas degradadas de famílias enciadas		
Actores Envolvid	os:	Município de Vendas Novas, Instituições de Solidariedade Social e Parceiros Públicos e Privados		

2.04.01



A operação consiste num conjunto de intervenções urbanísticas ao nível da requalificação profunda da melhoria das infra-estruturas, das redes de electricidade e telecomunicações, dos espaços comuns exteriores, dos equipamentos de lazer, das acessibilidades e do saneamento e abastecimento de água: Destacam-se neste conjunto alargado de intervenções:

A qualificação urbanística de zonas urbanas de

características rurais, nomeadamente da zona nova da Afeiteira, da zona Poente da Rua Geraldo Caravela (Afeiteira), do Loteamento Castro (Landeira), da zona nova das Piçarras e dos Foros da Misericórdia, dotando estas zonas de um conjunto de infra-estruturas equipamentos qualificados (eléctricas, telefónicas, rede de abastecimento de água, rede de drenagem de águas pluviais e residuais, pavimentações e arranjos de espaços exteriores, arruamentos e equipamentos de lazer), permitindo dotar estes aglomerados urbanos de espaços que permitam melhorar as condições de vida das populações. Incluem-se em algumas destas acções a "oferta" de terrenos para construção de habitação unipessoal a preços abaixo do valor de mercado, fomentando não só a melhoria da qualidade de vida como a captação de população em zonas urbanas de características rurais. No caso da Landeira, esta acção permite qualificar uma zona carenciada e possibilita, paralelamente, o desenvolvimento de um projecto para acolhimento de idosos.

A qualificação urbana da entrada Nascente de Vendas Novas (Bairro Dr. Álvaro Cunhal) e da zona do Bairro 25 de Abril, dotando estas zonas de um conjunto de infra-estruturas e equipamentos qualificados. Algumas acções incluem a promoção da oferta de habitação unifamiliar (casas geminadas ou em banda) para jovens (T1/T2/T3). No caso do Bairro 25 de Abril, a intervenção será feita em articulação com a área envolvente e com os equipamentos existentes ou com instalação já prevista, bem como com o desenvolvimento da zona dos Salesianos, onde está previsto o acolhimento de vários equipamentos.

Prioridade da

Área de Influência: Local

Horizonte 2007-2013

(milhares de €):

4.350







- A qualificação urbanística da zona dos Salesianos, cuja proposta se encontra em fase de estudo, e que consiste na qualificação de uma área de expansão da cidade de elevada qualidade, que deverá ser articulada com a envolvente da EN4; o antigo Bairro 25 de Abril; a zona urbana envolvente ao Jardim Publico e a Rua Generosa de Almeida. Esta acção deverá acolher vários equipamentos (comercial, social, cultural e de lazer) e será articulado com a acção integrada Arco Verde Urbano e com a requalificação do troço coincidente com a EN4.
- A qualificação urbanística e paisagística da entrada Sul de Vendas Novas que se integra no quadro dos estudos já desenvolvidos em torno do Plano de Urbanização da Cidade e dos seus Eixos de Desenvolvimento e neste caso está igualmente associada ao PP daquela zona (parceria publico/privada). Este projecto surge da necessidade de estruturação e qualificação dos espaços territoriais ao nível do PP e, do mesmo modo, enquadrar a rede municipal de equipamentos, entretanto, programados para esta zona (Entrada Sul - Parque da Cidade) face à necessária competitividade dos espaços, de forma a garantir a consolidação e o reforço da qualidade de vida e a criação de oportunidades diversificadas no respeito pelos valores culturais, ambientais e paisagísticos.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

Programa de Manutenção e Requalificação do Parque Habitacional Municipal

2.04.02



Projecto que visa (a partir dos apoios dados pelo IHRU e investimentos próprios da autarquia) desenvolver a manutenção e melhoria das habitações sociais que são propriedade do Município,

Prioridade da Área de Influência: Local

Horizonte 2007-2013 (milhares de €): 200

bem como lançar novos empreendimentos de habitação social ou a custos controlados em terrenos da responsabilidade da Autarquia com essa finalidade.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e IHRU

Programa de Reabilitação e Renovação Habitacional

2.04.03

Uma das operações complementares do Programa Integrado de Regeneração Urbana da Cidade de Vendas Novas. Consiste, numa primeira fase, em identificar, no Centro Tradicional da Cidade (o casco habitacional e de equipamentos e serviços mais antigo), os prédios (de habitação ou outros) e seus proprietários, com vista ao desenvolvimento de parcerias para a

concelho.

Prioridade da

Área de Influência: Local

Horizonte Temporal: 2009-2013

(milhares de €):

1.000



objectivo de qualificar o parque habitacional, o comércio e os serviços desta zona, aproveitando os fundos disponíveis para o efeito (programas comunitários específicos ou linhas de crédito). Desta forma, pretende-se conciliar as intervenções de reabilitação com a qualificação do espaço público e do ambiente urbano do Centro Tradicional / Núcleo Histórico. Numa segunda fase, o programa deverá ser alargado a outros eixos da Cidade e outros aglomerados urbanos do

Está prevista nesta operação desenvolver uma parceria com Universidades ou com a Ordem dos Arquitectos no sentido de envolver jovens arquitectos com ideias inovadoras para a Reabilitação e Renovação do Parque Habitacional Urbano.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

reabilitação urbana com o

Programa de apoio à reabilitação de casas degradadas de famílias carenciadas

2.04.04

O apoio previsto neste programa municipal de apoio à reabilitação de habitações degradadas de agregados familiares carenciados do Concelho de Vendas Novas tem por objectivo incentivar a realização, no concelho, de obras de conservação, reparação ou beneficiação em habitações degradadas ou em mau estado de cidadãos social e economicamente desfavorecidos, comparticipando financeiramente os respectivos custos com o objectivo de dotar as habitações de conforto, salubridade e segurança.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Instituições de Solidariedade Social

EIXO II	Со	nstruir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas				
Acção Integrada	5) A	5) Arco Verde urbano				
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora			
2.05.01	Rec	abilitação e qualificação paisagística da Avenida 25 de Abril	Ů			
2.05.02	Parque Urbano e Lazer					
Actore Envolvi	-	Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados				





Reabilitação e qualificação paisagística da Avenida 25 de Abril

2.05.01



O objectivo da operação reabilitação e qualificação paisagística da Avenida 25 de Abril consiste no ordenamento e qualificação urbana e paisagística da Avenida, criando novas zonas de circulação pedonal e ciclovias / zonas cicláveis, promovendo a conclusão do Parque Desportivo Municipal e desenvolvendo novas zonas comerciais e habitacionais, para tornar esta Avenida numa via estruturante qualificada do Centro Polinucleado da Cidade e do seu "Arco Verde", pelo que

Prioridade da
Operação:

★★★

Horizonte
Temporal:

2007-2013

Área de
Influência:
Local

Custo Estimado
(milhares de €):
2,000

se inclui nesta operação a requalificação da Avenida Gago Coutinho e da Rua da Azinheira. Esta operação articula-se com projectos já executados (como a Estação Central Rodoviária, a qualificação do Moinho de Vento e a qualificação do espaço envolvente ao loteamento IJ) e com novos projectos (como a construção do novo Mercado Municipal, o desenvolvimento do Plano de Pormenor da Zona Sul ou o projecto de Mobilidade Sustentável).







Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

Parque Urbano e Lazer

2.05.02





Operação que procura desenvolver a construção de um Parque de Lazer Urbano junto ao futuro Parque de Exposições, Feiras e Mercados e

dos actuais equipamentos de serviços, desportivos e estabelecimentos escolares (em fase de estudo no âmbito do PU da Cidade e do PP), enquadrando o Chafariz e a ex-Casa da Mina.

Prioridade da Operação:

Área de Influência: **Multi-Local**

Horizonte Temporal:

Custo Estimado (milhares de €): 2.500

2008-2013

Esta operação visa igualmente desenvolver um espaço verde e urbano de qualidade contribuindo para a qualificação paisagística, ambiental e de fruição por parte da população de um local ideal para a prática de uma vida mais activa (zonas pedonais, ciclovias, marcha, corrida, passeios, entre outros), completando-se com este espaço e em articulação com a reabilitação e qualificação paisagística da Avenida 25 de Abril, a construção de um verdadeiro "Arco Verde" da cidade.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos

72

EIXO II		Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas				
	Acção ntegrada	6) Requalificação do centro histórico, património e animação cultural				
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora		
	2.06.01	Prog	grama de Regeneração Urbana do Centro Tradicional de Vendas Novas	Ů		
	2.06.02	Prog	grama de Apoio à Juventude			
	2.06.03	Prog	grama de Desenvolvimento das Actividades Culturais			
	2.06.04	06.04 Recuperação da Capela de St. António do Outeiro				
	2.06.05	Recuperação do Património Edificado da Marconi-PT				
	Actores Envolvid	Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas, Escola Production de Artilharia, REFER, Santa Casa da Misericórdia de Vendas Novas, Administra Regional de Saúde do Alentejo, Fábrica da Igreja Paroquial de Santo António Vendas Novas, INOVINTER, ADRAL, IPJ, IGESPAR, Portugal Telecom e Parceiro Públicos e Privados				

Programa de Regeneração Urbana do Centro Tradicional de Vendas Novas

2.06.01



É uma das principais operações âncora, a qual permitirá a qualificação do espaço público e do ambiente urbano, numa extensão de cerca de 1600 m, entre a entrada nascente de Vendas Novas (junto ao cemitério) e o largo Dr. João Luís Ricardo. O centro tradicional está identificado nos estudos do Plano de Urbanização como uma das centralidades estruturantes da cidade de Vendas Novas, onde se localizam os serviços públicos e grande parte do terciário e a principal referência simbólica e funcional da cidade

Prioridade da ***

Área de Multi-Local

Horizonte Temporal:

(milhares de €):

2009-2013

10.000

A aualificação urbana deste espaço implica a melhoria e criação de espaços verdes, das acessibilidades e mobilidade dos cidadãos, a criação de estacionamento e a supressão de barreiras arquitectónicas, a reestruturação das redes de água, saneamento, eléctricas e de telecomunicações com efeitos positivos significativos ao nível da qualidade e multifuncionalidade dos espaços urbanos. Nesta operação estão englobados, entre outros possíveis, os seguintes projectos/acções:

- Requalificação do Centro Tradicional de Vendas Novas;
- Parque de Estacionamento junto à Estação Ferroviária;
- Remodelação e Ampliação do Edifício dos Paços do Concelho;
- Recuperação e Valorização da Capela Real;
- Restauro e Conservação das Pinturas e Azulejos da Capela Real;
- Recuperação e Valorização do Palácio Real D. João V (Palácio das Passagens);
- Restauro e Conservação das Pinturas dos Tectos do Palácio Real;
- Remodelação e Ampliação do Museu da Escola Prática de Artilharia;
- Requalificação do Jardim Frente ao Palácio Real;
- Remodelação e Adaptação do Antigo Hospital Dr. Custódio Cabeça para Unidade de Cuidados de Longa Duração (UCLD);
- Qualificação Paisagística da envolvente da Igreja de Santo António
- Formação para Empresários do Comércio, Restauração e Serviços e População Local;
- Fundo de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (FAME).

Esta operação pretende constituir-se como um motor para um conjunto de iniciativas, projectos e investimentos privados que potenciem o reforço das condições de atractividade urbana de Vendas Novas. Incluem-se neste grupo de iniciativas a recuperação do parque habitacional (complemento através do programa de reabilitação e renovação habitacional-2.04.03) e os investimentos de qualificação do comércio e dos serviços locais que eventualmente decorram do programa FAME. Importa referir que esta operação está fortemente articulada com a acção integrada Arco Verde urbano e com as operações a desenvolver em torno da "cidade empresarial", sendo elemento dinamizador da atractividade da cidade enquanto espaço para investir, trabalhar e viver.









Interior Palácio Real

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas, Escola Prática de Artilharia, REFER, Santa Casa da Misericórdia de Vendas Novas, Administração Regional de Saúde do Alentejo, Fábrica da Igreja Paroquial de Santo António de Vendas Novas, INOVINTER, ADRAL e outros Parceiros Públicos e Privados

74

Programa de Apoio à Juventude

2.06.02

Desenvolvimento de um vasto conjunto de actividades culturais, desportivas, sociais direccionadas para os jovens em articulação com associações de jovens, colectividades e escolas. Inclui-se igualmente nesta operação o desenvolvimento de iniciativas em estrita colaboração com o IPJ e com outras entidades com responsabilidades na área da Juventude, bem como a continuação do apoio a alunos carenciados através da atribuição de bolsas de estudo.

Prioridade da Operação:

Área de Influência: Local

Horizonte Temporal: 2007-2013

(milhares de €): 500











Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira, IPJ - Instituto Português da Juventude, Associações e Colectividades do Concelho, Escolas, Centro de Saúde e outros Parceiros Públicos e Privados

Programa de Desenvolvimento das Actividades Culturais

2.06.03

Esta operação pretende dinamizar a formação e a

qualidade da oferta cultural no concelho de Vendas Novas, promovendo o desenvolvimento de actividades relacionadas com o mundo artístico onde se incluem o teatro, a leitura, as artes plásticas, a música, o canto e a dança. Integram-se nesta operação, entre outras, as seguintes acções:

Desenvolvimento da arte de representar (destinado ao incentivo do teatro adulto, infantil, do festival de teatro amador de Vendas Novas, entre outros);

Desenvolvimento da música e do canto (a partir do projecto Escola Municipal de Música);

Desenvolvimento das artes plásticas (tendo como ponto de partida a exposição internacional levada a efeito pelo Município com mais de uma dezena de edições);

Programa de Animação Cultural dos espaços públicos do concelho de Vendas Novas, incluindo o Centro Tradicional da Cidade

Prioridade da Área de $\star\star\star$

Horizonte

2007-2013

Influência: Local

(milhares de €): 1.000



Esta operação apresenta-se em articulação com a operação "Centro de Cultura e das Artes".







Artesanato de



Artes Plásticas



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira, Associações e Colectividades do Concelho e outros Parceiros Públicos e Privados

75 Ш



A operação consiste na intervenção no conjunto arquitectónico das ruínas do Monte Velho do Outeiro de Santo António, antiga capela de S. Fernando, que como tal foi objecto de classificação como Imóvel de Interesse

Prioridade da
Operação:

**

Horizonte

Área de Influência: **Regional ou Superior**

Horizonte Temporal: 2007-2011

Custo Estimado (milhares de €): 200

Público (Decreto-lei 67/97, de 31 de Dezembro) se encontra localizado em propriedade privada. Pretende-se assumir o conjunto da capela de St. António do Outeiro, constituído pela capela, ossário, sacristia e núcleo habitacional, como uma ruína de inegável valor histórico e artístico. A intervenção deverá incluir a consolidação e protecção do conjunto, de forma a estabilizar o processo de degradação que na actualidade é muito significativo, de medidas de salvaguarda in situ do património artístico, bem como melhoria das condições do espaço envolvente de forma a permitir o adequado acesso ao monumento.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, IGESPAR e outros Parceiros Públicos e Privados

Recuperação do Património Edificado da Marconi-PT

2.06.05





Esta operação procura implementar uma parceria com a PT Imobiliária no sentido da recuperação do património edificado existente da ex-Marconi, com cerca de 75 anos, que abrange habitações, centro cultural, capela, piscina e

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2007-2013

Área de
Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
1.500

paisagismo), que permitirá dotar o Concelho de instalações qualificadas que permitam colocar aquele espaço ao serviço da população local, mas particularmente de projectos de investigação e inovação empresarial, culturais e sociais, incluindo condições de acolhimento aos potenciais jovens investigadores e outros interessados que queiram desenvolver o seu trabalho de investigação em Vendas Novas. Desta forma prevê-se uma forte articulação desta operação com a acção integrada do Parque empresarial e em particular o projecto da criação de um Centro de Conhecimento e Intermediação Tecnológica e Inovação Empresarial.

O levantamento arquitectónico já foi realizado, assim como o préprojecto com os custos associados à recuperação de património identificado. Esta operação prevê ainda a criação de uma unidade hoteleira associada a um núcleo museológico de telecomunicações (a associar com a operação 3.11.02), sendo que este investimento não está incluindo no agora estimado.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, PT Imobiliária e outros Parceiros Públicos e Privados

76

E	ΙΧΟ ΙΙ	II Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas			
	cção ntegrada	7) R	Rede de equipamentos para coesão e atractividade		
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
	2.07.01	Para	que de Exposições Feiras e Mercados	Ů	
	2.07.02	Prog	grama de Habitação, Realojamento e Inserção Social		
	2.07.03	Req	jualificação da Rede do Parque Escolar	Ů	
	2.07.04	Prog	grama de Avaliação e Eliminação das Barreiras Arquitectónicas		
	2.07.05	Cor	nstrução de uma rede de Centros de Apoio Social	ů	
	2.07.06	Prog	grama de Desenvolvimento de Actividades na área social		
	2.07.07	Red	le de equipamentos de apoio à infância e à família		
	2.07.08	Cer	ntro de Cultura e das Artes		
	2.07.09	Mel	horia dos cuidados de prestação de serviços de saúde	Ů	
	Actores Envolvid	os:	Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas, Junta d Freguesia de Landeira, Ministério da Saúde, Ministério da Educação, Ministé Trabalho e da Solidariedade Social, Ministério da Cultura, Instituições de Solidariedade Social e outros Parceiros Públicos e Privados		



Parque de Exposições Feiras e Mercados

2.07.01



Criação de um espaço apropriado para a realização de eventos temáticos de promoção do tecido económico, local, regional, nacional e internacional, incluindo a vedação do espaço de feiras e mercados, devidamente infra-estruturado bem como a criação de uma área coberta multi-usos para a realização de exposições e actividades culturais para grandes públicos.

Esta operação âncora inclui ainda a criação de um parque de estacionamento de apoio e apresenta uma

Prioridade da Operação:

Área De Influência:

Regional ou Superior

Horizonte Temporal: 2008-2013

(milhares de €):

10.000

forte associação com as acções integradas do eixo I e ainda das acções 4, 5 e 9 dos eixos II e III.











Futuro Parque de Exposições Feiras e Mercados

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

Programa de Habitação, Realojamento e Inserção Social

2.07.02



Esta operação visa (a partir dos apoios prestados pelo IHRU investimentos е próprios autarquia) da lancar novos empreendimentos de habitação social ou a custos controlados em

Horizonte Temporal: 2010-2013

Prioridade da

Área De Influência: **Local**

Custo Estimado (milhares de €): 1.500

terrenos da responsabilidade do Município com essa finalidade.

Esta operação articula-se com o programa de manutenção e requalificação do parque habitacional municipal.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, IHRU e outros Parceiros Públicos e Privados

Requalificação da Rede do Parque Escolar

2.07.03

5.750



Esta operação consiste na requalificação, consolidação e na promoção de uma oferta de um ensino básico de excelência, sustentado por uma rede de equipamentos e serviços de qualidade e no estabelecimento de parcerias para o desenvolvimento de um modelo educativo inovador. Incluem-se nesta operação:

 A ampliação e requalificação da Escola EB1 de Vendas Novas (Centro Educativo), integrando as Prioridade da
Operação:

★★★

Local

Horizonte
Temporal:

Custo Estimado
(milhares de €):

2007-2013

Vendas Novas (Centro Educativo), integrando as actuais EB1 (Pólo A e Pólo B) e os JI nº1, JI nº. 2 e JI nº. 3. A actual oferta existente no centro da cidade não tem condições mínimas exigidas a um ensino de qualidade que se pretende, pois assentam em instalações muito antigas, sem espaços polivalentes e exteriores e, sem oferta de refeições. Propõe-se, neste sentido ampliar e reconstruir as antigas instalações, sitas na actual EB1 de Vendas Novas, para dar lugar a uma Escola Básica Integrada. Para além das salas de

aula, propõe-se a construção de salas polivalentes para todo o tipo de actividades, salas de professores e de auxiliares de educação, refeitório, zona de recreio com parque infantil, pátios interiores e exteriores, bem como a horta pedagógica e instalações desportivas exteriores.

- O Centro Educativo (educação integrada) dos Foros da Misericórdia/Afeiteira, prevendo-se a construção da nova EB1/JI, com valência de pré-escolar e 1°. Ciclo, com 10 salas de aula, a edificar na zona poente da cidade, zona de elevado potencial urbano onde se tem concentrado grande parte das novas edificações particulares do concelho. Com esta edificação pretende-se substituir as actuais EB1 da Misericórdia e EB1/JI da Afeiteira, bem como ampliar a rede de Jardim de Infância naquela área de franco crescimento demográfico.
- A ampliação e qualificação da EB1 de Bombel –Monte Branco e a ampliação e qualificação da EB1 de Landeira. A Landeira é a única freguesia rural do concelho, com um número de alunos que se encontra estabilizado. No entanto a actual escola centenária não se encontra datada das melhores condições para o ensino de crianças. A zona de Bombel está apetrechada com 2 salas de 1°. Ciclo e 1 sala de JI que começas a não ser suficientes para fazer face ao crescimento urbano e demográfico verificado. Neste sentido, pretende-se qualificar aqueles espaços com novas salas de apoio incluindo mobiliário e equipamentos pedagógico, a construção de um polivalente, um centro de recursos e uma sala de professores. Prevê-se igualmente a criação de uma área para refeições, a melhoria dos espaços exteriores.





Requalificação EB1 Vendas Novas



Requalificação Jardins de Infância

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Ministério da Educação

Programa de Avaliação e Eliminação das Barreiras Arquitectónicas

2.07.04



operação Esta visa, em articulação com os estudos de mobilidade sustentável, de circulação e estacionamento, assegurar а melhoria arauitectónica e física dos espacos de acesso a edifícios públicos, de circulação e atravessamento pedonal

deficientes motores, entre outros).

 $\star\star\star$

Influência: Local

Área De

Horizonte Temporal:

2007-2011

(milhares de €): 350

garantindo uma melhor qualidade de vida à população, em particular à população com maior dificuldade de mobilidade (crianças, idosos e

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Junta de Freguesia de Vendas Novas

Construção de uma rede de Centros de Apoio Social

2.07.05



A operação engloba iniciativas que se integram ao nível da promoção da coesão social, nomeadamente na oferta de apoio social à integração dos cidadãos mais carenciados. As iniciativas previstas incluem:

Uma parceria com as Instituições que trabalham com jovens adultos deficientes para criação de uma residência de apoio aos cidadãos portadores de deficiência, que assegure uma melhor qualidade de vida e uma melhor integração na sociedade. Esta iniciativa

apresenta-se identificada como prioritária no Plano Estratégico do Município para a Acção Social.

A construção de um Centro de Dia Intergeracional (Idosos/Crianças) nos Foros dos Infantes (a desenvolver em parceria com IPSS), com o objectivo de responder às necessidades da população idosa e reformada e das crianças residentes no lugar dos Foros dos Infantes criando-lhes um local de convívio intergeracional (Centro de Dia/ATL).

 $\star\star$

Horizonte Temporal:

2009-2013

Área De Local

(milhares de €):

2.000



- A construção de um Lar/Hotel e Espaço de Centro de Dia Intergeracional (idosos e crianças) na zona dos Foros da Misericórdia. Esta iniciativa prevê-se desenvolver em terrenos municipais (em parceria com IPSS) no âmbito do Plano Estratégico do Município para a Acção Social.
- Promoção de medidas e condições que possibilitem o estudo sobre a localização de um Centro de Dia na Marconi e a sua posterior construção de forma a colmatar as carências verificadas nessa localidade em termos de infra-estruturas de apoio à coesão e inclusão social.
- Promoção de medidas e condições que possibilitem o desenvolvimento de um projecto de acolhimento de idosos/lar na Landeira, no âmbito da qualificação urbano do denominado loteamento do Castro.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, Instituições de Solidariedade Social e outros Parceiros Públicos e Privados

Programa de Desenvolvimento de Actividades na Área Social

2.07.06

A operação engloba iniciativas que se integram ao nível da promoção da coesão social, nomeadamente na oferta de serviços, programas e actividades de acção social, entre os quais se destacam:

Programa de apoio à 3.ª Idade, que visa, no âmbito do Plano Estratégico do Município para a Acção Social, responder às necessidades da população idosa e reformada, através da dinamização de actividades como passeios, "o dia do Idoso e reformado (almoço convívio)", a "semana do idoso", recuperação de casas degradadas de idosos carenciados, distribuição do cabaz de Natal para idosos carenciados, cartão do idoso, isenções no pagamento de taxas de água, saneamento e outras.

- Estudo de avaliação e implementação de uma Universidade Sénior, como forma de potenciar e dinamizar os espaços a inter-geracionais a criar.
- Programa de apoio a crianças, famílias desfavorecidas e com problemas de toxicodependência, entre outras carências sociais, onde se destacam o desenvolvimento de actividades como por exemplo: convívio intergeracional, actividades de desporto e lazer, apoio de projectos de ensino, investigação e formação em parceria com os agentes de educação (públicos, privados ou cooperativos), designadamente ao nível da alfabetização e do ensino recorrente, de validação e certificação de competências, de orientação profissional, bolsas de estudo e estágios profissionais, bem como de programas de apoio ao combate a todos os tipos de toxicodependência.

Prioridade da Operação:

Horizonte

2007-2013

Área De Influência:

Local

Custo Estimado (milhares de €): 500



Dia dos Avós



Actividades para 3ºIdade



Almoco dos Reformados

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira Universidade de Évora, Centro de Saúde de Vendas Novas, Escolas do Concelho, Instituições de Solidariedade Social e outros Parceiros Públicos e Privados

Rede de equipamentos de apoio à infância e à família

2.07.07



A operação consiste na constituição de uma rede de equipamentos de apoio à infância e à família, como instrumento de garantia de

igualdade de oportunidades e incremento feminino, com apoio a medidas que possibilitem abranger em refeitório(s) escolar(es) as crianças que frequentam os ensinos pré-escolar e básico, em particular na freguesia de Vendas Novas.

Prioridade da Operação:	Área De Influência: Local
Horizonte	Custo Estimado
Temporal:	(milhares de €):
2007-2013	1,000

A operação visa igualmente apoiar a criação de momentos de reflexão nas escolas para a questão de igualdade de oportunidades, apoiar as necessidades de alargamento dos horários das creches e apresentação de linhas de intervenção, bem como apoiar medidas que visem a melhoria das instalações e o reforço dos equipamentos específicos à prossecução desta operação.

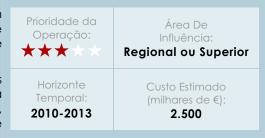
Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira Universidade de Évora, Escolas do Concelho, Instituições de Solidariedade Social e outros Parceiros Públicos

Centro de Cultura e das Artes

2.07.08

Esta operação caracteriza-se pela criação de um equipamento cultural que permita a realização de espectáculos com maior exigência em termos de espaço e equipamento.

Este equipamento cultural, o "Centro de Cultura e das Artes" pretende-se que seja uma área destinada a acolher uma sala de espectáculos (300 a 350 lugares), exposições de artes plásticas, ateliês e salas de formação artística (musica, dança, pintura, teatro).



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Ministério da Cultura e outros Parceiros Públicos e Privados

Melhoria dos cuidados de prestação de serviços de saúde

2.07.09



Esta operação engloba iniciativas que se integram nas competências da intervenção autárquica ao nível do acesso da população aos cuidados primários de saúde. Destacam-se nesta operação:

 A criação de um Serviço de Urgência Básico (SUB), a localizar junto ao Centro de Saúde, de forma a dotar o município de um serviço equipado com meios modernos e eficazes de resposta às situações urgentes dos utentes do concelho e de toda a área Prioridade da
Operação:

A A A A A Regional ou Superior

Horizonte Temporal: 2007-2010

Custo Estimado (milhares de €): **750**

envolvente, tendo em consideração não só o número de pessoas a servir, como também a localização (encruzilhada dos eixos Lisboa-Madrid e Norte-Sul e o Novo Aeroporto de Lisboa), os riscos de trauma associados e a forte presença industrial e militar.

• A melhoria do funcionamento e o reforço da quantidade e qualidade de serviços prestados pelo actual Centro de Saúde, através, nomeadamente, do reforço do pessoal médico e de enfermagem, da criação de novas valências médicas, do reforço dos meios auxiliares de diagnóstico, da criação de serviços de apoio integrado e do melhoramento dos serviços prestados na extensão de saúde da freguesia da Landeira garantindo o seu regular e adequado funcionamento tendo em consideração as necessidades efectivas da população.



Centro de Saúde

Promotor/Parceiros: Ministério da Saúde e Município de Vendas Novas

EIX	(O II	Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas				
	ção egrada	8) R	ede de mobilidade regional			
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora		
2	2.08.01		do para Implementação do sistema de transportes públicos urbanos e rmunicipais, rede de ciclovias e modos suaves			
2	2.08.02		ualificação das intersecções com vias ferroviárias (linha do Alentejo e de das Novas)			
2	2.08.03	Quo	alificação das Estradas Municipais e Rurais			
2	2.08.04	Req	ualificação das Estradas Intermunicipais			
2	2.08.05	Req	ualificação das Entradas Nascente e Poente da Cidade de Vendas Novas			
2	2.08.06	Vari	ante urbana à cidade de Vendas Novas	Ů		
	Actores Envolvido	os:	Município de Vendas Novas, outros Municípios, Estradas de Portugal, REFER o Parceiros Públicos	e outros		

Estudo para Implementação do sistema de transportes públicos urbanos e intermunicipais, rede de ciclovias e modos suaves

2.08.01

Elaboração de um estudo, em complementaridade com os estudos de circulação e estacionamento e de mobilidade sustentável, sobre a viabilidade de criação de transportes públicos urbanos e intermunicipais (freguesias e sede de concelhos fronteiriços com Vendas Novas: Montemor-o-Novo; Palmela; Montijo e Alcácer do Sal), que assegure no concelho de Vendas Novas um sistema de transporte público rodoviário no interior do perímetro urbano e em articulação com o transporte às

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2009-2011

Area De
Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
100

freguesias rurais, privilegiando a utilização de modos de transporte utilizando combustíveis alternativos aos combustíveis fósseis.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas em parceria com outros Municípios e Parceiros Públicos

Requalificação das intersecções com vias ferroviárias (linha do Alentejo e de Vendas Novas)

2.08.02

Esta operação prevê a reestruturação das infraestruturas de intersecção rodoviárias e pedonais com as vias ferroviárias com o objectivo de facilitar e melhorar a mobilidade interna no concelho de Vendas Novas. Tem previsto, entre outras, as seguintes intervenções:

Prioridade da
Operação:

★★★

Regional ou Superior

Horizonte
Temporal:
2007-2011

Área De
Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado
(milhares de €):
5.400*

- Supressão de todas as passagens de nível existentes ao longo das linhas férreas que atravessa o concelho (Linhas do Alentejo e Vendas Novas) através da construção de passagens desniveladas (para viaturas e peões).
- Qualificação da EN 251-1, que inclui trabalhos de qualificação da estrada de Canha na confluência com a EN4 (construção de passagem desnivelada, rotunda e passagem para peões entre outras obras de beneficiação).
- Ampliação da Ponte da EN 380, que inclui trabalhos de qualificação da estrada de Lavre em particular o alargamento da ponte sobre a ferrovia e na passagem para peões.

Estas intervenções terão um forte impacto no ordenamento e na qualificação urbana das entradas de Vendas Novas, em particular no que diz respeito ao aumento da segurança e na redução da barreira física que constitui a linha do Alentejo, permitindo uma melhor mobilidade e acessibilidade no concelho.

* O valor desta operação está incluído na operação 1.02.04

Promotor/Parceiros: REFER em parceria com o Município de Vendas Novas, Estradas de Portugal, e outras Entidades Públicas



Qualificação das Estradas Municipais e Rurais

2.08.03

Esta operação prevê a qualificação da rede rodoviária, municipal e rural de Vendas Novas, tendo previsto, entre outras, as seguintes intervenções:

A qualificação e conservação de estradas e caminhos municipais contribuindo de forma relevante para o objectivo de valorização do espaço rural e dos recursos florestais do concelho, sendo de destacar os seus impactes na melhoria das acessibilidades internas de Vendas Novas.

Prioridade da

Área De Multi-Local

Horizonte Temporal: 2007-2013

(milhares de €):

2.650

- Construção de uma nova estrada municipal entre Afeiteira e Bombel com uma distância de cerca 2.5 km, a aual assume um carácter alternativo à não construção da variante urbana à EN4 que fará também a ligação destas duas povoações.
- Construção de uma nova estrada municipal entre a Afeiteira e Piçarras. Tem cerca de 8,1 km em pré-projecto.



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas

Requalificação das Estradas Intermunicipais

2.08.04

Esta operação prevê a qualificação da rede rodoviária externa mas com ligação directa a Vendas Novas, tendo previsto, entre outras, as seguintes intervenções:

Requalificação da estrada intermunicipal Craveiras-Piçarras, que une duas povoações (uma do Concelho de Vendas Novas: Piçarras e outra do Concelho do Montijo: Craveiras), cujos trabalhos consistem essencialmente na pavimentação em betuminoso e os respectivos arranjos.

Área De Multi-Local

Horizonte 2009-2013

(milhares de €):

4.000

- Requalificação da estrada intermunicipal Cabrela Landeira Marateca (incluindo troço para Afeiteira) que une quatro povoações (Cabrela: Concelho de Montemor-o-Novo; Afeiteira; Landeira: Concelho de Vendas Novas e Marateca: Concelho de Palmela), conhecida como a antiga estrada dos espanhóis que ligava a fronteira à Aldeia Galega (Montijo). As obras incluem a pavimentação e beneficiação, a partir de um projecto intermunicipal, o qual inclui o troço de Afeiteira - Landeira 10Km.
- Beneficiação da estrada Intermunicipal Cabrela Vendas Novas, com cerca de 9 km (dos quais cerca de 4 km em Vendas Novas) e que necessita de ser qualificada e pavimentada em virtude da sua importância económica e social e na sequência da qualificação urbanística prevista na zona sul da cidade de Vendas Novas.
- Beneficiação da estrada intermunicipal Landeira-Piçarras-EN4 (Montijo), um troço de cerca de 17 km, com alargamento da ponte rodoviária sobre a ferrovia. É uma estrada municipal que liga a Aldeia das Piçarras à Landeira e EN4 (inclui um pequeno troço no concelho do Montijo e a Ponte sobre a ferrovia).

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas em parceria com outros Municípios e REFER

Requalificação das Entradas Nascente e Poente da Cidade de Vendas Novas

2.08.05

Esta operação caracteriza-se como fundamental para a qualificação da imagem e funcionalidade urbana da cidade no eixo coincidente com a actual estrada nacional 4, contribuindo para a sua qualificação urbanística e o desenvolvimento funcional e social das entradas Oeste (eixo Pegões – Lisboa) e Este (eixo Évora – Montemor) da cidade de Vendas Novas. Incluem-se nesta operação:

Operação:

Área De Influência: **Multi-Local**

Horizonte Temporal:

Custo Estimado (milhares de €):

2007-2013

1.600

- A requalificação do troço urbano coincidente com a EN4 entre a Rotunda do Largo J. Luís Ricardo e acesso à EN 251-1
- A requalificação do troço urbano coincidente com EN4 entre o acesso ao Parque Industrial e a rotunda da fonte luminosa.

É uma operação que se articula fortemente com a acção integrada do Arco Verde urbano e com a operação de regeneração urbana do centro Tradicional



Requalificação Entrada Poente Vendas Novas

Promotor/Parceiros: Estradas de Portugal e Município de Vendas Novas

Variante urbana à cidade de Vendas Novas

2.08.06



A construção da variante urbana à cidade de Vendas Novas e respectivos nós de acesso está vocacionada para suportar e fazer variar o tráfego que actualmente atravessa a EN4, principalmente o de veículos pesados, assim como o tráfego que circula no itinerário principal de acesso à A6, o qual se prevê aumentar com a localização de grandes infra-estruturas nacionais nas proximidades de Vendas Novas, como o Novo Aeroporto de Lisboa e a Plataforma Logística do Poceirão - Marateca.

Prioridade da
Operação:

Regional ou Superior

Horizonte Temporal: 2010-2013

Custo Estimado (milhares de €): 18.000

Para além de retirar grande parte do trânsito do interior da cidade, contribui de forma significativa para a melhoria do ambiente urbano do centro da cidade e para a consolidação dos projectos de requalificação previstos ou já iniciados no eixo central e nas entradas da Cidade. A terminar em Bombel esta variante irá igualmente fazer a ligação às acessibilidades a sul do Projecto Turístico da Herdade dos Carvalhais.

A variante tem inicio a poente do aglomerado de Vendas Novas e termina com o nó de ligação à EN4, junto ao Parque Industrial e à ligação da A6 e cujo traçado já está previsto nos estudos do Plano de Urbanização de Vendas Novas. É uma operação absolutamente estruturante para a implementação da estratégia de requalificação e regeneração urbana da Cidade.

Promotor/Parceiros: Estradas de Portugal em parceria com o Município de Vendas Novas





O terceiro eixo pretende enraizar Vendas Novas no "Modelo de Cidades e Territórios Sustentáveis", tendo como base os princípios da Agenda 21 Local, dirigido às prioridades locais para o desenvolvimento sustentável. Trata-se de um eixo, que de forma integrada e consistente, procura o bem-estar social valorizando a educação e excelência ambiental local (melhorando a qualidade do ambiente em termos de ar, água e energias), fomentando a minimização de riscos ambientais materiais e imateriais, promovendo a integração da "Vida Activa" (associada ao desporto, exercício físico, ciclovias, passeios verdes, etc.) no modelo de um território sustentável, valorizando os recursos endógenos como alavanca do desenvolvimento e da coesão concelhia (quer através de produtos agrícolas e derivados certificados, quer em segmentos diferenciados do turismo).

Acções Integradas

- 9. Integração do paradigma da "vida activa" no modelo urbano de Vendas Novas, através da requalificação do parque desportivo municipal e da promoção de investigação científica específica nas áreas do desporto e tecnologias da saúde, criando novas valências urbanas em torno do conceito de "cidade saudável" e promovendo de forma integrada a "mobilidade sustentável" (ciclovias, circuitos urbanos pedestres, etc.);
- 10. Excelência ambiental, com forte aposta na requalificação e optimização da gestão do sistema de abastecimento de água e dos sistemas de recolha e tratamento de águas residuais, resíduos urbanos e industriais, optimização energética da rede eléctrica e promoção e desenvolvimento de uma educação ambiental, mais vocacionada para as energias renováveis;
- 11. Valorização dos recursos endógenos e do turismo como alavancado desenvolvimento urbano e da coesão concelhia. Pretende-se aproveitar a qualidade do sector agro-florestal, dos produtos certificados de origem controlada e de um conjunto de outros recursos endógenos de elevado potencial turístico em Vendas Novas, como a biodiversidade do montado alentejano e os respectivos recursos cinegéticos, para se promover um turismo de elevada qualidade e diferenciado.

Parque Desportivo e Vida Activa em Vendas Novas

Enraizar Vendas Novas no modelo de cidades e territórios sustentáveis é um dos eixos de desenvolvimento de Vendas Novas. Nesse quadro, a afirmação de um paradigma de vida activa (prática de exercício físico e desporto, utilização de ciclovias e passeios verdes, ligação à paisagem natural) no seu modelo urbano constitui um elemento central na estratégia de desenvolvimento.

Essa preocupação traduz-se na implementação de um conjunto de infra-estruturas e equipamentos, na dinamização de eventos e actividades e na própria qualificação urbanística projectada para o território, integrando acções de valorização de recursos endógenos como alavanca do desenvolvimento urbano e da coesão concelhia, desenvolvimento de um turismo diferenciado e promoção da excelência ambiental.

Neste sentido, o terceiro eixo estratégico de desenvolvimento definido ("Enraizar Vendas Novas no modelo de cidades e territórios sustentáveis") tem interacção com o segundo ("Construir e afirmar a atractividade urbana de Vendas Novas). Da mesma forma, as acções de qualificação do parque desportivo e de promoção da vida activa interagem directamente com as intervenções propostas no quadro do "Arco Verde Urbano" (em particular, todas as medidas que têm que ver com a implementação de circuitos de manutenção física).

A importância deste eixo, especificamente ao nível da promoção desportiva e de uma vida activa em Vendas Novas justifica-se, não só face à proximidade de Vendas Novas à AML como também ao facto de este município estar dotado com um conjunto de equipamentos desportivos que fazem deste território uma "Cidade Desportiva"



com competências e capacidade para instalar um Centro de Alto Rendimento de várias modalidades, a saber:

Atletismo (Vendas Novas está dotado de uma pista em piso sintético com 8 corredores, certificada pela Federação Portuguesa de Atletismo e pode acolher provas nacionais e internacionais, tem todos os equipamentos homologados para as diferentes disciplinas de Atletismo);

Futebol (está dotado de 1 campo em relva natural (considerado dos melhores da região sul), com bancada coberta de 600 lugares sentados, com balneários modernos (equipas masculinas e femininas; posto médico; casas de banho e duches e zonas de recuperação);

Natação (Piscina Olímpica de 50 m: descoberta; Tanque de Saltos; Piscina Infantil; Tanque coberto de aprendizagem; Restaurante/Bar; Posto Médico; Balneários/Sanitários de Apoio);

Futsal; Basquetebol; Andebol; Voleibol; Ginástica (Pavilhão Gimno-Desportivo com 1.800 lugares sentados equipado para todas as modalidades): Vendas Novas tem protocolos e parcerias com várias Federações e Associações bem com o Ministério

vendas novas 2020 elitridad de desenvalentes



da Educação no âmbito do Desporto Escolar, acolhendo nos últimos anos, estágios, campeonatos e eventos de carácter regional, nacional e internacional, dos quais se podem destacar: Selecções Nacionais de Futsal; Futebol Masculino e Feminino de Sub-18 e Sub-19; Finais da Taça de Portugal de Basquetebol Feminino de SUB-19; Mega Sprinter – final nacional; Congresso Nacional de Orientação 2004 e 2005; Campeonato Ibérico de Orientação; Prova Pontuável para o campeonato do mundo em Janeiro de 2007; torneio Internacional de Basquetebol Feminino com as Selecções da Irlanda; Campeonatos Raianos (INTERREG/Transfronteiriço);

As intervenções propostas para a qualificação do Parque Desportivo visam a promoção do desporto enquanto factor de desenvolvimento, do ponto de vista da mobilização da população local para a prática desportiva, do ponto de vista da realização de eventos que projectem a imagem de Vendas Novas e do ponto de vista da capacidade de atracção de fluxos turísticos associados à realização de estágios para competição, em diversas modalidades. De resto, a construção de um centro de estágios (uma unidade hoteleira com a dupla função de alojar atletas e

outros visitantes) é um dos projectos incluídos na requalificação do Parque Desportivo.

Entre as intervenções previstas para a qualificação das infra-estruturas desportivas, encontra-se a ampliação do estádio municipal (com a instalação de novas bancadas), a implementação de campos de piso sintético para futebol de onze e de sete, a construção de dois novos campos de ténis, a ampliação do pavilhão gimno-desportivo, a construção de



um pavilhão polidesportivo descoberto e de uma piscina coberta, a implementação de uma pista de desportos radicais (em ligação ao circuito de manutenção) e a requalificação das instalações desportivas e dos parques infantis do concelho.

Estas iniciativas estão ligadas à possibilidade de implementação de um sistema de transporte público urbano não-poluente e de uma rede de ciclovias e modos suaves de transporte, de nível intermunicipal, em ligação aos concelhos vizinhos. Essa rede deve ser adequada às necessidades de mobilidade da população e respeitadoras do modelo de vida activa e saudável que se pretende promover.

De forma complementar, o projecto "Vendas Novas Cidade Saudável" pretende contribuir para a promoção da qualificação do serviço público de saúde através de acções que sensibilizem a população para alcançar um mais elevado nível de saúde, bem-estar e qualidade de vida, no âmbito da adesão de Vendas Novas à rede de cidades saudáveis. Por seu lado, o Centro de Investigação Científica nas áreas do Desporto e Tecnologias da Saúde é um projecto que visa desenvolver projectos de Investigação e Cooperação na área científica do desporto e da saúde, possibilitando formação e investigação em articulação com vários parceiros de forma a potenciar os equipamentos e infra-estruturas existentes.

Finalmente, a qualificação do parque desportivo enquadra-se numa estratégia de desenvolvimento do turismo, através da captação de estágios para competição, num quadro em que o património monumental, as unidades museológicas e a ligação à natureza e às práticas de vida activa são os elementos diferenciadores da oferta turística local.

EIXO III	Enraizar Vendas Novas no Modelo de Territórios Sustentáveis		
Acção Integrada	9) 1	ntegração do paradigma da vida activa no modelo urbano de Vendo	as Nova
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora
3.09.01	"Ve	ndas Novas Cidade Saudável"	
3.09.02	Prog	grama de Requalificação do Parque Desportivo Municipal	Ů
3.09.03	Cer Saú	ntro de Investigação Científica nas áreas do Desporto e Tecnologias da de	
3.09.04	Prog	grama de Requalificação de Polidesportivos	
3.09.05	Prog	grama de Requalificação dos Parques Infantis	
3.09.06	Mol	bilidade Sustentável	
Actores Envolvi		Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas, Junta de Freguesia da Landeira, Instituições de Solidariedade Social, Associações e Colectividades do Concelho e outros Parceiros Públicos e Privados	Э



"Vendas Novas Cidade Saudável"

3.09.01

Operação a desenvolver no âmbito da adesão de Vendas Novas à Rede de Cidades Saudáveis, que visa contribuir para a promoção da qualificação do serviço público de saúde através de acções que sensibilizem a população para alcançar um mais elevado nível de saúde, bem-estar e qualidade de vida fazendo de Vendas Novas uma Cidade Saudável que concorra para a sua Criatividade e para a Sustentabilidade do seu Desenvolvimento.



Área De Influência:

Regional ou Superior

Horizonte Temporal: **2007-2010**

Custo Estimado (milhares de €):

75



Ginástica ao ar livre



Marcha da saúde





Dia mundial do coração

Promotor/Parceiros: Município de Vendas e Instituições de Solidariedade Social e outros Parceiros Públicos e Privados

Programa de Requalificação do Parque Desportivo Municipal

3.09.02



Esta operação contribui para a qualificação urbanística e desenvolvimento funcional e social da Cidade e para promoção do desporto como factor de desenvolvimento e projecção de Vendas Novas. Inclui um conjunto de acções complementares das quais se destacam:

2007-2013

Área De Multi-Local

(milhares de €): 7.500

- ampliação e qualificação do pavilhão (sonorização e aquecimento) e construção de salas de apoio e tribuna para a comunicação social;
- A construção de 2 campos de futebol em piso sintético para a prática de Futebol de 11 e Futebol de 7 (complementares ao Campo Relvado);
- A implementação de 2 campos de Ténis integrados no Parque Municipal Desportivo (para funcionarem em rede com outros campos a construir em outros espaços do território);
- A criação de uma unidade Hoteleira com dupla funcionalidade (alojamento turístico ou de desportistas), dotada de sala de refeições, salas de Convívio, lavandaria; ginásio, sala de musculação e outros equipamentos;
- A criação de pista de desportos radicais, circuitos de manutenção e outros equipamentos para "desporto activo em espaço aberto", a integrar no Parque de Lazer Urbano. Permitirá a prática orientada de manutenção física e aumentará a oferta para prática do exercício e actividade física da população (insere-se no conceito Vendas Novas Cidade Desporto - desporto para todos);
- A gestão, conservação e manutenção do Parque Desportivo Municipal como conjunto de infra-estruturas fundamentais para afirmação de Vendas Novas Cidade Desporto e fundamental para a manutenção do Plano Anual de Desenvolvimento do Parque Desportivo;
- A construção de uma moderna piscina coberta de 25m com balneários, salas e equipamentos complementares e zonas de apoio e sala de máquinas, capaz de dar resposta à actual procura para a prática de natação, quer ao nível das colectividades e associações, quer para a prática individual de manutenção e lazer;
- A conclusão do Estádio Municipal (sobretudo a vedação) com a construção da bancada principal (orientada a sul, com capacidade para 1.000 pessoas) e de uma bancada simples no topo Este.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados





Centro de Investigação Científica nas áreas do Desporto e Tecnologias da Saúde

3.09.03

Esta operação visa, com a criação de um Centro de investigação o desenvolvimento de projectos de I&D e de cooperação na área científica do desporto e das tecnologias da saúde, possibilitando a formação e a investigação, em articulação com vários parceiros entre os quais universidades, centros tecnológicos e empresas dos sectores, de forma a potenciar os equipamentos e as infra-estruturas existentes em Vendas Novas.

Prioridade da *** Horizonte

Área De Influência: Regional ou Superior

2010-2013

(milhares de €): 1.000

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

Programa de Requalificação de Polidesportivos

3.09.04

Área De

Local

(milhares de €):

200

Esta operação consta da requalificação Polidesportivos existentes no concelho, em especial nas localidades da Landeira, Afeiteira, Piçarras e na Escola EB1 da Misericórdia, dotando-os de meios e condições

para a prática de várias modalidades desportivas, quer ao nível do equipamentos

Horizonte piso, 2007-2010

infra-estruturas adjacentes e assim contribuir para a promoção do desporto como factor de desenvolvimento e projecção do concelho de Vendas Novas.

Prioridade da

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira e outros Parceiros Públicos e Privados

Programa de Requalificação dos Parques Infantis

3.09.05

Construção e requalificação de Parques Infantis, adequando os equipamentos às condições de segurança exigidas, assim como a sua substituição, contribuindo desta forma para qualificação urbanística e desenvolvimento funcional e social da Cidade e do Concelho.

Prioridade da Operação:

Área De Local

Horizonte 2007-2010

(milhares de €):

100



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira e outros Parceiros Públicos e Privados

Mobilidade Sustentável

3.09.06

Definição de uma hierarquia da actual rede viária, atribuindo-lhe uma classificação em níveis distintos (rede principal, secundária e distribuidora local), de forma a clarificar funcionalmente a sua utilização, determinar as características que deve obedecer (perfil, pavimento, sinalização, estacionamento, etc.) e proceder às eventuais rectificações ou complemento da estrutura referida. O traçado a definir deverá estar de acordo com o Plano de Urbanização e com os estudos de

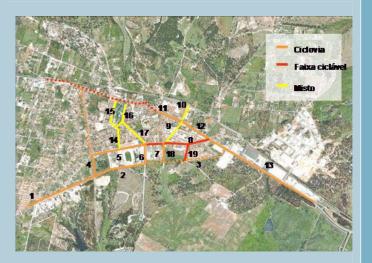
circulação e estacionamento e de mobilidade sustentável, articulando-se com a rede de ciclovias e vias de circulação em modos suaves a implementar.

Esta operação inclui como acções específicas:

- A definição e concretização da hierarquia da actual rede viária;
- A implementação do programa da rede de ciclovias e modos suaves.

Esta operação teve o seu início com o desenvolvimento dos estudos de circulação e de mobilidade sustentável e articula-se fortemente com as operações constantes na acção integrada do Arco Verde Urbano e do projecto do Plano de Urbanização.

Prioridade da Área De Influência: *** Regional ou Superior Horizonte (milhares de €): 2007-2013 1.400



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Juntas de Freguesia de Vendas Novas e Landeira e outros Parceiros Públicos e Privados

EIXO III	Enraizar Vendas Novas no Modelo de Territórios Sustentáveis			
Acção Integrada	10)	Excelência Ambiental e Energética		
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
3.10.01	Siste	ema Intermunicipal em Alta para o Abastecimento de Água e Saneamento	Ŷ	
3.10.02		nodelação e Infra-estruturação do Sistema em Baixa de Abastecimento e eamento		
3.10.03	Opt	imização Energética e Energias Renováveis		
3.10.04	Sust	entabilidade Ambiental – Vendas Novas Ambiente XXI	Ů	
3.10.05	Prog	grama de recuperação da rede hidrográfica urbana		
Actores Envolvid	os:	Município de Vendas Novas, GESAMB, AMAMB, AMDE, EDP e outros Parceiro Públicos e Privados	os	

Sistema Intermunicipal em Alta para o Abastecimento de Água e Saneamento

3.10.01



Esta operação congrega um conjunto de iniciativas que visam garantir um nível adequado de tratamento de águas residuais urbanas, tendo em atenção as actuais exigências legais de protecção do ambiente e garantindo uma melhoria do impacte ambiental e da prevenção da saúde das populações. Estão previstas as componentes concelhias designado Sistema Intermunicipal em Alta de abastecimento de água e

Prioridade da Operação:

Área De Influência: **Local**

Horizonte Temporal: 2009-2013

Custo Estimado (milhares de €): 2.500

saneamento. A operação inclui entre outras acções:

- Construção de uma Estação de Tratamento de Águas residuais (ETAR) nas Piçarras (atendendo à dimensão do projecto o mesmo será desenvolvido em articulação com o projecto de remodelação do sistema municipal em baixa-3.10.02);
- Construção de condutas e dois reservatórios elevados na zona de expansão do Parque Industrial e nos Nicolaus/Landeira;
- Construção de Estações Elevatórias (EE) em Afeiteira e Landeira, condutas elevatórias e emissários gravíticos, reabilitação da ETAR de Vendas Novas (Lagunagem), a construção da ETAR da Landeira e a ETAR prevista para a 2º fase de expansão do PI (já considerada na acção integrada do Parque Empresarial).



ETAR



Reservatório de áqua

Promotor/Parceiros: AMAMB, Município de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

Remodelação e Infra-estruturação do Sistema em Baixa de Abastecimento e Saneamento

3.10.02

Consiste numa operação faseada de remodelação e substituição de grande parte do sistema em baixa de águas e saneamento com aplicação de novos materiais. A prioridade desta operação resume-se a uma melhor gestão do sistema de abastecimento de águas e da rede de saneamento de águas residuais, permitindo introduzir medidas tendo em vista a diminuição de perdas na rede e a instalação de equipamento específico de monitorização do caudal e de controlo da qualidade, no caso do abastecimento de água e a substituição dos colectores, no caso do saneamento de águas residuais.

Área De *** Local Horizonte Temporal: (milhares de €): 2007-2011 1.000

Estão incluídos nesta operação projectos dependentes do sistema em Alta, nomeadamente:

- A construção do sistema de tratamento de águas residuais da Marconi (que, no entanto, está dependente das soluções em estudo para o tratamento de águas residuais do Sistema em Alta da AMAMB para a zona de expansão do PI);
- A implementação de Sistemas de Telegestão de água e saneamento, que inclui a centralização da informação respeitante ao estado da rede e dos mecanismos de transmissão da respectiva informação, estando igualmente dependente do projecto em Alta da AMAMB.

Esta operação está fortemente interligada com outras operações de regeneração e qualificação urbana que contemplam obras de infra-estruturação de águas e saneamento, em particular a operação de regeneração urbana do Centro Tradicional. A concretização desta operação deverá ser enquadrada com um plano estratégico de intervenção específico para o sistema de abastecimento de água e saneamento em baixa.

dos edifícios e dos

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas em parceria com a AMAMB

Optimização Energética e Energias Renováveis

3.10.03

Esta operação pretende continuar o esforço de remodelação da rede de energia e de iluminação pública da cidade de Vendas Novas, bem como a

ampliação da rede noutras zonas do concelho, em colaboração estreita com a EDP. Procura também reduzir os custos de energia

Prioridade da ***

Área De Local

Horizonte 2007-2013

(milhares de €): 1.250

principal, equipamentos municipais (edifício auditório, biblioteca, pavilhão municipal e piscinas) bem como assegurar outras fontes de energia mais baratas e menos poluentes (se possível renováveis) nos novos projectos.

Promotor/Parceiros: EDP e Município de Vendas Novas

3.10.04



Esta operação faz parte do projecto mais abrangente designado Vendas Novas Ambiente XXI, o qual inclui várias operações de promoção e execução de actividades e projectos sobre a temática do ambiente, tais como a educação ambiental, a mobilidade sustentável, a água e o saneamento básico, a energia, os resíduos, a agenda 21, o plano municipal do ambiente, a preservação ecológica dos vales da Landeira e Marateca, entre outras.

Prioridade da Operação:



2007-2013

Área De Influência:

Regional ou Superior

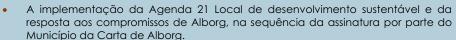
Custo Estimado (milhares de €):

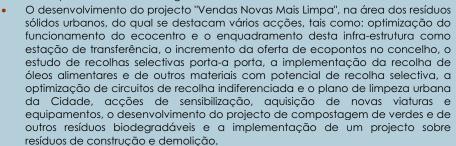
2.100

A operação sustentabilidade ambiental agrega entre outras iniciativas o Plano de Educação Ambiental do Município de Vendas Novas. Fundamentalmente pretende-se desenvolver planos anuais de sensibilização da população, em particular crianças e jovens, para a importância dos problemas ambientais, bem como dos valores de preservação do património natural, incentivando-a a desenvolver

atitudes e hábitos ambientalmente correctos de forma a melhorar o estado do ambiente e a qualidade de vida, utilizando para o efeito um instrumento estratégico fundamental, o Centro de Educação Ambiental de Vendas Novas (CEAmb).

A concretização dos objectivos desta operação impõe dois tipos de iniciativas estratégicas de actuação: (i) iniciativas com o trabalho particular de temas estratégicos como o abastecimento de água e o tratamento das águas residuais, os resíduos, a mobilidade ou a energia, que exigem um esforço de articulação e um envolvimento da maioria dos serviços municipais com responsabilidades nestas áreas; (ii) iniciativas relacionadas com a educação e sensibilização da população, associando aos dias comemorativos relevantes o desenvolvimento de temas específicos para trabalho com as escolas e com outros público-alvo. A informação municipal sobre as iniciativas constitui um instrumento essencial para o elevar da consciência cidadã e ambiental e garantir os objectivos definidos. Entre outras iniciativas, estão ainda previstas no âmbito desta operação:







Educação Ambienta



CEAMO

Conferência do Ambiente



Ecocentro

- O desenvolvimento do projecto de compostagem de verdes e de outros resíduos biodegradáveis.
- A realização da conferencia sobre Ambiente e Desenvolvimento Sustentável, com oradores conceituados sobre os temas a abordar. (já foi realizada a 1ª edição em 2005).
- O abastecimento de gás natural à cidade e ao Parque Industrial, assegurando a diferenciação das fontes energéticas e a coesão do território e do tecido empresarial.
- O cumprimento das propostas de delimitação de perímetros de protecção das 12 captações de abastecimento público existentes no concelho de acordo com os estudos já realizados no âmbito da AMDE, tendo por base a protecção dos recursos hídricos subterrâneos como referência estratégica no abastecimento público de todo o concelho que importa preservar no quadro legal existente.
- Actualização do Sistema de Informação Municipal sobre o Ambiente.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, AMDE, GESAMB, AMAMB, Associações e Colectividades Locais, Escolas do Concelho e outros Parceiros Públicos e Privados

Programa de recuperação da rede hidrográfica urbana

3.10.05



A operação caracteriza-se pela concretização de um estudo e das medidas físicas necessárias para desenvolvimento das obras de hidrologia urbana para que as linhas de água (rede

Prioridade da Operação:	Área De Influência: Local
Horizonte	Custo Estimado
Temporal:	(milhares de €):
2007-2013	250

hidrográfica urbana) sejam valorizadas de uma forma ambiental adequada, permitindo ao mesmo tempo a retenção de águas pluviais de forma a evitar cheias.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Parceiros Públicos e Privados

EIXO III	Enraizar Vendas Novas no Modelo de Territórios Sustentáveis			
Acção Integrada	11)	Valorização dos Recursos Endógenos e Turismo		
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
3.11.01	Prog	grama de Desenvolvimento Turístico	Ů	
3.11.02	Cric	ção de uma Rede Diversificada de Núcleos Museológicos		
3.11.03	Proj	ecto Resort Herdade dos Carvalhais		
3.11.04	Cor	nstrução de uma Unidade Hoteleira no Centro da Cidade		
Actores Envolvio	los:	Município de Vendas Novas, EPA, Universidade de Évora, IGeoE, IGP, Ministe Ciência e Ensino Superior, Associação e Colectividades Locais, Região de T outros Parceiros Públicos e Privados		

Programa de Desenvolvimento Turístico

3.11.01



A operação consiste na realização de iniciativas e acções que visem o desenvolvimento turístico do concelho, sendo de destacar a Monografia, os Folhetos Turísticos e Documentos Promocionais, os Projectos de Dinamização Turística em torno do Património Monumental existente, o apoio à Dinamização de Projectos de Turismo Natureza, Cinegético, Lazer, Desporto e Ecoturismo e os Projectos de Preservação Ecológica dos Vales da Marateca e Landeira.

Prioridade da
Operação:

^ ^ ^ ^ ^

Área De Influência: **Regional ou Superior**

Horizonte Temporal: **2007-2013** Custo Estimado (milhares de €): 600

O turismo sustentável surge como uma forma de conciliar os objectivos económicos do desenvolvimento turístico com a manutenção da base de recursos indispensáveis à sua existência, permitindo uma viabilidade económica das explorações rurais, quer seja pelo incremento de um turismo vocacionado para as diferentes actividades, ou por aproveitamento dos recursos naturais das propriedades associadas. As características naturais e culturais de uma região, bem como, na maioria dos casos, as suas características sociais e comunitárias representam a oferta potencial do território que o desenvolvimento turístico procura. Neste sentido, uma vez que a actividade turística só pode ser eficiente e viável num médio e longo prazo se se garantir que os recursos dos quais depende vão ser mantidos ou mesmo melhorados, esta operação tem igualmente como objectivo apoiar a dinamização de projectos de turismo, natureza, cinegético, lazer, desporto e ecoturismo.

Tendo em conta a proposta do Plano Municipal do Ambiente, na zona da Landeira está prevista a criação de uma zona para o Turismo Rural, numa elevação existente na margem esquerda da Ribeira da Marateca, com a implementação de uma zona vocacionada para actividades recreativas de aventura (como a escalada, slide, btt, paint-ball, canoagem, entre outro), a delimitação e construção de caminhos pedonais, para ciclistas e cavalos, ao longo da Ribeira da Marateca, e a construção de parques de merendas ao longo do caminho pedonal junto à Ribeira da Landeira (estes parques devem ser providos de zonas cobertas com assadores, para também poderem ser utilizados em situações climatéricas desfavoráveis à prática da actividade a céu aberto).



Vendas Novas



Albergaria Acez





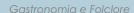
eo Museologico



Posto de Turismo



Capela Real



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, Região de Turismo e outros Parceiros Públicos e Privados

Criação de uma Rede Diversificada de Núcleos Museológicos

3.11.02

Esta operação pretende criar uma rede de núcleos museológicos no concelho, nomeadamente os já existentes:

- Museu da EPA-Escola Prática de Artilharia;
- Ecomuseu e Horta pedagógica de Plantas Silvestres da Escola Agrícola D. Carlos I;

Núcleos museológicos de etnografia e cultura popular – Já existentes na sede do Grupo de Danças e Cantares Os Pioneiros e nas sedes do Rancho das Piçarras e do Rancho

Folclórico de Landeira). E outros núcleos a desenvolver:

- Núcleo museológico de ciência e tecnologia, focalizado nas ciências matemáticas, cartográficas e topográficas e ciências dos materiais, a implementar na Escola Prática de Artilharia;
- Núcleo museológico de telecomunicações, a desenvolver em parceria com a PT na operação 2.06.05;
- Núcleo museológico de medalhística, a implementar na Cidade de Vendas Novas.

Prioridade da Operação:

Horizonte Temporal:

2007-2013

Área De Influência:

Regional ou Superior

Custo Estimado (milhares de €): 1.000





Escola Agrícola



Escola Prática de Artilharia - Museu

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, EPA, Universidade de Évora, Ministério da Ciência e Ensino Superior, Associação e Colectividades Locais, Região de Turismo e outros Parceiros Públicos e Privados

Resort Herdade dos Carvalhais

3.11.03

Operação de desenvolvimento turístico que recorre a processos de construção sustentável e com elevados padrões de qualidade, ocupando 300ha e constituído por um aldeamento de baixa densidade, hotel e aparthotel, associado a um campo de golfe com 18 buracos, restaurante, piscinas, centro desportivo, campo de futebol e de ténis e outras infra-estruturas que visam aumentar a oferta turística do município em espaço rural.

Prioridade da
Operação:

Horizonte

2007-2013

Área De Influência: **Multi-Local**

Custo Estimado (milhares de €): 150.000

Promotor/Parceiros: Empresas Privadas com o apoio do Município de Vendas Novas

103

Construção de uma Unidade Hoteleira no Centro da C	Cidade	3.11.04
Esta operação consiste na construção de uma unidade hoteleira, associado a um projecto de saúde e bemestar, com classificação de 4 estrelas na zona nobre da Cidade, em parceira público e privada com a Câmara	Prioridade da Operação:	Área De Influência: Multi-Local
Municipal de Vendas Novas, num espaço destinado para o efeito, junto ao Jardim Público e à EN4, com o objectivo de aumentar a oferta de dormidas em espaço urbano.	Horizonte Temporal: 2008-2011	Custo Estimado (milhares de €): 750

EIXO IV

REFORÇAR A CAPACIDADE INSTITUCIONAL DO MUNICÍPIO DE VENDAS NOVAS E ALARGAR AS INICIATIVAS DE COOPERAÇÃO

O quarto eixo pretende reforçar as condições associadas à governabilidade da região e da capacidade de implementar estratégias de desenvolvimento de médio prazo. A principal prioridade é a de reforçar a capacidade institucional da Câmara Municipal de Vendas Novas e alargar as iniciativas de cooperação, através de uma melhoria nos processos de planeamento e tomada de decisão, maior articulação entre os poderes central, regional e local e fomento muito significativo da cooperação territorial, entre entidades do sector público e entre o sector público e o privado.

Acções Integradas

- 12. Articulação local regional central, especialmente ao nível de um conjunto de serviços dos quais se destacam a administração extrajudicial tribunal arbitral, mediação e julgados de paz, que apesar de desenvolverem funções centrais, localizados em Vendas Novas poderão potenciar a atractividade do concelho em termos regionais;
- 13. Cooperação público-público, público-privado e territorial onde se inclui a articulação Alentejo Lisboa e o potenciar da posição de charneira que Vendas Novas assume entre estas duas regiões. Destaque neste papel da importância da participação no projecto regional "Corredor Azul", no projecto da rede de fibra óptica que dotará o distrito de Évora de infra-estruturas de comunicações que o permitirão ligar em banda larga aos principais centros de decisão como é o caso de Lisboa, bem como na participação do Município em projectos de cooperação sectoriais de âmbito regional transfronteiriços e transnacionais.
- 14. Modernização administrativa ao nível do planeamento, capacidade técnica, decisão rápida, com particular destaque para os processos relacionados com a revisão PDM e a elaboração dos Planos de Urbanização, com a resposta rápida em termos de operações de emergência e protecção civil, bem como a remodelação dos edifícios da autarquia onde se incluem os serviços de atendimento ao público.





REFORÇAR A CAPACIDADE INSTITUCIONAL DO MUNICÍP NOVAS E ALARGAR AS INICIATIVAS DE COOPERAÇÃO		DRÇAR A CAPACIDADE INSTITUCIONAL DO MUNICÍPIO DE V /AS E ALARGAR AS INICIATIVAS DE COOPERAÇÃO	/ENDAS
Acção Integrada	12) A	Articulação Local-Regional-Central	
		Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora
4.12.01		ção da Casa da Justiça (Administração Extrajudicial - Tribunal arbitral, iação e Julgados de Paz)	Ů
Actores Envolvio		Ministério da Justiça, Município de Vendas Novas e outros Municípios	

Criação da Casa da Justiça (Administração Extrajudicial - Tribunal arbitral, Mediação e Julgados de Paz)

4.12.01



Esta operação tem por objectivo a criação de uma Casa da Justiça, que concentre um conjunto de serviços de administração extrajudicial, incluindo um tribunal arbitral, serviços de mediação e Julgados de Paz. Numa 1ª fase, as iniciativas a desenvolver nesta operação concentram-se essencialmente na construção, no município, de um "Julgado da Paz", em articulação com o Ministério da Justiça e outros municípios, com perspectiva de alargamento a outros serviços de administração extra judicial e arbitrais.

Prioridade da Operação:	Área De Influência: Multi-Local
Horizonte	Custo Estimado
Temporal:	(milhares de €):
2011-2013	100

Os "Julgados da Paz" visam a promoção de novas formas de resolução de conflitos através da criação de modelos agilizados e mais eficazes de administração da Justiça, caracterizando-se pela proximidade entre a justiça e os cidadãos. Os Julgados de Paz são tribunais especiais competentes para resolver algumas causas de natureza cível de forma rápida e a custos reduzidos (prazo médio de resolução do conflito é de 2 meses a um custo inferior a 70€).

Promotor/Parceiros: Ministério da Justiça, Município de Vendas Novas e outros Municípios

REFORÇAR A CAPACIDADE INSTITUCIONAL DO MUNICÍPIO DE VENDA NOVAS E ALARGAR AS INICIATIVAS DE COOPERAÇÃO			NDAS		
Acç Inte	ção grada	13)	Cooperação público-público, público-privado e territorial		
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora	
4	1.13.01	Con	redor Azul – Rede Urbana para a Competitividade e Inovação	Ů	
4	1.13.02	Vendas Novas Território Digital			
4	1.13.03	Coc	operação Externa, Sectorial e Territorial		
Actores Envolvid		os:	Associação de Municípios do Distrito de Évora (AMDE), Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL), Município de Vendas Novo outros Parceiros Públicos e Privados	as e	

Corredor Azul – Rede Urbana para a Competitividade e Inovação

4.13.01



O Corredor Azul – Rede Urbana para a Competitividade e Inovação, é uma rede formal inspirada nas oportunidades que as infra-estruturas de acessibilidades, comunicações e logística vão gerar nos próximos anos, possíveis de relacionar numa rede contextualizada no espaço físico do território através das suas Cidades.

O Corredor Azul tem como objectivos: desenvolver um Território que se distinga pela dinâmica criativa e inovadora, atracção de investimento e pessoas,

Prioridade da	Área de
Operação:	Influência:
****	Regional ou Superior
Horizonte	Custo Estimado
Temporal:	(milhares de €):
2009-2013	10.000*

qualificação dos recursos humanos e qualidade de vida que permitam a efectiva atractividade de actividades económicas de valor acrescentado, aproveitando as sinergias latentes e a implementação de uma estratégia para a potenciação das oportunidades geradas pela presença dos eixos Lisboa - Madrid, Lisboa - Sines e Sines - Elvas / Badajoz no território.

O Corredor Azul - Rede Urbana para a Competitividade e a Inovação constitui-se assim como uma rede de Cidades empenhadas na concretização de um Programa Estratégico que permita alcançar os objectivos definidos.

A Visão Estratégica do Corredor Azul apresenta-se estruturada em quatro camadas ("layers" ou "plataformas" de colaboração, intermediação, interacção e racionalização de iniciativas) em que cada uma aumenta progressivamente o valor e as potencialidades das anteriores e assim contribui proactivamente para afirmar a Vantagem Competitiva da Rede Urbana e do conjunto das intervenções



a realizar neste território: (i) A primeira "camada" desta abordagem estratégica, Localização Facilitada no Acolhimento Empresarial, consiste no desenvolvimento e aproveitamento da mobilidade empresarial para a sua fixação no território; (ii) A segunda "camada", Acesso das Empresas ao Conhecimento a aos Processos de Inovação, dá sentido estratégico à primeira promovendo a sua qualificação; (iii) A terceira "camada", Promoção da Criatividade na Atractividade Urbana, é a das pessoas, da qualidade de vida e da procura de padrões de excelência ambiental; (iv) A última "camada", Viabilização da Colaboração com Racionalização de Esforços e Garantia de Complementaridade, relaciona-se com a governação do sistema global da parceria e da rede urbana.

Vendas Novas caracteriza-se, na rede, como um centro urbano estruturante do subsistema urbano central identificado pelo PROT Alentejo, revelando um importante dinamismo industrial, sobretudo no que se refere à capacidade de atracção industrial e de logística intermédia, com relevância para o investimento estrangeiro e a indústria de média e alta tecnologia. Factores de Destaque /Valor acrescentado à rede: (i) Atracção de investimento externo; (ii) Excelente localização geográfica e acessibilidades; (iii) Integrado na "rede comunitária de banda larga"; (iv) Dinamismo empresarial; (v) Infra-estruturas de apoio às empresas com dimensão; (vi) Destaca-se no sector da Cortiça.

* Valor que corresponde apenas às operações financiadas pelo Regulamento das Redes Urbanas para a Competitividade e a Inovação. O valor total dos investimentos previstos para a execução da Rede Corredor Azul, financiáveis noutros instrumentos do QREN, ascende aos 187.600 milhares de euros.

Promotor/Parceiros: Municípios de Arraiolos, Borba, Elvas, Estremoz, Évora, Montemor-o-Novo, Santiago do Cacém, Sines, Vendas Novas e Vila Viçosa; conjuntamente com um conjunto de organizações parceiras aderentes: IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional, Universidade de Évora, Instituto Politécnico de Portalegre (ESA de Elvas), ADRAL – Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo, Fundação Alentejo/EPRAL, Sociedade do Parque Industrial de Vendas Novas, APS – Administração do Porto de Sines e CEVALOR.

109



Vendas Novas Território Digital

4.13.02



Esta operação pretende dar continuidade às acções desenvolvidas no âmbito do projecto "Évora Distrito alargando o acesso da população, associações e instituição aos serviços digitais e surge na sequência da participação de Vendas Novas nesse mesmo projecto, que na fase seguinte se caracteriza na construção de um "anel" em fibra óptica que ligará todas as sedes de concelho do Distrito de Évora, bem como todos os Parques Industriais e Empresariais,

Prioridade da ***

Área De Influência: Regional ou Superior

Horizonte

(milhares de €): 2007-2010 350

possibilitando a sua ligação a Centros de Investigação e Inovação Tecnológica (Universidade de Évora) e o desenvolvimento de comunicações em "banda larga". É um projecto liderado pela AMDE/ADRAL.





Promotor/Parceiros: Associação de Municípios do Distrito de Évora (AMDE), Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL), Município de Vendas Novas e outros Parceiros Públicos e Privados

Cooperação Externa, Sectorial e Territorial

4.13.03

Operação que se caracteriza pelo desenvolvimento de um programa que visa assegurar o envolvimento do Município de Vendas Novas e de outros parceiros em projectos de cooperação sectoriais (com especial destaque no sector da cortiça) transfronteiriços, transnacionais e de âmbito regional apoiados pelo QREN (Cooperação Territorial Europeia), onde se incluem os projectos previamente iniciados através do Leader+ e da Cooperação Transfronteiriça da qual se destaca a Rede Europeia de Territórios Corticeiros (RETECORK).

Prioridade da Área De Influência: *** Regional ou Superior Horizonte Temporal: (milhares de €): 2007-2013 250

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas, outros municípios nacionais e internacionais, Associação de Municípios do Distrito de Évora (AMDE), Associações de Desenvolvimento Local e outros Parceiros Públicos e Privados

ΕI	XO IV	ORÇAR A CAPACIDADE INSTITUCIONAL DO MUNICÍPIO DE V VAS E ALARGAR AS INICIATIVAS DE COOPERAÇÃO	VENDAS						
	cção tegrada	14)	Planeamento, capacidade técnica, decisão rápida						
			Operações englobadas na Acção Integrada	Âncora					
	4.14.01	Rev	Revisão do Plano Director Municipal						
	4.14.02	Modernização Administrativa Programa de Formação, Modernização e Certificação ISO dos Serviços Municipais							
	4.14.03								
	4.14.04	Qualificação e Ampliação do Edifício dos Paços do Concelho							
	4.14.05	Serv	viço Municipal de Protecção Civil						
	4.14.06	Elab	poração de Planos de Urbanização						
	Actores Envolvid	os:	Município de Vendas Novas, Junta de Freguesia de Vendas Novas, Escol de Artilharia, Ministério da Justiça, Autoridade Nacional de Protecção Ci Parceiros Públicos e Privados						





Revisão do Plano Director Municipal

4.14.01

Esta operação resume-se ao processo de revisão do PDM. Os objectivos prosseguidos na elaboração do PDM em vigor, tinham em consideração uma realidade urbanística resultante de um processo de crescimento natural mas pouco estruturado. No trabalho que o Município desenvolveu ao longo da última década houve uma preocupação de criar uma estrutura urbana coerente e hierarquizada. Porém novos desafios se vão colocando, exigindo novas abordagens que

Prioridade da Operação:

Área De Influência: **Local**

Horizonte Temporal: 2009-2012

Custo Estimado (milhares de €): 200

colocando, exigindo novas abordagens que demonstram a oportunidade de se proceder à Revisão deste instrumento urbanístico, estruturante do processo de planeamento municipal. A experiência acumulada na gestão do actual PDM constituirá uma mais-valia na construção do modelo de desenvolvimento e na definição de estratégias para a requalificação das áreas urbanas, a valorização ambiental, a evolução

económica e o bem-estar social. Outro aspecto importante a considerar é a necessidade de articular o novo Plano com os instrumentos de nível regional e nacional e com as estratégias mais abrangente, nomeadamente PNPOT, PROT Alentejo, que constituirão uma referência para a Revisão do PDM de Vendas Novas a qual se iniciará em 2009.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas

Modernização Administrativa

4.14.02

Esta operação, tendo por objectivo a modernização administrativa dos serviços autárquicos do município de Vendas Novas, centra-se no essencial, na melhoria da eficácia, eficiência e qualificação destes serviços. Neste sentido, pretende-se implementar um sistema de informação integrado, promovendo ao nível municipal, a sociedade da informação e do conhecimento.

A operação visa a criação de uma ligação segura de rede entre o edifício dos Paços do Concelho e a Freguesia de Landeira, a criação de postos de informação municipal (painéis de informação e quiosques) e a criação de um sistema de arquivo digital. No âmbito desta operação existirá ainda a preocupação para a segurança e protecção dos dados e fluxo de informação que circula na rede informática.

A modernização administrativa tem vindo a ser desenvolvida por etapas das quais se destaca a que foi candidatada através da AMDE ao Sistema de Apoio à Modernização Administrativa (SAMA) com o objectivo de implementar o balcão único, a desmaterialização de processos e o cartão de cidadão.

Prioridade da Operação:

Área De Influência **Local**

Horizonte Temporal: **2007-2010**

Custo Estimado (milhares de €): **350**



112 III

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas em parceria com a AMDE e outras Entidades Públicas

Programa de Formação, Modernização e Certificação ISO dos Serviços Municipais

4.14.03



Esta operação visa a implementação de um Sistema de Gestão (SG), que englobe as problemáticas da qualidade, ambiente e segurança, de acordo com normalização universal (ISO 9001:2000, ISO 14001 e NP 4397, respectivamente), num conjunto de serviços da CMVN. Tem como principais objectivos:

 a modernização administrativa, a desburocratização e o incremento na qualidade do serviço prestado ao munícipe; Prioridade da
Operação:

★★★★

Horizonte
Temporal:
2009-2011

Area De
Influência:
Local

Custo Estimado
(milhares de €):
200

- o enquadramento do ambiente como mais um factor de gestão na CMVN, contribuindo para uma protecção e valorização do património natural do concelho;
- a salvaguarda das condições de segurança dos trabalhadores da autarquia e a melhoria contínua de todos os aspectos atrás focados.

A abrangência deste tipo de operação implica, do ponto de vista quantitativo, o envolvimento de quase todos os trabalhadores da Câmara embora com diferentes extensões.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas

Qualificação e Ampliação do Edifício dos Paços do Concelho

4.14.04



Esta operação está incluída no Programa de Regeneração Urbana do Centro Tradicional e prevê a remodelação e ampliação do edifício dos Paços do Concelho através da aquisição de uma área de expansão adjacente ao actual edifício, cuja propriedade é pertença da Escola Prática de Artilharia. A remodelação e ampliação deste edifício, mantendo as funções administrativas e institucionais do poder local (Município, Assembleia Municípal e Junta de Freguesia),

nesta área da cidade, têm um carácter simbólico e uma significativa valência estruturante. O edifício e as suas funções, conjuntamente com a praça adjacente e a Escola Prática de Artilharia, constituem uma marca de identificação e valorização do Centro Tradicional da cidade. Acresce que se preconiza um reforço das actuais funções administrativas locais, com a instalação de novos serviços a prestar à população, dependentes do poder central, como uma "Loja do Cidadão" e possivelmente os "Julgados de Paz".

Assim, a operação permitirá uma melhoria significativa dos serviços públicos autárquicos existentes e acrescentará novas funcionalidades institucionais. A operação será desenvolvida em parceria com a Junta de Freguesia de Vendas Novas contribuindo para a modernização e inovação da administração pública, promovendo o acesso dos cidadãos aos serviços públicos de proximidade com menores custos de contexto.

Dada a relevância desta operação para a estratégia global de desenvolvimento e seu contributo estruturante para o reforço da capacidade Institucional do Município, apresenta-se aqui o mesmo de forma isolada, sendo que o custo está contido na operação de "Regeneração Urbana do Centro Tradicional da cidade de Vendas Novas".

Prioridade da Operação:

Horizonte Temporal:

2009-2013

Área De Influência: **Local**

Custo Estimado (milhares de €):





Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Junta de Freguesia de Vendas Novas, Escola Prática de Artilharia e Ministério da Justiça

Serviço Municipal de Protecção Civil

4.14.05

100

Reforço do Serviço Municipal de Protecção Civil nos termos da lei de bases da Protecção Civil (Lei n.º 27/2006, de 3 de Julho) de forma a melhorar a capacidade de resposta suficiente e adequada face aos potenciais riscos existentes no concelho e que se caracterizam por acidentes industriais, traumas, acidentes ferroviários, incêndios florestais entre outros.

Prioridade da
Operação:

★★

Horizonte
Temporal:

Area De
Influência:
Local

Custo Estimado
(milhares de €):

2009-2011

A criação deste serviço tem como principais objectivos:

- Circunscrever e controlar os incidentes de modo a minimizar os seus efeitos e a limitar os danos no homem, no ambiente e nos bens;
- Aplicar as medidas necessárias para proteger o homem e o ambiente dos efeitos de acidentes graves envolvendo substâncias perigosas;
- Comunicar as informações necessárias ao público e aos serviços ou autoridades territorialmente competentes;
- Identificar as medidas para a reabilitação e, sempre que possível, para a reposição da qualidade do ambiente, na sequência de um acidente grave envolvendo substâncias perigosas.

Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas e Autoridade Nacional de Protecção Civil

Elaboração de Planos de Urbanização

4.14.06

Esta operação consiste na elaboração de um conjunto de Planos de Urbanização com vista à definição de uma estratégia de estruturação e articulação do processo de urbanização em torno de uma concepção global do espaço urbano. Pretende-se organizar o espaço, qualificar a imagem e funcionalidade do território, clarificar direitos e obrigações na gestão do solo urbano e programar a intervenções a realizar. Estão previstos desenvolver, entre outros, os seguintes Planos de Urbanização:

- Plano de Urbanização da Landeira,
- Plano de Urbanização de Bombel,
- Plano de Urbanização da Afeiteira,
- Plano de Urbanização de Piçarras,
- Conclusão do Plano de Urbanização da Cidade de Vendas Novas.

Prioridade da
Operação:

★★★

Horizonte
Temporal:
2007-2013

Área De
Influência:
Local

Custo Estimado
(milhares de €):
235



Promotor/Parceiros: Município de Vendas Novas

l 15 III











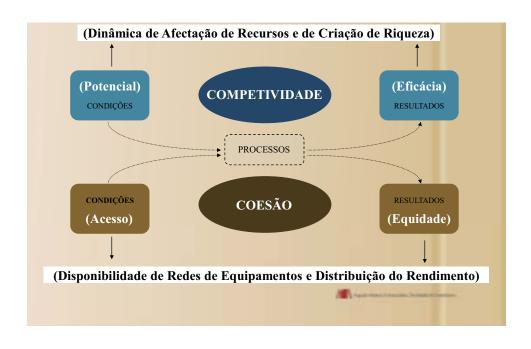
PARTE IV – DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO: ELEMENTOS DE BASE

4. DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO: ELEMENTOS DE BASE

Os elementos base do diagnóstico socioeconómico de Vendas Novas, apresentados nesta parte, integram de forma estruturada e articulada as questões da coesão e competitividade territorial e servem de suporte à fundamentação das restantes partes do estudo.

A articulação entre competitividade e coesão numa base territorial deve procurar valorizar os processos e trajectórias de convergência num contexto regional, nacional ou supra nacional o que pressupõe uma análise da transformação das condições e recursos existentes em resultados que se revelem duradouros e sustentados.

A articulação da competitividade e coesão pode, assim, ser referenciada à relação circular que se estabelece entre condições \rightarrow processos \rightarrow resultados específicos de um determinado território, numa lógica em que a coesão económica corresponde, no fundamental, a uma relativa homogeneidade da riqueza criada nas várias actividades económicas, enquanto a coesão social corresponde, no fundamental, a um acesso equilibrado da população aos grandes frutos do progresso económico.



118 IV

O diagnóstico adopta uma abordagem integrada do cruzamento entre, por um lado, os eixos da competitividade e da coesão e, por outro, as dimensões condições, processos e resultados. Esta articulação materializa-se na selecção de um conjunto de indicadores estruturados em quarto grandes domínios de observação e análise que procuram posicionar o território de Vendas Novas no contexto regional e nacional:

- Desempenho Recente (engloba os principais indicadores de resultado que avaliam a competitividade e coesão territorial, valorizando os ganhos em termos de melhoria do nível de vida dos habitantes);
- Território (conjunto de indicadores que recaem essencialmente na análise do nível da coesão territorial em termos das principais condições e processos que influenciam e funcionam como suporte da competitividade territorial);
- 3. Empresas (agregado de indicadores que quantifica a dinâmica empresarial quer ao nível das condições, processo como dos resultados, centrando a análise nalgumas medidas de concentração e de especialização da actividade económica);
- 4. Pessoas (conjunto de indicadores que centram a sua análise essencialmente em torno de aspectos relacionados com as condições, os processos e alguns resultados inerentes à dinâmica demográfica, à qualificação dos recursos humanos e à actividade laboral).



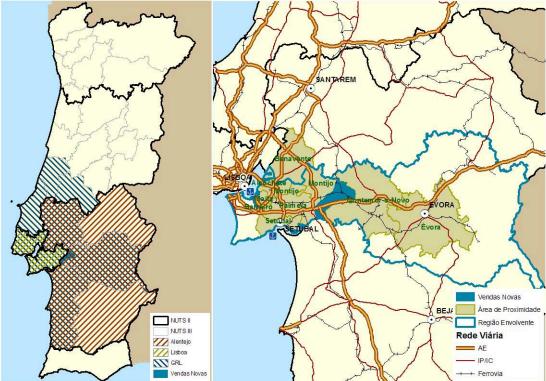




ÓPTICA GLOBAL DA REGIÃO

- 4.1. Vendas Novas caracteriza-se por uma região bipolarizada, combinando por um lado a tradição e a qualidade de vida do Alentejo (região a que pertence em termos administrativos), e por outro, a dinâmica empresarial e industrial da Península de Setúbal. As boas acessibilidades e a proximidade a Lisboa fazem de Vendas Novas um local estratégico para se "investir, trabalhar e viver".
- Vendas Novas, do ponto de vista da Nomenclatura de Unidades Territoriais para fins estatísticos (NUTS) é um concelho da ÑUTS III Alentejo Central, pertencente à NUTS II Alentejo.
- Vendas Novas apresenta-se numa posição estratégica uma vez que fazendo parte da região Alentejana, tem como concelhos adjacentes o Montijo e Palmela localizados na NUTS III Península de Setúbal, pertencentes à região de Lisboa.
- Vendas Novas é um concelho relativamente pequeno ocupando cerca de 222 Km² de área, o que representa 3% do Alentejo Central e 1% da NUT II Alentejo.
- Em termos de acessibilidades e infra-estruturas logísticas, Vendas Novas apresenta uma posição estratégica sendo uma das "portas de entrada" da área
- metropolitana de Lisboa, pelo que se caracteriza como um ponto de influência de um conjunto de eixos viários como por exemplo o eixo internacional Lisboa-Madrid (A6) e o eixo Lisboa – Algarve (A2) com inflexão na freguesia da Landeira. A proximidade ao porto de Setúbal e ao Poceirão, bem como a ligação via A2 ao Porto de Sines, conferem a Vendas Novas uma importância logística de referência.
- Em termos ferroviários o concelho apresenta uma boa dotação deste tipo de infra-estruturas, com destaque para a linha de Vendas Novas que faz a ligação entre Setil (Linha do Norte) e a estação de Vendas Novas (Linha do Alentejo) e que passa por três regiões NUTS III: Lezíria do Tejo, Península de Setúbal e Alentejo Central.





Fonte: AM&A

- 4.2. A inserção de Vendas Novas no contexto da região do Alentejo Central permite considerálo um território mais denso em termos populacionais do que em termos económicos
 apesar de se identificarem algumas empresas de dimensão relevante em termos de
 emprego localizadas no concelho. A aposta em trabalho intensivo e a ruralidade
 predominante coloca Vendas Novas num patamar relativamente inferior à média nacional
 no que se refere ao nível de rendimento disponível.
- A representatividade do Vendas Novas no contexto da região do Alentejo Central atinge cerca de 7%, em termos de população residente, 6% de unidades empresariais e 8% do número de postos de trabalho gerados.
- O modelo de povoamento de Vendas Novas conferelhe uma densidade populacional que supera a média da região do Alentejo Central em cerca de 125 pp., um valor que fica, no entanto, aquém da média nacional que atinge cerca de 115 pessoas por km².
- A densidade populacional tenderá a aumentar em consequência do aumento populacional na ordem dos 4% entre 2001 e 2005, que supera largamente a evolução registada ao nível da região do Alentejo Central que sofre no mesmo período de uma quebra demográfica na ordem de 1,6%.
- Por outro lado, o nível de densidade empresarial é de cerca de 343,7 unidades empresariais por 10.000 habitantes, índice mais baixo do que o registado quer ao nível regional do Alentejo Central (420,9), mas muito próximo da média nacional (344,7).
- O nível de vida atingido pela população residente no Alentejo Central é relativamente inferior ao evidenciado pelo resto do país (ficando 13,8 pp. abaixo do valor para o PIB per capita), sendo no entanto superior ao nível de vida registado na Península de Setúbal em 12 pp.
- O rendimento disponível da população residente no concelho de Vendas Novas apresenta um índice pouco favorável de cerca de 70,4, considerando a média nacional igual a 100, ficando igualmente abaixo da média da região NUTS III em que se insere.

Q. 1: Dimensão de Vendas Novas no contexto regional e nacional

Âmbito	_Área_	Рори	ılação	Unidades empresariais	Pessoal ao serviço	Densidade populac.	Unidades Empres. /10 mil hab.	PIB per capita	Rendim. colectável <i>per capita</i>	
Geográfico	(Km ²)	(Nº habit.)	Taxa de Variação	(Nº estab.)	(N°)	(Hab./ Km²)	(Nº estab./ 10 mil hab.)	(1.000 euros/hab)	(PT=100)	
	2005	2005	2001-05	2004	2004	2005	2004	2004	2004	
VENDAS NOVAS	222,4	12.078	4,0% 🆍	411	3.312	54	343,7	n.d.	70,4	
Benavente	521,5	26.482	13,9% 🖖	1.061	8.926	51	410,7	n.d.	78,0	
Montijo	348,1	40.691	3,9% 🏚	1.710	12.098	117	422,6	n.d.	96,3	
Alcochete	128,4	15.550	19,5% 🏚	507	4.408	121	338,8	n.d.	112,3	
Moita	55,3	70.638	4,7% 🏫	1.385	7.071	1.278	197,2	n.d.	60,0	
Barreiro	31,8	78.803	-0,3% 🖖	1.916	12.324	2.480	242,6	n.d.	100,0	
Setúbal	171,9	121.384	6,5% 🦍	3.568	29.677	706	297,0	n.d.	120,1	
Palmela	462,9	59.399	11,3% 🏫	1.747	22.027	128	300,1	n.d.	93,8	
Montemor-o- Novo	1.232,9	18.561	-0,1% ♥	767	4.099	15	413,7	n.d.	63,2	
Évora	1.307,0	55.507	-1,8% 🖖	2.482	16.659	42	446,3	n.d.	137,8	
Península de Setúbal	1.558,9	766.172	7,2% 🏚	20.885	153.033	491	275,9	10,5.	107,5	
Alentejo Central	7.228,8	170.896	-1,6% 🖖	7.208	41.399	24	420,9	11,8	84,2	
Lisboa	2.934,8	2.779.097	4,4% 🏫	96.257	883.015	947	348,7	19,3	169,6	
Alentejo	31.550,9	765.971	-1,4% 🖖	27.294	168.459	24	355,5	12,8	72,6	
RP - LIS	25.964,4	4.146.098	3,9% 🏚	149.577	1.244.806	160	362,9	17,2	137,4	
Portugal	92.117,4	10.569.592	2,1% 🦍	362.898	2.898.671	115	344,7	13,7	100,0	
VENDAS NOVAS no Alentejo Central	3,1%	7,1%	-249,4 (*)	5,7%	8,0%	229,7 (*)	81,7 (*)	-	-	.21 [V
Alentejo Central no país	7,8%	1,6%	99,2 (*)	2,0%	1,4%	20,6 (*)	122,1 (*)	86,1 (*)	84,2 (*)	
Ranking A. Central nas NUTS III do país	4/30	24/30	29/30	23/30	23/30	28/30	7/30	12/30	12/30	

Nota: (*) valor em índice: 100= unidade territorial de referência.

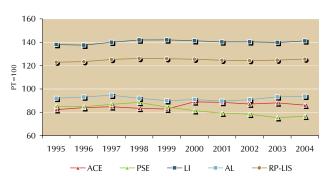
Fonte: INE, Estimativas Provisórias de População Residente (2005); INE, Contas Regionais (2004); DGEEP, Quadros de Pessoal(2004) e ANMP.





4.3. O Alentejo Central regista um nível de vida inferior ao do Alentejo e do país, verificandose nos últimos 5 anos uma tendência de ligeiro aumento do intervalo que separa a região da média alentejana.

G. 1: PIB per capita



Nota: Retropolação da série do VAB base 2000 efectuada para os anos de 1995 a 1999, com base na série disponível para esses anos (base 1995).

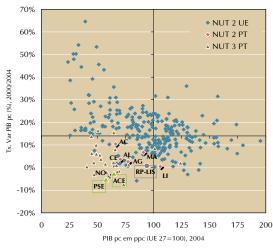
Fonte: AM&A com base em dados do INE, Contas Regionais

- O PIB p.c. do Alentejo Central é de 86% da média nacional, menos 3 pp. que o verificado em 2000. No ranking nacional o Alentejo Central ocupa a 13ª posição, enquanto no seio da região de polarização de Lisboa é a 6ª região com um nível de vida médio mais elevado, atrás da Grande Lisboa, Alentejo Litoral e Pinhal Litoral, Lezíria e Médio Tejo.
- Dado que a população residente no Alentejo Central cresceu menos que o verificado em média no país, o agravamento do intervalo que separa o nível de vida médio na região do registo nacional, é explicado pela significativa diferença de ritmos de crescimento do total de riqueza produzida entre 2000 e 2004 o PIB total da região aumentou 11% enquanto a média nacional foi de 17%.

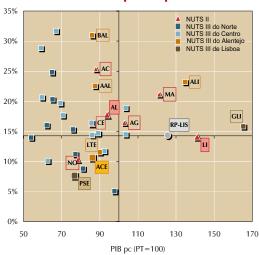
4.4. O Alentejo Central está entre o grupo de regiões portuguesas que demonstraram, nos últimos 5 anos, fortes dificuldades de convergência, registando uma taxa de crescimento inferior à média nacional e da EU 27.

- O crescimento de 11% do PIB p.c. do Alentejo Central entre 2000 e 2004 fica aquém da média nacional e revela alguma dificuldade de acompanhamento do ritmo de outras regiões que se integram também na lógica de polarização pela capital e que lhe estão próximas no referencial de nível de vida médio, como o Oeste e o Médio Tejo.
- No cenário alentejano, para além do posicionamento único do Litoral Alentejano, verifica-se uma clivagem entre o Alentejo Central e Lezíria do Tejo, que reforçam o afastamento face à média do Alentejo e do país, e o Baixo e Alto Alentejo que registam uma dinâmica assinalável.

G. 2: PIB per capita e Taxa de Crescimento do PIB per capita na Europa, 2004



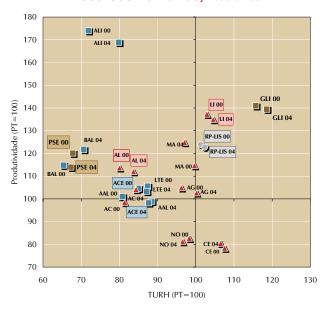
G. 3: PIB per capita e Taxa de Crescimento do PIB per capita 2004



Fonte: EUROSTAT e INE, Contas Regionais

 $\frac{122}{IV}$

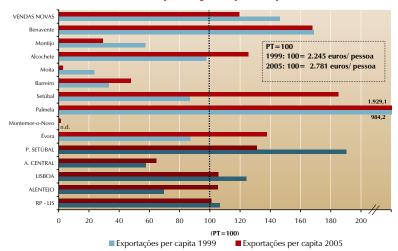
- 4.5. O posicionamento desfavorável do Alentejo Central no referencial de nível de vida médio encontra a justificação mais expressiva nas vulnerabilidades da região ao nível da empregabilidade dos recursos humanos disponíveis, não obstante o progresso verificado no período mais recente.
 - G. 4: Produtividade e taxa de utilização dos recursos humanos, 2000 e 2004



Fonte: AM&A com base em dados INE, Contas Regionais

- A produtividade do Alentejo Central está relativamente alinhada com a média nacional - o que deve ser lido á luz da elevada produtividade da agricultura, um dos sectores que mais marca o perfil da região, mas também de outras actividades em que a região ainda não está especializada como os Transportes, Comunicação e Logística - mas sofreu nos últimos 5 anos um recuo significativo.
- De facto, a diminuição do PIB p.c. da região é fundamentalmente explicado pela quebra de produtividade, ou seja, resulta de uma quebra na criação de valor acrescentado por trabalhador uma vez que a taxa de utilização dos recursos humanos disponíveis apresentou uma recuperação, face ao espaço nacional, no da década. Não obstante recuperação, a taxa de utilização de recursos humanos permanece abaixo do referencial nacional, fruto do perfil etário e habilitacional da região.
- 4.6. Nível de exportações per capita de Vendas Novas ultrapassa a média da Região Alargada de Polarização de Lisboa e a média nacional, embora evidencie uma retracção nos últimos anos.

G. 5: Exportações per capita



- Em 2005, o indicador exportações per capita assume em Vendas Novas um valor superior em 20% à média nacional, divergindo face ao país nos últimos anos em termos de dinamismo.
- Cinco dos concelhos da Área de Proximidade registam um melhor desempenho do que Vendas Novas. dos quatro quais evidenciando um major dinamismo relativo (face ao país) das exportações entre 1999 e 2005: Alcochete, Évora, Setúbal e 123 Palmela.

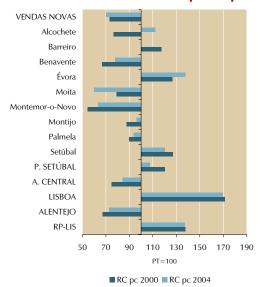
Nota1: A variável exportações refere-se ao valor declarado por concelho de sede dos operadores.

Nota2: A população de 1999 foi determinada com base na taxa de variação média anual da população inter censitária. Fonte: INE, Estatísticas do Comércio Internacional (1999 e 2005) e INE; Censos (1991 e 2001)



4.7. A capacidade atractiva de novas actividades económicas demonstrada pelo concelho de Vendas Novas ainda não se reflecte numa capacidade de atracção de população residente com um rendimento colectável superior à média nacional.

G. 6: Rendimento colectável per capita

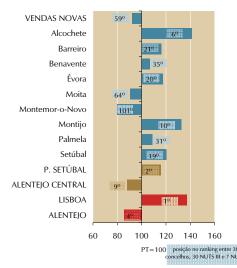


Nota: calculado com base no IRS pago. Fonte: ANMP

- Os concelhos da Península de Setúbal que beneficiam de infra-estruturas de transporte rodoviário e ferroviário – nomeadamente na ligação a Lisboa – e onde ainda subsiste um diferencial favorável de preços da habitação, assumem-se como parte da "1ª linha" de pólos de residência e consumo em torno da capital, exibindo num nível médio de rendimento colectável muito próximo ou até superior à média nacional.
- O rendimento colectável p.c. no Alentejo Central é significativamente inflacionado pela capitalidade de Évora, pelo que o posicionamento desfavorável de Vendas Novas face à média da região não deve ocultar o facto de tratar-se de um dos concelhos melhor posicionados no ranking regional, comprovando assim a gradual integração funcional do concelho na região metropolitana de Lisboa.

4.8. O poder de compra em Vendas Novas supera a média do Alentejo Central – é o segundo concelho da região com maior poder de compra, logo atrás de Évora – mas fica ainda aquém da média nacional e dos registos dos concelhos vizinhos da Península de Setúbal.

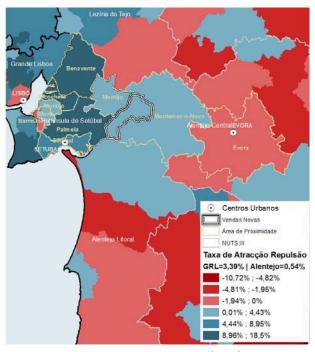
G. 7: Índice de poder de compra, 2005



Fonte: INE, Índice de poder de compra concelhio

- De facto, o posicionamento de Vendas Novas reflecte, por um lado, a inserção do concelho em corredores estratégicos de mobilidade, mas ressentese, por outro, da menor capacidade de retenção/atracção de população jovem e qualificada e de unidades empresariais inovadoras em comparação com os concelhos vizinhos mais integrados na lógica de polarização pela capital.
- Na área de proximidade de Vendas novas, é no concelho de Alcochete que se regista o poder de compra mais elevado – ocupa a 6ª posição no ranking nacional – seguindo-se o Montijo e Setúbal.

- 4.9. Vendas Novas é dos territórios concelhios do Alentejo Central, um dos mais atractivos, integrado no eixo de ligação Lisboa Madrid de uma forma complementar, quer em termos residenciais quer em termos empresariais comparativamente aos grandes pólos urbanos.
- F. 2: Taxa de atracção/ repulsão populacional, 2001-2005



Nota: Região atractiva: Tx. Atracção/Repulsão >0; Região repulsiva: Tx. Atracção Repulsão <0. Fonte: AM&A com base em dados do INE, Estatísticas Demográficas

- Vendas Novas é um concelho atractivo em termos populacionais beneficiando do efeito de proximidade à Área Metropolitana de Lisboa.
- O crescimento populacional observado resulta de um saldo migratório positivo que supera o efeito negativo (quase nulo) de um saldo natural que evidencia um território cada vez mais jovem.
- De salientar que mais de metade dos concelhos do Alentejo Central e Litoral apresentam taxas de repulsão, algumas destas significativas.
- Vendas Novas apresenta, no entanto, uma taxa de atracção modesta comparativamente com outros concelhos da Grande Região de Lisboa.

ÓPTICA DO TERRITÓRIO

- 4.10. O concelho de Vendas Novas caracteriza-se por uma relativa concentração populacional e habitacional o que lhe confere uma natureza tendencialmente urbana mais próxima da verificada nos concelhos de proximidade pertencentes à Área Metropolitana de Lisboa (Península de Setúbal) e mais afastada da configuração desta variável na respectiva área de inserção regional, a NUTS II Alentejo e mais especificamente a NUTS III Alentejo Central.
- O concelho de Vendas Novas concentra 81,6% da população em aglomerações com características urbanas (com 2.000 habitantes ou mais), assumindo-se como um importante pólo urbano da sub-região onde está inserido (Alentejo Central), apresentando uma dimensão urbana muito próxima de concelhos da área de proximidade, especialmente os pertencentes à AML.
- O conjunto dos concelhos seleccionados enquanto área de proximidade do concelho de Vendas Novas apresentam um significativo pendor urbano, todos eles com mais de 70% da população a residir em freguesias urbanas, exceptuando Montemor-o-Novo, Montijo e Palmela.
- O concelho de Vendas Novas é constituído por duas freguesias com diferentes tipicidades quando o critério de caracterização assenta na respectiva densidade urbana, donde se conclui que:
 - Freguesia de Vendas Novas freguesia predominantemente urbana (População Residente, 2001 10.852 hab) e que concentra a maior fatia da população residente no concelho;
 - Freguesia Landeira freguesia predominantemente rural (População Residente, 2001 767 hab).

Q. 2: Níveis de urbanização: tipologia de freguesias e população residente

Freguesias rurais e urbanas

	Nº Freguesias	(sias Rurais (APR)		sias Urbanas (APU)	Taxa de Urbanização (2001)			
	(2003)	Nº freg. (1998)	%Pop Resid. (2001)	Nº freg. (1998)	% pop. Resid. (2001)	(%)			
VENDAS NOVAS	2	1	6,6%	1	93,4%	81,6%			
Benavente	4	2	9,1%	2	90,9%	83,9%			
Montijo	8	3	14,0%	2	67,5%	65,5%			
Alcochete	3	-	-	2	91,3%	78,1%			
Moita	6	1	1,5%	4	97,0%	89,6%			
Barreiro	8	-	-	6	96,5%	88,9%			
Setúbal	8	-	-	7	96,0%	87,1%			
Palmela	5	2	14,8%	3	85,2%	52,7%			
Montemor-o-Novo	10	8	40,6%	2	59,4%	44,7%			
Évora	19	12	20,7%	7	79,3%	72,8%			
P. Setúbal	58	6	2,0%	43	94,1%	82,4%			
A. Central	91	66	33,0%	18	56,9%	56,1%			
Lisboa	211	12	0,9%	172	96,7%	84,9%			
Alentejo	392	273	33,3%	62	49,2%	51,3%			
RP - LIS	723	279	8,7%	293	82,9%	70,8%			
PORTUGAL	4257	2102	13,6%	1025	69,6%	54,8%			

126

Nota 1: APU: Áreas Predominantemente Urbanas, AMU: Áreas Medianamente Urbanas e APR: Áreas Predominantemente Rurais. As AMU não foram contabilizadas, obtendo-se por diferença.

Nota 2.: Taxa de Urbanização=Pop.Residente em lugares com 2000 habitantes ou mais/Pop.Residente Total.

- 4.11. A estrutura ocupacional dos solos tal como descrito no Plano Municipal de Ordenamento do Território (PMOT) nas respectivas componentes de Reserva Agrícola Nacional (RAN) e Reserva Ecológica Nacional (REN) permite destacar no concelho de Vendas Novas a importância da área REN e uma fruição do solo urbano fundamentalmente direccionada para a criação de espaços urbanos e espaços urbanizáveis e Equipamentos e parques urbanos.
- As tipologias REN (Reserva Ecológica Nacional) e a RAN (Reserva Agrícola Nacional) foram criadas na década de 80 visando proteger do avanço da urbanização os terrenos de maior valor ecológico e agrícola, bem como aqueles onde seria perigoso construir, definindo essa protecção em termos legais e administrativos. Esta distinção assume-se, actualmente como um importante vector no que diz respeito às questões ambientais e de ordenamento do território tendo expressão no concelho de Vendas Novas ao nível da área REN que cobre 39,9% da área total de Vendas Novas (8.885,6 ha).
- A proporção de solo destinada a fins urbanos revela em Vendas Novas valores reduzidos na ordem dos 6,3%, distinto do registado na Península de Setúbal embora acima dos valores das regiões de inserção, Alentejo e mais especificamente, Alentejo Central.
- As zonas urbanas do concelho de Vendas Novas apresentam, por outro lado uma maior incidência de extensões territoriais condicionados a espaços urbanos e espaços urbanizáveis e a equipamentos e parques urbanos que reservam conjuntamente, 92,2% da área total afecta a utilização urbana.

Q. 3: Ordenamento do território, 2005

	% de solo urbano(*)	Usos do solo	Servidões e restrições (% face à área total)				
	na área total	Espaços Urbanos e Espaços Urbanizáveis	Equipamentos e parques urbanos	Indústria	Turismo	% RAN	%REN
VENDAS NOVAS	6,3%	72,1%	20,1%	7,7%	0,0%	-	39,9%
Benavente	9,1%	29,4%	0,0%	8,6%	62,0%	-	-
Montijo	6,8%	74,7%	2,9%	22,4%	0,0%	9,9%	25,5%
Alcochete	6,6%	62,8%	11,6%	25,6%	0,0%	14,6%	36,7%
Moita	23,2%	82,4%	17,6%	0,0%	0,0%	20,0%	18,5%
Barreiro	84,3%	54,2%	25,3%	20,4%	0,0%	6,4%	53,8%
Setúbal	26,3%	70,9%	7,6%	21,5%	0,0%	12,9%	82,5%
Palmela	12,8%	65,1%	0,6%	21,4%	12,9%	8,7%	18,2%
Montemor-o-Novo	0,7%	62,6%	21,7%	15,7%	0,0%	-	58,6%
Évora	1,9%	42,9%	18,8%	34,2%	4,1%	-	35,7%
P. Setúbal	20,4%	66,1%	11,3%	16,7%	5,9%	9,7%	29,7%
A. Central	2,0%	49,2%	7,0%	43,0%	0,8%	-	45,0%
Lisboa	25,1%	68,4%	13,2%	13,7%	4,7%	-	-
Alentejo	2,1%	58,4%	5,0%	27,9%	8,7%	-	-
RP - LIS	8,1%	71,8%	8,0%	15,4%	4,8%	-	-
CONTINENTE	6,8%	78,5%	6,2%	12,3%	2,9%	-	-

Nota: (*) aquele para o qual é reconhecida vocação para o processo de urbanização e de edificação, nele se compreende os terrenos urbanizados ou cuja urbanização seja programada, constituindo o seu todo o perímetro urbano. É definido ao nível de PDM.

127

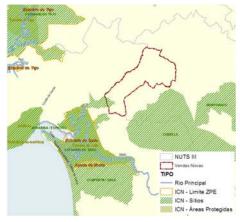
(**) Dados não disponíveis para alguns concelhos, implicando a subavaliação desta unidade territorial.

Fonte: INE, Retrato Territorial de Portugal 2005 (segundo dados da DGOTDU)





- 4.12. 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.
- F. 3: Condicionantes territoriais Rede Natura 2000 e Áreas Protegidas



- Zonas de Protecção Especial (Directiva Aves) e Sítios da Lista Nacional de Sítios e de Importância Comunitária – SIC (Directiva Habitats) que interceptam os limites administrativos do Concelho de Vendas Novas:
 - Sítio Estuário do Sado.

- Fonte: ICN
- 4.13. Vendas Novas apresenta indicadores de ambiente globalmente favoráveis face ao referencial médio nacional, apresentando-se bem servida por um conjunto de serviços comuns de base que conferem ao concelho um nível de qualidade de vida equilibrado.
- A percentagem de resíduos urbanos recolhidos selectivamente fixa-se em apenas 4%, valor em linha com a média do Alentejo, enquanto a nível nacional esse valor era já de 6%. A dotação de sistemas de abastecimento de água e ETAR é elevada, quer face à média nacional, quer face às regiões de referência consideradas.
- A percentagem de águas residuais tratadas (79%) é significativamente superior à média nacional (64%),

% do reciduos

- embora abaixo dos níveis registados na Região Alentejo.
- Segundo informação municipal, foram construídos entre 2004 e 2005 7 estações elevatórias (para recolha dos esgotos da cidade e do Parque Industrial até à ETAR), tal como já foram construídas redes de saneamento e distribuição de água de forma a envolver as populações de Bombel, Afeiteira e Foros da Misericórdia.

Q. 4: Indicadores de saneamento e ambiente, 2005

	% de residuos		i população servida	por:	% de águas
Localização geográfica	urbanos recolhidos selectivamente	sistemas de abastecimento de água	sistemas de drenagem de águas residuais	estações de tratamento de águas residuais	residuais tratadas
VENDAS NOVAS	4%	98%	93%	79%	79%
Benavente	3%	98%	95%	70%	79%
Montijo	6%	96%	92%	59%	48%
Alcochete	7%	98%	90%	70%	96%
Moita	5%	99%	90%	10%	24%
Barreiro	7%	99%	88%	0%	0%
Setúbal	6%	94%	95%	30%	40%
Palmela	5%	90%	73%	70%	100%
Montemor-o-Novo	5%	79%	78%	56%	85%
Évora	4%	88%	88%	87%	99%
P. SETÚBAL	6%	98%	92%	50%	61%
A. CENTRAL	5%	92%	89%	70%	82%
LISBOA	7%	99%	96%	77%	80%
ALENTEJO	4%	95%	84%	70%	86%
PORTUGAL	6%	92%	76%	64%	64%

Fonte: INE, Estatísticas dos Resíduos Municipais; INE, Inquérito ao Ambiente – Caracterização do Saneamento Básico

4.14. A população residente em Vendas Novas encontra relativa dificuldade no acesso a um conjunto de equipamentos de saúde (ex: Hospitais Públicos e Hospitais e Clínicas Privadas, escassez de serviços no Centro de Saúde e respectiva extensão), e que pela sua inexistência conferem ao Concelho um nível de qualidade de vida limitado.

F. 4: Equipamentos de saúde, 2002



Fonte: INE, Estatísticas da Saúde

- Relativamente aos equipamentos de saúde, existem no Concelho de Vendas Novas um Centro de Saúde (que inclui um Serviço de Urgência Básico), na freguesia de Vendas Novas e a respectiva extensão na Landeira, quatro farmácias (três na freguesia de V.N. e uma na Landeira), nove consultórios médicos e um posto de enfermagem, todos na freguesia de Vendas Novas.
- Em termos de capitação, o concelho apresenta cerca de 2 centros de saúde e 3 farmácias por 10.000 habitantes o que fica aquém da média do Alentejo Central de cerca de 6 centros de saúde e 5 farmácias por 10.000 habitantes.
- Os hospitais gerais públicos mais próximos encontram-se em Setúbal e Évora, existindo um hospital/clínica privado de especialidade Ortopédica na Freguesia de Nossa Senhora do Bispo (concelho de Montemor-o-Novo).
- A distância à AML e a Évora, onde existe uma maior variedade de equipamentos e serviços de saúde confere um grau de importância acrescido à gestão em rede e à optimização dos equipamentos de saúde localizados em Vendas Novas que já por si apresentam em termos de instalações e capacidade técnica uma boa qualidade.
- 4.15. Vendas Novas apresenta registos satisfatórios no acesso a infra-estruturas de saúde quando comparados com a média nacional, mas insatisfatórios no que respeita à disponibilidade de profissionais do sector.
- valores máximos em Vendas Novas, posicionando o concelho num patamar elevado face aos concelhos da área de proximidade e, mesmo, face ao país.
- O acesso a equipamentos de saúde atinge A disponibilidade de profissionais de saúde em Vendas Novas é relativamente baixa face ao referencial nacional, à média do Alentejo, e mesmo no contexto dos concelhos vizinhos.

Q. 5: Indicadores de saúde

	~	. or maioaaoroo	ao caaac		
	População resider equipad	as com:	Enfermeiros por 1000 habitantes	Médicos por 1000	Consultas por habitante
	Centro de Saúde ou Extensão	Farmácia ou Posto de Medicamentos	1000 Habitantes	habitantes	Habitante
	20	02		2005	
VENDAS NOVAS	100%	100%	1,0	0,7	2,7
Benavente	100%	97%	0,9	0,8	3,3
Montijo	81%	89%	2,8	2,0	
Alcochete	100%	91%	1,4	1,5	1,8
Moita	79%	97%	1,1	0,9	2,8
Barreiro	72%	98%	6,5	2,3	
Setúbal	92%	100%	5,7	3,5	
Palmela	100%	100%	0,7	1,9	2,2
Montemor-o-Novo	100%	97%	1,6	0,7	
Évora	63%	82%	10,6	4,7	•••
P. SETÚBAL	90%	99%	3,4	2,3	•••
A. CENTRAL	83%	82%	4,3	2,1	•••
LISBOA	83%	98%	5,2	5,0	4,0
ALENTEJO	88%	84%	3,6	1,9	3,5
PORTUGAL	74%	80%	4,5	3,5	3,9

Fonte: INE, Carta de Equipamentos do Alentejo; INE, Estatísticas do Pessoal de Saúde; INE, Estatísticas dos Estabelecimentos de Saúde





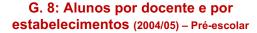
- 4.16. Vendas Novas apresenta um nível equipamentos colectivos de desporto, cultura e lazer e acção social que lhe permite situar-se num patamar de coesão social elevado no contexto nacional.
- Vendas Novas posiciona-se como um concelho atractivo ao nível de acesso a equipamentos colectivos, situando-se num patamar elevado face aos concelhos da área de proximidade.
- Os indicadores de acesso a equipamentos colectivos são, para todas as tipologias consideradas, significativamente superiores aos valores da Península de Setúbal, portanto muito acima do padrão nacional.

Q. 6: Indicadores de acessibilidade a equipamentos diversos, 2002

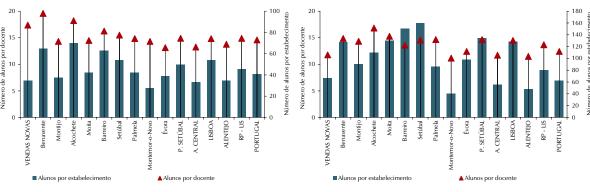
		Percentagem	da população r	esidente em Freg	guesias servida	s por equip	amentos d	2:		
		Desporto)	Cultura	e Lazer	Acção Social				
Localização geográfica	Piscina	Campo de Jogos	Pavilhão desportivo ou Ginásio	Sala de Espectáculo/ Conferência/ Congresso	Biblioteca aberta ao público	Creche	Lar de _idosos_	Centro de dia		
VENDAS NOVAS	93%	100%	100%	93%	93%	100%	93%	100%		
Benavente	91%	100%	97%	97%	97%	94%	91%	97%		
Montijo	59%	100%	68%	67%	67%	85%	88%	93%		
Alcochete	70%	100%	91%	70%	70%	91%	70%	91%		
Moita	54%	100%	45%	45%	45%	97%	45%	99%		
Barreiro	11%	100%	82%	29%	29%	98%	71%	46%		
Setúbal	69%	100%	92%	77%	77%	96%	86%	83%		
Palmela	70%	100%	85%	84%	84%	100%	85%	100%		
Montemor-o-Novo	30%	100%	63%	86%	86%	43%	91%	91%		
Évora	38%	100%	76%	58%	58%	70%	85%	91%		
P. SETÚBAL	62%	94%	86%	61%	68%	98%	72%	87%		
A. CENTRAL	44%	97%	66%	56%	52%	64%	79%	93%		
LISBOA	59%	95%	84%	61%	61%	89%	78%	88%		
ALENTEJO	46%	95%	61%	61%	48%	61%	62%	77%		
PORTUGAL	44%	89%	62%	55%	42%	63%	55%	68%		

Fonte: INE, Carta de Equipamentos do Alentejo

- 4.17. Vendas Novas apresenta um número de alunos por professor e por estabelecimento abaixo da média nacional em todos os níveis de ensino, exceptuando o pré-escolar no caso do rácio alunos/docente e o 1º ciclo no que respeita ao número de alunos por estabelecimento.
- Vendas novas apresenta um rácio de alunos por docente mais baixo do que a média nacional, no 1º, 2º e, principalmente no 3º ciclo e secundário (6,8 contra 8,5). No pré-escolar o número de alunos por professor era de 17,4 em Vendas Novas, enquanto em Portugal era de apenas 14,6.
- O número de alunos por estabelecimento em Vendas Novas situa-se significativamente abaixo da média nacional em todos os níveis de ensino com excepção do 1º ciclo.

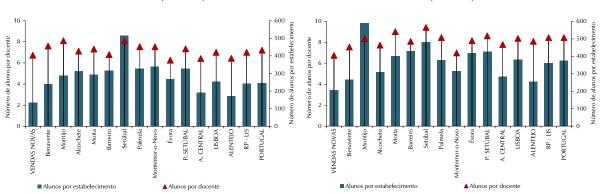


G. 9: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 1º ciclo



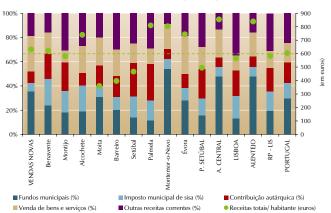
G. 10: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 2º ciclo

G. 11: Alunos por docente e por estabelecimentos (2004/05) – 3º ciclo e secundário



Fonte: Ministério da Educação, Gabinete de Informação e Avaliação do Sistema Educativo. Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior - Observatório da Ciência e do Ensino Superior 4.18. O município de Vendas Novas possui um grau de dependência de transferências do Estado superior à maior parte dos concelhos da Área de Proximidade, revelando no entanto um nível de receitas totais *per capita* próximo da média nacional.

G. 12: Finanças municipais, 2004
Principais componentes das receitas correntes (%)
e receitas totais per capita

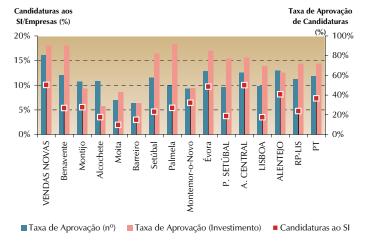


Fonte: INE, Retrato Territorial de Portugal 2005 (segundo o Mapa de controlo orçamental das Câmaras Municipais)

- O concelho de Vendas Novas revela, face à maioria dos concelhos da Área de Proximidade uma maior dependência face às transferências do Estado em termos de receitas correntes.
- É evidente no concelho uma menor proporção de receitas provenientes do imposto municipal de sisa e da contribuição autárquica no total das receitas correntes em comparação com a média nacional. Nos concelhos de Palmela, Montijo, Setúbal e Benavente essa proporção é mais significativa.
- O nível de receitas per capita apresenta no concelho um nível semelhante à média nacional.

4.19. Apesar de poucas, as empresas de Vendas Novas apresentaram uma boa qualidade nos projectos que candidataram aos sistemas de incentivos no período do terceiro Quadro Comunitário de Apoio, entre 2000-2006, tendo obtido uma boa taxa de aprovação quer em número quer em montantes de investimento

G. 13: Candidaturas aos Sistemas de Incentivos às Empresas no QCA III, 2000-2006



- Foram poucas (cerca de 10%) as empresas sediadas Vendas Novas que se candidataram aos Sistemas de Incentivos enquadrados no QCA III, no entanto, destas 81% obtiveram aprovação dos projectos candidatados, taxa de aprovação consideravelmente superior à da região do Alentejo Central (63%), do Alentejo (65%) e à Nacional (59%).
- Apesar de poucas, mesmo assim, Vendas Novas apresenta uma percentagem de candidaturas superior à média da região do Alentejo Central, incluindo o município de Évora.
- A qualidade dos projectos apresentados poderá ser comprovada pela taxa de aprovação em termos de investimento, registando Vendas Novas uma na ordem dos 91%, valor apenas superado por Palmela.

Nota 1: os projectos considerados dizem respeito aos sistemas de incentivos às empresas SIME - Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial, SIPIE - Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais, SIVETUR - Sistema de Incentivos a Produtos Turísticos de Vocação Estratégica, URBCOM - Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial, SIUPI - Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial e SIME – INOVAÇÃO, inseridos no Eixo 1 (Dinamização das Empresas) do PRIME (Programa de Incentivos à Modernização da Economia) 2000-2006. Nota 2: o montante de investimento considerado diz respeito à componente FEDER.

Fonte: AM&A com base em dados do SiPrime, 2006

132 IV

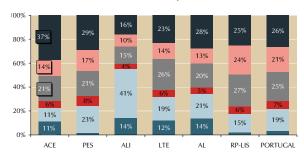
ÓPTICA DAS EMPRESAS

- 4.20. A estrutura produtiva da região do Alentejo Central evidencia alguns desfasamentos relativamente à estrutura nacional: o peso do sector primário e do sector relativo a serviços públicos (que tem vindo a aumentar) é substancialmente mais elevado na primeira, em detrimento dos sectores da indústria e energia e actividades financeiras, imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas.
- A região do Alentejo Central evidencia uma estrutura produtiva pautada por alguma estabilidade entre 2000 e 2004, embora se registe um ligeiro acréscimo no peso de actividades ligadas à prestação de serviços públicos, como a administração pública, saúde, educação e acção social, em detrimento, principalmente, do sector da Indústria e Energia.
- Face ao referencial nacional, a região do Alentejo Central apresenta uma ênfase superior no sector primário e no sector relativo a serviços públicos, em contrapartida dos sectores da indústria e energia e actividades financeiras, imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas.

G. 14: Estrutura do VAB por sector de actividade, 2000



G. 15: Estrutura do VAB por sector de actividade, 2004



■ Outras actividades de serviços

■ Act. financeiras, imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas

■ Comércio e reparações; alojamento e restauração; transportes e comunicações

■ Construção

■ Indústria e energia

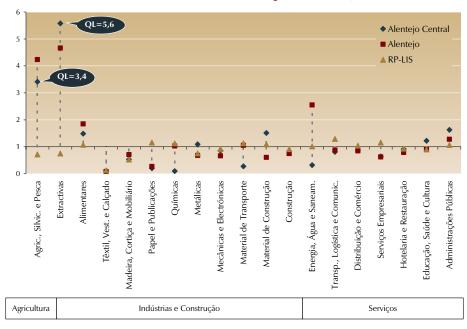
■ Agricultura, caça e silvicultura; pesca

Fonte: INE, Contas Regionais 2000 e 2004



- 4.21. A Agricultura e Silvicultura e as Indústrias Extractivas constituem os sectores de especialização mais expressivos da região do Alentejo Central que acompanham o perfil de especialização da respectiva sub-região de inserção.
- No perfil de especialização produtiva do Alentejo Central face ao referencial nacional, evidenciam-se os sectores ligados à Agricultura e Silvicultura e às Indústrias Extractivas.
- Os sectores de especialização para a formação do VAB do Alentejo Central acompanham os sectores de especialização da região Alentejo, ou seja, em geral, constata-se que os sectores de especialização do Alentejo Central coincidem com os sectores de especialização do Alentejo, e o mesmo se repete para os sectores de não especialização.

G. 16: Quociente de localização do VAB, 2003

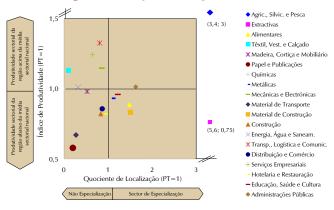


Nota: O Quociente de Localização (QL) pode ser utilizado como indicador do grau de especialização produtiva de uma determinada região face ao país. Assim: se QL >1, o sector tem maior peso na região do que a nível nacional; se QL <1, o sector tem menor peso nessa região do que a nível nacional.

Fonte: AM&A com base em dados do INE, Contas Regionais 2003

4.22. No Alentejo Central, o sector da Agricultura e Silvicultura apresenta um enorme destaque, pois evidencia um elevado grau de especialização e eficiência produtiva. Porém, para a generalidade dos sectores, verificam-se situações pouco sustentáveis economicamente: sectores que apresentam forte eficiência produtiva, mas fraco grau de especialização, como os Transportes, Logística e Comunicações, bem como sectores que mostram o perfil inverso de não especialização da região e de baixa produtividade.

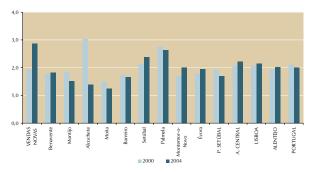
G. 17: Produtividade dos sectores e respectivo grau de especialização, 2003



Nota: No 1º. Quadrante estão indicados os sectores de especialização da região que apresentam índices de produtividade acima da média nacional; No 2º. Quadrante estão indicados os sectores de não especialização da região que apresentam índices de produtividade acima da média nacional; No 3º. Quadrante estão indicados os sectores de não especialização da região que apresentam índices de produtividade abaixo da média nacional; No 4º. Quadrante estão indicados os sectores de especialização da região que apresentam índices de produtividade abaixo da média nacional.

Fonte: INE, Contas Regionais 2003

- O cruzamento da informação sobre a produtividade dos sectores e o respectivo grau de especialização permite verificar se estes índices estão, de certa forma, positivamente relacionados.
- O sector da Agricultura e Silvicultura destaca-se no Alentejo Central, pois apresenta um grau de especialização elevado e um índice de produtividade nitidamente acima da média nacional.
- Porém, para a generalidade dos sectores, verificam-se situações pouco sustentáveis do ponto de vista económico:
 - Sectores que apresentam forte eficiência produtiva, mas fraco grau de especialização, como os Transportes, Logística e Comunicações, Serviços empresarias, Ind. Mecânicas e Electrónicas e Têxtil, Vestuário e Calçado;
 - Sectores de especialização, mas que não são produtivos, como Ind. Extractiva, Materiais de Construção, Ind. Alimentares;
 - Sectores de não especialização que não são produtivos, cujos exemplos mais paradigmáticos são Papel e Publicações e Material de Transporte.
- 4.23. O peso do emprego associado a sectores transaccionáveis e serviços internacionalizáveis em Vendas Novas quase que triplica o peso dos sectores da construção e do comércio, o que evidencia uma economia pouco dependente de sectores tradicionais e mais diversificada.
- G. 18: Relação: sectores transaccionáveis e serviços internacionalizáveis face à construção e comércio, 2000 e 2004



Fonte: DGEEP, Quadros de Pessoal 2000 e 2004

- A relação entre o valor criado pelos sectores transaccionáveis e serviços internacionalizáveis (i.e., cuja actuação e capacidade de penetração no mercado não se confinam necessariamente à proximidade física e que podem competir à escala nacional e/ou internacional) face à relevância dos serviços com maior vínculo à localização física (construção, comércio e serviços de proximidade) permitem aferir do potencial de competitividade da região.
- Face ao resto do país, o concelho de Vendas Novas apresenta um nível de especialização produtiva bem mais diversificado e menos dependente de sectores típicos da economia portuguesa, como a construção e o comércio, tendência que se tornou mais óbvia no período entre 2000 e 2004.

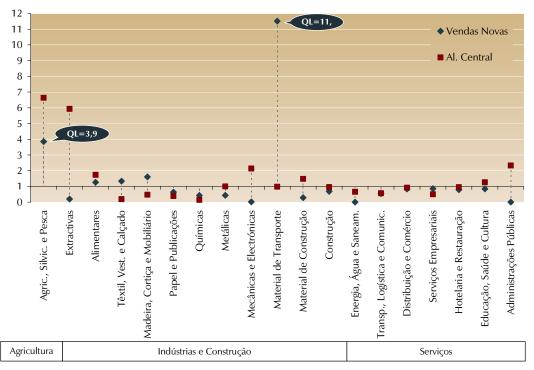


Augusto Mateus & Associados, Sociedade de Consultores

135

- 4.24. Os sectores de especialização de Vendas Novas ao nível de emprego são a Agricultura e Silvicultura, que acompanha o perfil de especialização de emprego da respectiva subregião de inserção, e a Indústria do Material de Transporte.
- O emprego em Vendas Novas encontra-se especializado nos sectores da Agricultura e Silvicultura e da Indústria do Material de Transporte.
- A tendência de especialização sectorial do emprego de Vendas Novas acompanha, no caso do sector da Agricultura e Silvicultura, a especialização sectorial do Alentejo Central, enquanto no sector do Material de Transporte isso já não se verifica.



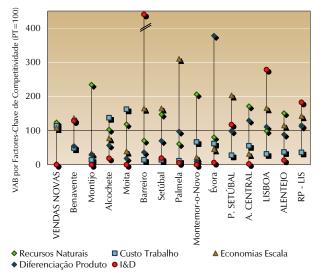


Nota: O Quociente de Localização (QL) pode ser utilizado como indicador do grau de especialização produtiva de uma determinada região face ao país. Assim: se QL >1, o sector tem maior peso na região do que a nível nacional; se QL <1, o sector tem menor peso nessa região do que a nível nacional.

Fonte: AM&A com base em dados do INE, Contas Regionais 2004

4.25. Modelo de especialização industrial sustentado por indústrias exploradoras dos recursos naturais e dos recursos humanos presentes no território, com potencial de evolução futura no sentido do reforço em indústrias que competem através da produção em grande escala.

G. 20: Especialização da indústria por factores-chave de competitividade, 2003



Nota 1: Factor-Chave de Competitividade - Rec. Naturais: I. alimentares e bebidas, I. tabaco, Fab. pasta, papel e cartão, etc.. Custo do Trabalho: Fab. têxteis, I. Calçado, etc.. Economias de Escala: Fab. coque, Prod. Petrolíferos, Fab. Produtos Químicos, Fab. artigos borracha e matérias plásticas, Fab. veículos automóveis, etc.. Diferenciação do produto: Fab. máquinas e equipamentos, apar. eléctricos, apar. rádio, televisão e comunicação, etc.. I&D: Prod. Farmacêuticos, máq. escritório e equipamento p/ tratamento automático da informação, etc..

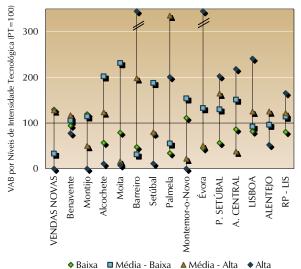
- A especialização industrial do concelho de Vendas Novas é polarizada por uma combinação entre indústrias sustentadas por factores não avançados de competitividade, como a facilidade da exploração de recursos naturais e a utilização intensiva dos baixos custos do factor trabalho.
- O modelo de produção industrial do concelho evidencia, ainda, a presença relevante de indústrias que optimizam a escala produtiva. Ainda que estas indústrias não assumam em Vendas Novas uma intensidade mais significativa na formação do VAB industrial do que assumem no País, conferem ao concelho potencialidades de desenvolvimento induzidas pela presença de factores avançados de competitividade, mais expressivas, sobretudo no quadro dos concelhos com modelos produtivos mais aproximados (sobretudo, Moita, mas também Alcochete e, embora com diferenças mais significativas, Montijo e Setúbal).

Nota 2: o indicador representa o grau de especialização produtiva de uma dada região face ao País, com base no VAB industrial (PT=100). Se > 100, o sector tem maior peso na formação do VAB industrial da região do que na formação do VAB industrial do país. Se < 100, o sector tem menor peso na formação do VAB industrial da região do que na formação do VAB industrial do país.

Fonte: AM&A, com base em dados do INE, Contas Regionais 2000-2003 e da DGEEP, Quadros de Pessoal, 2003

4.26. O nível de incorporação de lógicas de I&D nos sectores de produção industrial traduz-se numa intensidade de incorporação tecnológica que combina o nível baixo e o médio-alto.

G. 21: Especialização da indústria por graus de intensidade tecnológica, 2003



Nota 1: o indicador representa o grau de especial. produtiva de uma região face ao País, com base no VAB industrial (PT=100). Se >100, o sector tem maior peso na formação do VAB industrial da região do que na formação do VAB industrial do país. Se <100, o sector tem menor peso na formação do VAB industrial da região do que na formação do VAB industrial do país.

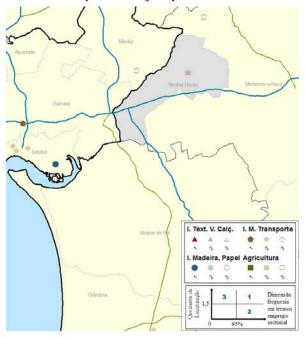
• A relação entre o perfil de especialização e a correspondente aplicação tecnológica dita que no perfil de especialização produtiva industrial de Vendas Novas se pratiquem processos de produção com incorporação tecnológica que oscila entre o nível baixo (referenciado pelas indústrias ligadas à exploração de recursos naturais, que em Vendas Novas estão representadas, sobretudo, pela indústria alimentar e pela indústria da madeira e da cortica, e também por indústrias que aproveitam o baixo custo do factor trabalho enquanto factor competitivo, como é o caso de algumas unidades, com representatividade à escala nacional, ligadas aos têxteis para automóvel) e o médio-alto (ditado pela representatividade de unidades industriais que sustentam a sua competitividade com base em economias de escala, nomeadamente nos sectores ligados à indústria de material de transporte).

Nota 2: Níveis de intensidade tecnológica - Alta:
Aeronáutica, aeroespacial, P. farmacêuticos, comput. e
equip.inform. e escritório, equip. telecomunicações, inst.
médicos, ópticos e de precisão; Média-Alta: Máq. e apar.
eléctricos, veíc. automóveis, ind. químicas, equip.
ferroviário, máq. e equip.; Média-Baixa: Coque, prod.
refinados petróleo e combustível nuclear, borracha e
plásticos, prod. minerais não metálicos, const. e rep. naval,
metalurgias base, prod. Metálicos; Baixa: Pasta e papel, artes
gráficas, têxteis, vest., couro e calçado, prod. aliment.,
bebidas e tabaco, madeira, mobil. e cortiça.

Fonte: AM&A, com base em dados do INE, Contas Regionais 2000-2003 e da DGEEP, Quadros de Pessoal, 2003

4.27. A localização dos sectores em que Vendas Novas apresenta níveis mais expressivos de especialização produtiva de relevância nacional concentra-se na freguesia de Vendas Novas, em particular no Parque Industrial.

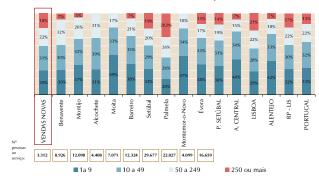
F. 5: Localização dos principais sectores de especialização produtiva



Fonte: AM&A com base nos dados do DEEP, Quadros de Pessoal, 2004

- A freguesia de Vendas Novas, contrariamente ao verificado na freguesia da Landeira, apresenta-se mais industrializada, sendo fortemente especializada no sector dos materiais de transporte, consequência da localização no Parque Industrial de Vendas Novas de empresas como a Karmann Ghia, Kendrion e a Shotic Europa (todas com actividades relacionadas aos componentes automóveis) e perto do Parque Industrial a Edscha Arjal (sistemas técnicos para automóveis) e a VN Automóveis (montagem e reparação de automóveis), todas empresas de média e grande dimensão em termos de pessoal ao serviço.
- A indústria têxtil, vestuário e calçado, bem como a indústria da madeira e papel, sectores em que Vendas Novas se apresenta fortemente especializado, tendem igualmente a concentrar-se na freguesia de Vendas Novas.
- De forma inversa, a freguesia da Landeira apresenta uma forte especialização no sector da agricultura, já a freguesia de Vendas Novas não apresenta em termos de do peso do emprego qualquer relevância nesse sector face ao espaço padrão (o território nacional), sendo das poucas freguesias do Alentejo Central nesta situação.
- 4.28. O tecido empresarial de Vendas Novas apresenta uma estrutura dimensional muito próxima da Região Alargada de Polarização de Lisboa. Vendas Novas, Setúbal e sobretudo Palmela são os concelhos da área de Proximidade que contribuem para um maior peso relativo do emprego afecto a estabelecimentos de grande dimensão.

G. 22: Distribuição do emprego por dimensão do estabelecimento, 2004



Fonte: AM&A com base nos dados do DEEP, Quadros de Pessoal, 2004

- Vendas Novas apresenta uma estrutura de emprego por escalão de dimensão dos estabelecimentos ligeiramente distinta da do país, verificando-se uma maior concentração do emprego em empresas de grande dimensão.
- A capacidade de empregar recursos humanos em empresas com um número de trabalhadores superior a 250 faz-se notar ainda, na Área de Proximidade, no concelho de Setúbal e sobretudo no concelho de Palmela.

139



- 4.29. De todos os concelhos em análise, Vendas Novas é o que apresenta a maior concentração de emprego factor potenciador de risco no mercado de trabalho, no caso de se verificarem deslocalizações ou falências de empresas.
- Q. 7: Peso dos 5 maiores estabelecimentos por Concelho no respectivo emprego total, 2004

Localização	NUTSIII	Sectores de Actividade	Peso dos 5 maiores estab. no emprego do concelho
Vendas Novas	Alentejo Central	Têxtil, Vest. e Calçado; Material de Transporte; Serviços Empresariais; Distribuição e Comércio	33,79%
Benavente	Lezíria do Tejo	Construção; Alimentares; Serviços Empresariais; Papel e Publicações; Educação, Saúde e Cultura	14,37%
Montijo	Península de Setúbal	Distribuição e Comércio; Educação, Saúde e Cultura; Alimentares; Serviços Empresariais	9,94%
Alcochete	Península de Setúbal	Metálicas; Madeira, Cortiça e Mobiliário; Distribuição e Comércio; Construção; Químicas	16,36%
Moita	Península de Setúbal	Metálicas; Distribuição e Comércio; Educação, Saúde e Cultura; Alimentares	9,83%
Barreiro	Península de Setúbal	Químicas; Distribuição e Comércio; Serviços Empresariais; Material de Transporte; Alimentares	9,84%
Setúbal	Península de Setúbal	Papel e Publicações; Serviços Empresariais; Material de Transporte; Distribuição e Comércio	10,94%
Palmela	Península de Setúbal	Material de Transporte; Mecânicas e Electrónicas; Químicas	26,34%
Montemor-o- Novo	Alentejo Central	Metálicas; Educação, Saúde e Cultura; Construção; Alimentares; Madeira, Cortiça e Mobiliário	11,12%
Évora	Alentejo Central	Mecânicas e Electrónicas; Metálicas; Têxtil, Vest. e Calçado; Educação, Saúde e Cultura	15,96%

Fonte: DGEEP, Quadros de Pessoal, 2004

- O concelho de Vendas Novas é o que apresenta maior nível de concentração de empregados por estabelecimento - cerca de 34% do pessoal ao serviço está integrado nos 5 maiores estabelecimentos. Seguem-se Palmela, Alcochete e Évora que também apresentam níveis de concentração elevados, apesar de distanciarem de forma expressiva de Vendas Novas.
- As 10 maiores empresas de Vendas Novas concentram apenas 2% do emprego total dos concelhos analisados e dedicamse, essencialmente, aos seguintes sectores de actividade: Têxtil, Vestuário e Calçado, Material de Transporte, Serviços Empresariais, Distribuição e Comércio, Educação, Saúde e Cultura, Construção e Madeira, Cortiça e Mobiliário.

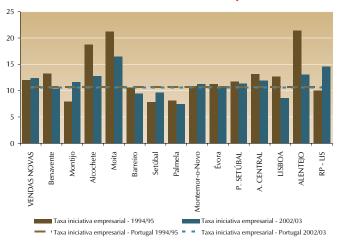
Q. 8: Top 12 maiores estabelecimentos por empregados de Vendas Novas, 2004

Ranking	Top Estabelecimentos (2004)	Sector de Actividade	Dimensão (nº. de pessoas ao serviço)	Natureza Jurídica	Concelho
1	KARMANN GHIA DE PORTUGAL LDA	Têxtil, Vest. e Calçado	250 ou mais	Sociedade por Quotas	Vendas Novas
2	EDSCHA ARJAL SISTEMAS TEC P AUTOMOVEIS LDA	Material de Transporte	250 ou mais	Sociedade por Quotas	Vendas Novas
3	SANIAMBIENTE SERV PROFISSIONAIS DE LIMPEZA LDA	Serviços Empresariais	entre 50 e 250	Sociedade por Quotas	Vendas Novas
4	VN AUTOMÓVEIS SA	Distribuição e Comércio	entre 50 e 250	Sociedade Anónima	Vendas Novas
5	KENDRION RSL PORTUGAL TECNICA PLASTICO E METAL LDA	Material de Transporte	entre 50 e 250	Sociedade por Quotas	Vendas Novas
6	STA CASA DA MISERICORDIA DE VENDAS NOVAS	Educação, Saúde e Cultura	entre 50 e 250	Associação de Beneficência e Humanitária	Vendas Novas
7	BRISA AUTO ESTRADAS DE PORTUGAL SA	Construção	entre 50 e 250	Sociedade Anónima	Vendas Novas
8	AMORIM ISOLAMENTOS SA	Madeira, Cortiça e Mobiliário	entre 50 e 250	Sociedade Anónima	Vendas Novas
9	MJO - MANUEL JOAQUIM ORVALHO	Madeira, Cortiça e Mobiliário	entre 50 e 250	Sociedade Anónima	Vendas Novas
10	CORKART - INDUSTRIA DE CORTIÇAS, LDA. / STARCORK - REVESTIMENTOS DE CORTIÇA, LDA. / TEXCORK-INDUSTRIA DE CORTIÇAS, LDA.	Madeira, Cortiça e Mobiliário	entre 50 e 250	Sociedade por Quotas	Vendas Novas
11	ARJAL INDS METALURGICAS S A	Material de Transporte	inferior a 50	Sociedade Anónima	Vendas Novas
12	IJ SOC DE EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS LDA	Construção	inferior a 50	Sociedade por Quotas	Vendas Novas

Fonte: DGEEP, Quadros de Pessoal, 2004

4.30. Vendas Novas consegue sustentar a taxa de iniciativa empresarial nos últimos anos, evidenciando um nível de empreendedorismo idêntico à média nacional. Na Área de Proximidade apenas os concelhos de Alcochete e Moita alcançam melhores resultados no período mais recente.

G. 23: Taxa de iniciativa empresarial



2002/03, em Vendas Novas, a sua capacidade potencial para criar uma empresa. Este valor cifra-se, a nível nacional, nas 11 pessoas em cada 1000.

• 12 em cada 1000 pessoas concretizaram em

- A taxa de iniciativa empresarial de Vendas Novas revela uma certa estabilidade face a 1994/95, contrária à retracção observada na região Alentejo.
- Alcochete e Moita registam a maior retracção de empreendedorismo entre os dois períodos analisados, posicionando-se no entanto como os concelhos com melhor performance em 2002/03.

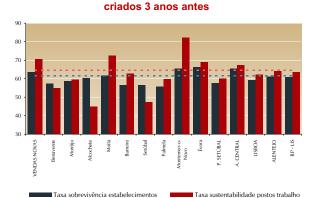
Nota: Taxa iniciativa empresarial = n^o empresas novas na região X / emprego total na região X (em permilagem).

Fonte: AM&A com base em dados da DGEEP, Quadros de Pessoal

- 4.31. Aumento dos níveis de insucesso empresarial e dificuldade em sustentar os postos de trabalho criados mais intensos do que a média dos concelhos da Área de Proximidade e média nacional.
- 47% dos estabelecimentos criados em 1999/00 mantiveram-se em funcionamento durante pelo menos 3 anos, sustentando a mesma proporção dos postos de trabalho criados nesse período, indicadores que se distanciam significativamente da média do Alentejo Central e do país.
- Apenas os concelhos de Montijo, Alcochete, Montemor-o-Novo e Évora apresentam taxas de sobrevivência de estabelecimentos superiores à média do país.
- Vendas Novas e Moita registam as maiores quebras dos níveis de sucesso empresarial, entre os concelhos da Área de Proximidade.

criados 3 anos antes

G. 24: Taxa de sobrevivência de estabelecimentos e sustentabilidade de postos de trabalho em 1997/98 dos estabelecimentos em 2002/03 dos estabelecimentos



Bonverte Moniformer Accepted Benverte Monifor

IV

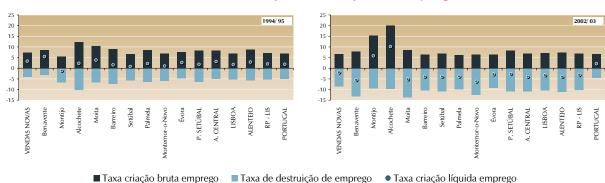
Nota: Taxa sobrevivência estab. a 3 anos = (nº estab. novos na região X que atingem o 3º ano de vida) / nº estab. novos na região X; Taxa sustent.. postos trabalho a 3 anos = (emprego nos estab. novos na região X que atingem o 3º ano de vida) / emprego nos estab. novos na região X.

Fonte: AM&A com base em dados da DGEEP, Quadros de Pessoal



- 4.32. Vendas Novas segue a tendência de inversão da capacidade líquida de criação de postos de trabalho nos últimos anos, fruto da degradação significativa da situação conjuntural de um período (de retoma) face a outro período (epicentro da crise actual). Montijo e Alcochete são os únicos concelhos da Área de Proximidade que não acompanham essa tendência.
- Em Vendas Novas, a destruição de emprego associada ao encerramento de estabelecimentos superou, em 2002/03, a criação de emprego induzida pelos novos estabelecimentos, resultando numa taxa de criação líquida de emprego de -1,9%, situação semelhante à verificada na região Alentejo, embora contrária à do país.
- Os concelhos de Montijo e Alcochete contrariam a evolução desfavorável ocorrida, entre os dois períodos em análise, nos restantes concelhos da Área de Proximidade, exibindo uma taxa de criação líquida de emprego de sinal positivo.

G. 25: Taxa de criação/ destruição de emprego

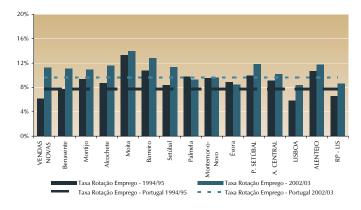


Nota: Taxa criação bruta de emprego = emprego nos estabelecimentos novos na região X/ emprego total na região X; Taxa de destruição de emprego = emprego nos estabelecimentos encerrados na região X/ emprego total na região X; Taxa de criação líquida de emprego = (emprego nos estabelecimentos novos na região X – emprego nos estabelecimentos encerrados na região X)/ emprego total na região X

Fonte: AM&A com base em dados da DGEEP, Quadros de Pessoal

4.33. Tendência de aumento da taxa de rotação do emprego nos últimos anos é a mais elevada dos concelhos da Área de Proximidade e ultrapassa a média da Região Alargada de Polarização de Lisboa e a média nacional.

G. 26: Taxa de rotação do emprego em empresas



Nota: Taxa de rotação do emprego =(emprego nas empresas novas na região X + emprego nas empresas encerradas na região X) / emprego total na região X. Fonte: AM&A com base em dados da DGEEP, Quadros de Pessoal, 2004

- Postos de trabalho envolvidos em processos de turbulência (encerramento e criação de empresas) representavam em Vendas Novas 11,3% do total de postos de trabalho, valor próximo ao da região Alentejo e superior ao do país (9,6%).
- Os concelhos de Moita e Barreiro apresentam em 2002/03 níveis de rotação do emprego mais elevados sendo no entanto em Vendas Novas que se regista o maior aumento concelhio dos níveis de turbulência no emprego entre os dois períodos analisados.
- Palmela e Évora são os únicos concelhos em 2002/03 com níveis de turbulência no emprego mais baixos do que a média nacional.

142

4.34. Os rácios de rendibilidade das empresas de Vendas Novas apresentam valores superiores aos dos rácios das empresas do país.

- Com excepção dos rácios de autonomia financeira e Face aos concelhos analisados, as empresas de Vendas liquidez geral, os rácios determinados para as empresas de Vendas Novas exibem valores superiores aos apresentados pelas empresas do Alentejo Central.
 - Novas destacam-se pela elevada Produtividade Global, alta Autonomia Financeira e forte Rendibilidade Líquida das Vendas

Q. 1: Rácios Financeiros do Tecido Empresarial de Vendas Novas (2004)

	Rácio Financ. (mediana)	Vendas Novas	Benavente	Montijo	Alcochete	Moita	Barreiro	Setúbal	Palmela	Montemor-o- Novo	Évora	Península de Setúbal	Alentejo Central	Lisboa	Alentejo	RP - LIS	Portugal
-	Produtividade Global	2,543	2,034	2,100	1,980	2,184	2,136	2,108	2,195	2,055	2,253	2,150	2,303	2,009	2,298	2,105	2,243
	Rotação do Activo	0,856	0,929	0,844	0,982	1,049	0,982	0,903	0,939	0,657	0,821	0,970	0,733	0,992	0,797	0,951	0,925
_	Autonomia Financeira	0,201	0,179	0,154	0,115	0,187	0,200	0,193	0,199	0,195	0,235	0,191	0,242	0,212	0,233	0,213	0,216
-	Liquidez Geral	1,108	1,053	1,138	1,029	1,118	1,157	1,094	1,094	1,080	1,143	1,142	1,151	1,185	1,112	1,176	1,184
	Rendibilidade Líquida dos Capitais Próprios	9,71%	7,09%	9,56%	6,62%	10,54%	8,44%	9,83%	9,98%	7,65%	7,99%	9,76%	7,45%	9,12%	8,26%	8,64%	8,40%
	Rendibilidade Líquida das Vendas	1,83%	1,14%	1,01%	0,79%	1,12%	1,25%	1,11%	1,16%	1,53%	1,34%	1,14%	1,42%	1,27%	1,50%	1,31%	1,24%

Fonte: AM&A com base em dados da DGITA, 2004.



- 4.35. Agricultura, Silvicultura e Pesca e Construção são os únicos sectores de actividade cujos rácios financeiros nunca apresentam diferenças desfavoráveis face à referência nacional.
- De destacar o elevado número de sectores de actividade com a Rendibilidade Líquida dos Capitais Próprios na ordem dos dois dígitos, designadamente: as Indústrias Extractivas, Agricultura, Silvicultura e Pesca, Papel e Publicações, Indústrias Metálicas, Hotelaria e Restauração e Educação, Saúde e Cultura.
- No que concerne a Rendibilidade Líquida das Vendas, com excepção dos Serviços Empresariais e da Madeira, Cortiça e Mobiliário, todos os outros sectores de actividades de Vendas Novas apresentam diferenças favoráveis face à referência nacional.

Q. 2: Rácios Financeiros por Sector de Actividade (2004)

Sector de Actividade	Produt Glo	ividade bbal	Rotação	do Activo	Autor Finar		Liquide	ez Geral	Líquic	Rendibilidade Líquida dos Capitais Próprios		ilidade la das das
Vendas Novas	Vendas Novas	PT	Vendas Novas	PT	Vendas Novas	PT	Vendas Novas	PT	Vendas Novas	PT	Vendas Novas	PT
Agric., Silvic. e Pesca	1,708	1,669	0,931	0,313	0,386	0,184	2,011	0,951	24,62%	5,98%	5,83%	1,78%
Extractivas	0,000	2,097	0,000	0,498	-0,042	0,283		1,144	70,10%	3,56%	.	1,94%
Alimentares	2,622	2,872	1,037	1,161	0,409	0,268	2,622	1,084	8,57%	6,40%	1,81%	1,23%
Têxtil, Vest. E Calçado	4,657	3,561	0,939	1,160	0,566	0,189	2,016	1,127	4,06%	7,92%	1,95%	0,80%
Madeira, Cortiça e Mobiliário	3,615	3,338	0,764	0,815	0,122	0,186	1,042	1,175	3,67%	5,75%	0,90%	1,03%
Papel e Publicações	1,673	2,290	1,351	0,901	0,419	0,213	1,276	1,127	12,67%	6,98%	4,78%	1,05%
Químicas	1,584	2,649	0,385	0,934	0,299	0,279	0,908	1,294	-33,48%	5,58%	2,30%	1,37%
Metálicas	2,259	3,128	1,335	0,997	0,347	0,208	1,596	1,179	30,41%	8,85%	5,01%	1,47%
Mecânicas e Electrónicas	0,000	2,758	0,000	0,988	-0,105	0,252	0,949	1,259	195,86%	7,84%		1,55%
Material de Transporte	2,479	2,944	0,494	0,964	0,200	0,223	0,564	1,205	5,39%	7,07%	4,16%	0,97%
Material de Construção	3,811	2,856	0,175	0,706	0,092	0,243	0,649	1,159	9,71%	3,84%	5,13%	1,05%
Construção	2,550	2,304	0,895	0,801	0,236	0,175	1,256	1,260	8,48%	9,27%	2,19%	1,90%
Energia, Água e Saneam.		1,779	-	0,136	•	0,206		1,074		3,62%		4,98%
Transp., Logística e Comunic.	2,113	1,890	0,850	1,027	0,703	0,470	2,665	1,585	7,45%	5,96%	7,84%	1,91%
Distribuição e Comércio	2,966	2,371	0,990	1,146	0,133	0,180	1,074	1,183	9,36%	8,36%	1,07%	0,74%
Serviços Empresariais	1,817	1,750	0,320	0,505	0,170	0,251	0,815	1,191	1,84%	7,73%	1,00%	2,59%
Hotelaria e Restauração	2,911	2,406	0,902	1,418	0,025	0,184	0,421	0,890	15,84%	8,88%	1,30%	0,71%
Educação, Saúde e Cultura	3,308	1,948	0,945	0,912	0,224	0,292	0,794	1,110	20,92%	16,33%	4,23%	2,70%
Administrações Públicas		1,661		0,637		0,402		1,248		7,56%		2,70%

Legenda:

Diferencial positivo do indicador em

 Diferencial positivo do indicador em
 Diferencial neutro do indicador em

 Vendas Novas em relação ao padrão nacional do sector
 Vendas Novas em relação ao padrão nacional do sector

Diferencial negativo do indicador em Vendas Novas em relação ao padrão nacional do sector

Fonte: AM&A com base em dados da DGITA, 2004.

4.36. Vendas Novas ocupa uma posição modesta no que se refere à sua quota de exportações na Área de Proximidade, cuja dimensão exportadora se fica a dever essencialmente aos concelhos de Palmela e Setúbal.

Q. 9: Quotas de exportação

Q. J. QUOID	is de export	açao
	Quotas de exportação 1999 Face à A Proxim	
VENDAS NOVAS	1,3%	1,4%
Benavente	3,0%	4,4%
Montijo	1,7%	1,2%
Alcochete	1,0%	1,9%
Moita	1,3%	0,2%
Barreiro	2,1%	3,7%
Setúbal	7,7%	22,1%
Palmela	78,1%	57,5%
Montemor-o-Novo	n.d.	0,0%
Évora	3,9%	7,5%
	Face a	o país
P. SETÚBAL	13,0%	9,5%
A. CENTRAL	1,0%	1,0%
LISBOA	31,9%	27,8%
ALENTEJO	5,3%	7,6%
RP - LIS	41,1%	39,6%

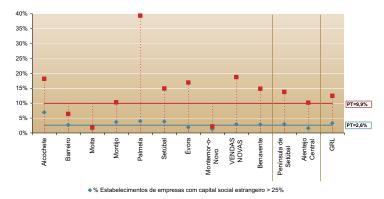
Nota1: A variável exportações refere-se ao valor declarado por concelho de sede dos operadores. Nota2: Em 1999, o valor total de exportações utilizado para o cálculo da quota dos concelhos na Área de Proximidade exclui o valor referente ao concelho de Montemor-o-Novo devido a segredo estatístico.

Fonte: INE, Estatísticas do Comércio Internacional (1999 e 2005)

- Vendas Novas representa apenas 1,4% das exportações totais da área de Proximidade em 2005, mantendo praticamente inalterada a sua quota de exportações face a 1999.
- O contributo para o resultado deste indicador na Área de Proximidade é fortemente dependente do desempenho em termos de comércio internacional dos concelhos de Palmela e Setúbal, cuja quota de exportações soma em conjunto cerca de 80%.
- Salienta-se o facto do Alentejo Central ocupar uma posição muito modesta ao nível nacional (quota de exportações face ao país é de apenas 1%).

4.37. A elevada presença do capital estrangeiro (participações superiores a 25% do capital) nos estabelecimentos localizados em Vendas Novas indicia um nível de internacionalização relativamente avançado do tecido empresarial deste concelho.

G. 27: Presença de capital estrangeiro no tecido empresarial (2004)



Tarto Avanto Matore & Assaciados com bos con dadas das DEED

- Vendas Novas regista um peso dos estabelecimentos de empresas com mais de 25% do capital social estrangeiro consideravelmente superior à média nacional, superando igualmente os valores registados para a Península de Setúbal e Alentejo Central.
- As empresas internacionais tendem a operar em estabelecimentos de maior dimensão, acentuando o respectivo peso relativo avaliado em termos de emprego.

Fonte: Augusto Mateus & Associados com base em dados dos DEEP, Quadros de Pessoal, 2004

■ % Emprego nos estabelecimentos de empresas com capital social estrangeiro >25%

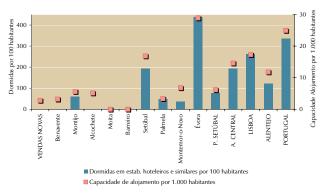




145

4.38. O peso do sector do Turismo no concelho de Vendas Novas é marginal, pois evidencia baixos índices de dormidas e capacidade de alojamento quando ponderados pelo número de habitantes, em contraste com as regiões envolventes da Península de Setúbal e Alentejo Central.

G. 28: Capacidade de alojamento e dormidas, 2005



Nota: A informação sobre dormidas e capacidade na Moita e Barreiro é nula. A informação sobre dormidas por habitante em Vendas Novas, Benavente e Alcochete está sujeita a segredo estatístico.

Fonte: INE, Estatísticas do Turismo, 2005

- Vendas Novas revela uma especialização no sector turístico muito baixa face às regiões envolventes quer do Alentejo Central, quer da Península de Setúbal, que estão muito empoladas pelos concelhos de Setúbal e Évora, respectivamente
- Assim, nos concelhos de Setúbal e Évora os índices de dormidas e capacidade quando ponderados pelo número de habitantes são bastante significativos, devido, essencialmente, à preponderância no turismo de praia e mar e natureza no primeiro caso e turismo cultural e rural no segundo caso; ao nível do número de dormidas, Montijo e Palmela também evidenciam uma oferta relevante.
- Importa realçar no entanto que, em 2004, foi inaugurada uma nova unidade hoteleira em Vendas Novas, a Albergaria Acez de 4 estrelas com 25 quartos e 53 camas.

4.39. A região do Alentejo Central apresenta fluxos de crescimento elevados, embora pouco sustentáveis, pois o ritmo de crescimento da capacidade tem sido acompanhado por variações das dormidas consideravelmente mais baixas.

G. 29: Capacidade de alojamento e dormidas Tx. Variação 2000-2005



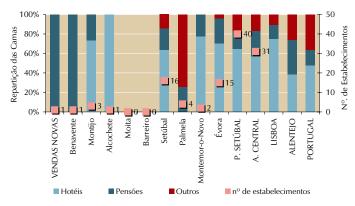
Tx. Cresc. (%) capacidade de alojamento (nº camas) 00/05

Nota: A informação sobre dormidas e capacidade na Moita e Barreiro é nula. A informação sobre dormidas em Vendas Novas, Benavente e Alcochete está sujeita a segredo estatístico.

Fonte: INE, Estatísticas do Turismo, 2005

- O acréscimo da procura (nº. de dormidas) no Alentejo Central tem sido acompanhado por um crescimento mais acentuado da oferta (capacidade de alojamento): +7% e +16%, respectivamente, à semelhança do que se passa a nível nacional, em que a variação da procura é muito inferior ao crescimento da oferta, fruto de expectativas demasiado elevadas por parte do sector empresarial e quedas abruptas na procura devido ao 11 de Setembro, não obstante a aparente tendência de recuperação mais recente.
- Estes indicadores são elucidativos da fraca sustentabilidade do sector do turismo nesta região, e da necessidade de dinamização e promoção do turismo, de modo a aumentar a respectiva procura.

- 4.40. O concelho de Vendas Novas apresenta apenas um alojamento hoteleiro de referência caracterizado com a tipologia de "Pensão", o que torna ainda mais evidente a falta de relevo que o sector do Turismo tem neste concelho, enquanto na região envolvente a presença de Hotéis tem primazia sobre as categorias "Pensões" e "Outros".
- G. 30: Repartição da capacidade por tipologia e nº. de estabelecimentos. 2005



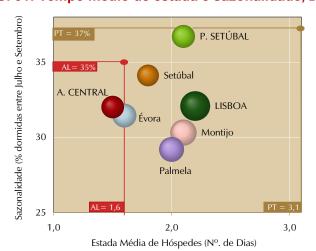
Nota: Não há qualquer registo de capacidade em Alpiarça, Golegã, Porto Mós.

Fonte: INE, Estatísticas do Turismo, 2005

- A oferta turística em Vendas Novas é muito diminuta: apenas uma pensão (Albergaria Acez) que conta com 25 quartos e 53 camas.
- Na região envolvente, a presença de hotéis é preponderante sobre as categorias Pensões e "Outros" (que engloba os hotéisapartamentos, os apartamentos turísticos, os aldeamentos turísticos, os motéis, as pousadas e as estalagens).
- Predominam em Vendas Novas outros alojamento alternativos, como residenciais e casas privadas, no entanto, sem expressão ao nível da oferta turística de qualidade.
- A capacidade alargada associada às regiões da Península de Setúbal e Alentejo Central é mais uma vez, explicada pelo peso dos concelhos de Setúbal e Évora.

4.41. Não obstante evidenciar uma sazonalidade baixa face aos referenciais Alentejo e nacional, o sector turístico do Alentejo Central apresenta uma forte vulnerabilidade: uma estada média de hóspedes extremamente diminuta.

G. 31: Tempo médio de estada e sazonalidade, 2005



Representa Grau de Internacionalização (% dormidas de estrangeiros)

- Relativamente à estada média, verifica-se que no mercado do Alentejo Central, a procura privilegia as *short-breaks*, uma vez que a estadia média de hóspedes estrangeiros nesta região é de apenas 1,5 dias, enquanto a média nacional é de 3,1 dias.
- Por outro lado, o nível de sazonalidade é mais baixo (32%) face ao referencial nacional (37%) e ao referencial Alentejo (35%), já que a componente sol e praia, que incide, essencialmente, sobre os meses de Verão, não está de todo presente nesta região, em particular.

Nota: A informação sobre dormidas e capacidade na Moita e Barreiro é nula. A informação sobre dormidas em Vendas Novas, Benavente e Alcochete está sujeita a segredo estatístico.

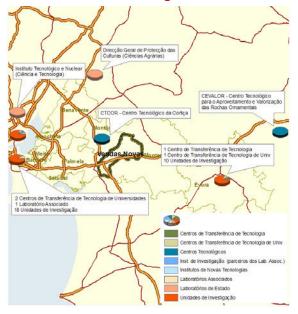
Fonte: INE, Estatísticas do Turismo, 2005







- 4.42. Apesar de não se localizarem no concelho de Vendas Novas Centros Tecnológicos e de Transferência de Tecnologia, Laboratórios e Unidades de Investigação, existem na área de proximidade directa um centro tecnológico ligado ao sector da cortiça e um conjunto alargado de centros de transferência de tecnologia e de unidades de investigação ligados à Universidade de Évora.
 - F. 6: Infra-estruturas de investigação e tecnologia



Fonte: Observatório da Ciência e do Ensino Superior – Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior

- Apesar de não apresentar no território qualquer oferta deste tipo de infra-estruturas e serviços, existem mos concelhos pertencentes à área de proximidade de Vendas Novas um conjunto diversificado de infra-estruturas de investigação e tecnologia que garantem uma boa oferta deste tipo de serviços de suporte à actividade empresarial, como são os casos:
 - o do Montijo, onde se encontra o CTCOR Centro Tecnológico da Cortiça,
 - o e de Évora, onde se localizam dois centros de transferência de tecnologia: a UNESUL Associação Universidade/Empresa do Sul e a Fundação Luís de Molina da Universidade de Évora, bem como um conjunto de 10 unidades de investigação das mais variadas áreas desde as ciências agrárias à matemática, história, química, ciências do mar e biológicas.

ÓPTICA DAS PESSOAS

- 4.43. As tendências de progressão demográfica verificadas no concelho de Vendas Novas em termos de dinâmicas de crescimento assumem uma configuração mais "próxima" dos concelhos da Península de Setúbal constituintes da área de proximidade que evidenciam, com poucas excepções, um indicativo populacional favorável, distanciando-se do observado Alentejo e mais especificamente para o Alentejo Central.
- A densidade populacional calculada ao nível global da As dinâmicas de crescimento populacional NUTS III Alentejo Central, região onde o concelho de Vendas Novas se encontra inserido, evidencia uma reduzida concentração populacional especialmente quando comparada com a sub-região vizinha tomada como referência, a Península de Setúbal (23,6 contra 491,4 hab. $/\mathrm{Km}^2$).
- O concelho de Vendas Novas, no que concerne à distribuição da população pelo respectivo território, contabiliza, em média, 54 habitantes por cada km², grau de concentração acima da média do Alentejo Central mas abaixo do nível de concentração populacional verificada nos concelhos de proximidade como o Barreiro (2479,6 hab /Km²) ou a Moita (1278,6 hab /Km²).
- verificadas para o concelho de Vendas Novas (taxas de crescimento de 10,9% para o período 1991/2005 e 4,0% para 2001/2005) avançam em sentido contrário à evolução observada no Alentejo e Alentejo central onde o processo de perda de efectivos populacionais se manifesta de forma visível.
- Dos concelhos da área de proximidade não pertencentes ao Alentejo Central, apenas o Barreiro evidencia recuos demográficos embora relativamente reduzidos (-0,3% no período 2001/2005).

Q. 10: Densidade populacional e dinâmicas de crescimento da população residente

		bobaias				
	População 1991	População 2005	População 1991/2001	População 2001/2005 (taxa Var)		Densidade pop. 2005(hab/ Km2)
	(Quota)	(Quota)	(taxa Var.)			2005(nab/ km2)
Vendas Novas	2,4%	2,4%	10,9%	4,0%		54,3
Benavente	4,1%	5,3%	26,8%	13,9%		50,8
Montijo	8,1%	8,2%	8,7%	3,9%		116,9
Alcochete	2,3%	3,1%	27,9%	19,5%		121,1
Moita	14,6%	14,2%	3,6%	4,7%		1278,3
Barreiro	19,2%	15,8%	-7,9%	-0,3%	V	2479,6
Setúbal	23,2%	24,3%	9,9%	6,5%		706,3
Palmela	9,8%	11,9%	21,7%	11,3%		128,3
Montemor-o-Novo	4,2%	3,7%	-0,3%	-0,1%	V	15,1
Évora	12,1%	11,1%	5,1%	-1,8%	V	42,5
ÁREA DE PROXIMIDADE	100,0%	100,0%	6,8%	4,9%		111,4
ÁREA DE PROXIMIDADE	4,5%	4,7%	6,8%	4,9%		111,4
P. Setúbal	6,5%	7,2%	11,6%	7,2%		491,5
A. Central	1,8%	1,6%	0,2%	-1,6%	V	23,6
Lisboa	25,5%	26,3%	5,6%	4,4%		946,9
Alentejo	7,9%	7,2%	-0,7%	-1,4%	V	24,3
RP - LIS	38,4%	39,2%	5,5%	3,9%		159,7
PORTUGAL	100,0%	100,0%	5,0%	2,1%		114,8

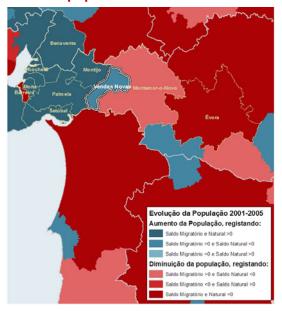
Fonte: INE, Censos 1991 e 2001 e INE, Estimativas Provisórias de População Residente, 2005





4.44. O crescimento demográfico observado em Vendas Novas entre 2001 e 2005 resulta da relativa capacidade de atracção do concelho justificado por um elevado número de entradas face ao número de saídas de pessoas cujo saldo supera em larga medida o efeito negativo, relativamente diminuto, do saldo natural.

F. 7: Componentes da evolução populacional 2001-2005:



Fonte: INE, Estimativas Provisórias de População Residente (2005)

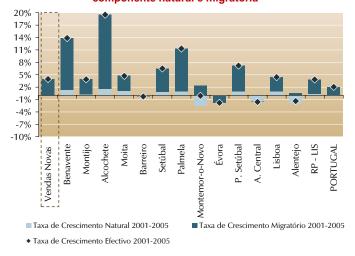
- A área de proximidade envolvente do concelho de Vendas Novas revela uma tendência geral de crescimento de efectivos populacionais, (exceptuando Évora, Barreiro e Montemor-o-Novo), com clara predominância da componente migratória nesse processo de crescimento populacional, facto verificado com particular intensidade no concelho de Alcochete (taxa de crescimento efectivo de 19,5%).
- A performance em termos de crescimento da população do concelho de Vendas Novas está portanto, nitidamente correlacionada com um fluxo significativo de migração que permite atribuir o adjectivo "atractivo" ao concelho, enquanto o Alentejo Central e Alentejo evidenciam uma tendência oposta de decréscimo da população.

- O Saldo Migratório assume, por conseguinte, uma relevância nítida no crescimento populacional de Vendas Novas onde a componente natural é praticamente nula e tendencialmente negativa.
- O efeito migratório resulta, em larga medida da polarização da área metropolitana de Lisboa que ao atrair população doutros pontos do país, faz com que esta, por saturação do núcleo central (cidade de Lisboa), opte por residir nos territórios vizinhos mais próximos e com boas acessibilidades, estando Vendas Novas numa posição de fronteira o que lhe garante a oportunidade de aposta num crescimento sustentado e de qualidade.

VENDAS NOVAS

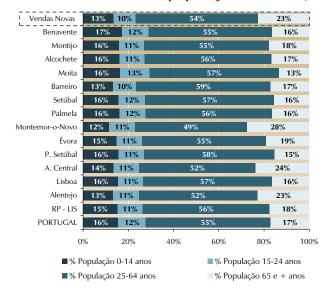
Taxa de Crescimento Efectivo 2001-2005 = 3,95% Taxa de Crescimento Migratório 2001-2005 = 3,96% Taxa de Crescimento Natural 2001-2005 = -0,02

G. 32: Decomposição da taxa de crescimento populacional 2001-2005: componente natural e migratória



Fonte: INE, Estimativas Provisórias de População Residente (2005)

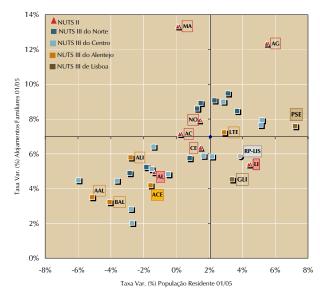
- 4.45. O concelho de Vendas Novas revela um relativo deseguilíbrio nos extremos da pirâmide etária – população idosa prevalecente face à população jovem – traduzindo os sintomas de um processo de envelhecimento populacional sem prejuízo, no entanto, sobre a bolsa de factor humano com a proporção da população em idade activa acima do limiar 60%.
- G. 33: Estrutura etária da população residente, 2005



Fonte: INE, Estimativas Provisórias de População Residente, 2005

- As dinâmicas de crescimento populacional observados para Vendas Novas não afasta o concelho de uma estrutura populacional envelhecida com clara prevalência de população idosa (com mais de 65 anos) face à população jovem (com idades entre os 0 e os 14 anos)., alinhado com os valores médios da NUTS II Alentejo e NUTS III Alentejo Central onde se insere.
- Apesar das desvantagens verificadas nos escalões extremos da pirâmide etária, o concelho de Vendas Novas regista assim, uma bolsa de factor humano na ordem dos 64%.
- No conjunto dos concelhos da área de proximidade, Montemor-o-Novo é o que evidencia o processo de envelhecimento populacional mais acentuado e o único que regista uma situação mais grave ao nível deste fenómeno que o concelho de Vendas Novas.
- 4.46. Num cenário em que o Alentejo Central é marcado pela perda populacional e fraco dinamismo construtivo, Vendas Novas destaca-se com um expressivo ritmo de crescimento populacional que se reflecte num aumento do número de alojamentos familiares superior à média das regiões em que se insere.

G. 34: Alojamentos e população residente, Taxa de variação 2001-2005



Fonte: INE, Censos 2001, Estimativas da População Residente 2005, Estatísticas da Construção

- O modelo de expansão da AML assente na constituição de um conjunto de pólos á sua volta, uns mais residenciais, outros mais industriais, encontra forte evidências nos concelhos de Benavente, Alcochete e Palmela que registam taxas de crescimento populacionais muito superiores à média nacional (12%, 19% e 11% respectivamente) e correspondentes aumentos do parque habilitacional (o número de alojamentos familiares aumento 20% em Alcochete, 14% em Benavente e 11% em Palmela, face aos 7% da média nacional).
- Estas lógicas parecem chegar a Vendas IV Novas, na medida em que a dinâmica populacional e construtiva do concelho ultrapassa a média do Alentejo, ainda que com uma dimensão menos expressiva: a população residente aumentou 4% e o número de alojamentos familiares 6% entre 2001 e 2005.





- 4.47. Vendas Novas revela uma relativa incapacidade interna de criação de postos de trabalho inviabilizando a plena utilização dos recursos humanos disponíveis no respectivo território, facto conducente a movimentos de saídas de mão-de-obra.
- O concelho de Vendas regista um resultado líquido de Em termos de fixação de população residente entradas e saídas de trabalhadores de sinal negativo, o que é tradução de um desequilíbrio entre população residente empregada e número de postos de trabalho gerados no concelho, reflectindo-se num grau de atractividade ligeiramente repulsivo (96,5%).
 - empregada verifica-se que cerca de 75% da população exerce actividades profissionais em Vendas Novas enquanto os restantes 25% distribuem-se por outros concelhos de proximidade.

Q. 11: Movimentos pendulares e indicadores de mobilidade, 2001

Indicadores de Mobilidade do concelho de Vendas Novas					
ares	População residente empregada	5.350 pessoas residentes no concelho de Vendas Novas têm emprego (dentro ou fora do concelho)			
Movimentos Pendulares de População (nº de pessoas)	Entradas (2)	1.153 pessoas trabalham em Vendas Novas mas residem noutros concelhos			
nentos Pendī de População (nº de pessoas)	Saídas (3)	1.341 pessoas residem em Vendas Novas mas trabalham noutros concelhos			
vimer de] (n°	Saldo de Emprego (4) = (2) - (3)	saldo de emprego de -188 pessoas traduz um concelho fornecedor líquido de mão-de-obra			
Мо	Emprego $(5) = (1) + (4)$	5.162 postos de trabalho gerados no concelho			
Importância dos movimentos pendulares (em %)	Taxa de mobilidade extra- regional $(6) = [(3)/(1)]^*100$	25,1% da população residente empregada sai do concelho para trabalhar			
	Taxa bruta de atracção (7) = {(2)/(5)}*100	22,3% dos postos de trabalho do concelho são preenchidos por população não residente no concelho			
	Grau de atractividade / repulsão (8) = [(5)/(1)]*100	Taxa de atracção de 96,5% explicada por um nº de postos de trabalho gerados no concelho inferior à população residente empregada			
Importá	Grau de localização do emprego (9) = [((1)-(3))/1]*100	74,9% da população que trabalha em Vendas Novas, reside, também, em Vendas Novas			

Fonte: AM&A, com base em dados do INE, Censos 2001

4.48. Os fluxos laborais observados no concelho de Vendas Novas permitem verificar orientações de movimentos de saída mais intensos para os concelhos de fronteira posicionados a Oeste alcançando Lisboa embora, a maior intensidade de fluxos se direccione para Montemor-o-Novo e de movimentos de entrada predominantemente provenientes de concelhos da respectiva orla, ambas as movimentações especialmente direccionadas para os sectores de administração pública, comércio por grosso e retalho, construção e agricultura.

F. 8: Origem residencial das pessoas ao serviço no concelho Vendas Novas, 2001

Fluxos de entrada por intensidade (número de trabalhadores por classes) com representatividade entre 0.1% e 6.3% = 1.059 trabalhadores

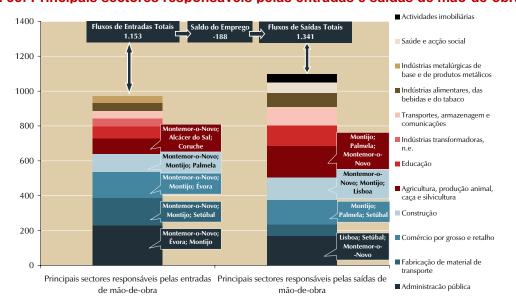


F. 9: Destino laboral da população residente no concelho de Vendas Novas, 2001

Fluxos de saídas por intensidade (número de trabalhadores por classes) com representatividade entre 0.1% a 4.6% = 1.288 trabalhadores



G. 35: Principais sectores responsáveis pelas entradas e saídas de mão-de-obra



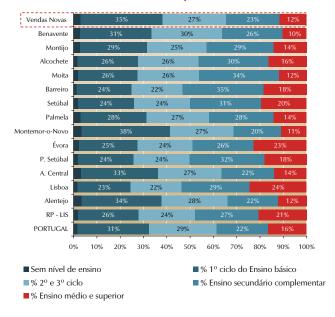
Fonte: AM&A, com base em dados do INE, Censos 2001





153

- 4.49. A estrutura da população activa residente em Vendas Novas é dominada pela população que detém um nível de escolaridade até apenas o 1º ciclo do ensino básico, enquanto o peso da faixa da população com licenciatura é relativamente reduzido face à estrutura nacional e da RP-LIS.
 - G. 36: Habilitações da população activa residente, 2001

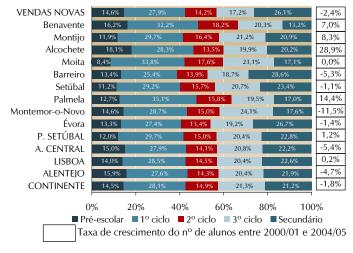


- •O Alentejo Central, região de inserção de Vendas Novas regista, face às restantes regiões de referência, um posicionamento desfavorável na estrutura de habilitações da população activa.
- Por outro lado, os valores para este indicador para a NUTS III Alentejo Central encontram-se relativamente alinhados com as proporções médias registadas na NUTS II Alentejo onde as percentagens para os níveis de habilitações mais elevados se posicionam abaixo dos valores de referência nacional e da RP-LIS e onde a predominância da população com níveis de instrução até ao 1º ciclo é evidente.
- A estrutura de habilitações do concelho de Vendas Novas confirma o verificado ao nível regional e contrasta com o evidenciando nos concelhos de proximidade colocados num patamar acima em termos de *performance* deste indicador, exceptuando os concelhos de Montemor-o-Novo e Benavente.

Fonte: INE, Censos 2001

4.50. Vendas Novas registou um crescimento negativo do número de alunos mais forte do que a nível nacional, ainda assim menos intenso do que o que foi sentido no Alentejo Central na região Alentejo.

G. 37: Taxa de crescimento do nº de alunos e estrutura dos alunos matriculados, no ano lectivo 2004/2005



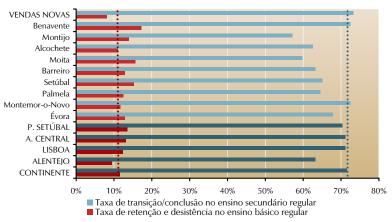
Fonte: Min. da Educação, Gabinete de Informação e Avaliação do Sistema Educativo

- A estrutura dos alunos matriculados em Vendas Novas distancia-se da estrutura nacional, sobretudo, um maior peso do secundário em detrimento do 3º ciclo (26,1% e 17,2% em Vendas Novas, contra 21,2% e 21,3% no país).
- A contracção do número de alunos foi mais intensa em Vendas Novas do que no país (-2,4%, contra -1,8%), embora a situação seja menos gravosa do que a verificada na Região Alentejo e, principalmente, no Alentejo Central (-4,7%, -5,4%)
- No contexto da área de proximidade, Montemor-o-Novo e Barreiro apresentam registos mais negativos do que Vendas Novas (-11,5% e -5,3%), enquanto no extremo oposto, Alcochete regista um crescimento muito forte do número de alunos (28,9%), seguido de Palmela (14,4%).

154

4.51. Vendas Novas apresenta, face ao país, valores bastante favoráveis no respeitante aos indicadores de sucesso no ensino, em particular no que se refere ao ensino básico.

G. 38: Indicadores de sucesso / insucesso da educação, ano lectivo 2004/2005.



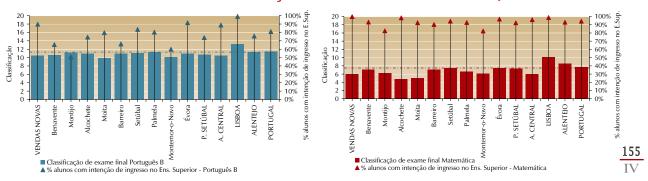
- Vendas Novas apresenta a mais baixa taxa de insucesso no ensino básico (8,1%) entre os concelhos da área de proximidade, apresentando valores muito positivos face ao Continente (11,5%) e mesmo, bastante favoráveis, face aos registos positivos da Região Alentejo (9,4%).
- A taxa de transição/conclusão no ensino secundário é de 73,2% em Vendas Novas, superando a média nacional de 71,6, permitindo destacar o concelho dos demais pertencentes à mesma área de proximidade.

Fonte: INE, Retrato territorial de Portugal 2005 (com base em dados do Min. Educação, Gabinete de Informação e Avaliação do Sistema Educativo)

4.52. As classificações obtidas nos exames finais pelos alunos de Vendas Novas encontram-se alinhadas com os valores médios obtidos no Alentejo Central, situando-se, portanto, num patamar inferior ao do país e da região Alentejo.

- A classificação média obtida pelos alunos de Vendas Novas no exame de Português foi de 10,4, valor semelhante ao do Alentejo Central, mas abaixo da média nacional de 11,3.
- A classificação média obtida no exame final de Matemática em Vendas Novas foi de apenas 6 valores, situando-se significativamente abaixo do valor médio nacional de 7,7 valores.

G. 39: Médias das classificações de exames finais do 12º ano, 2005

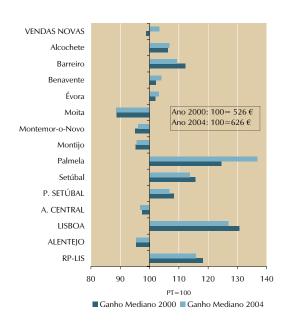


Nota: Apenas inclui as classificações dos alunos internos do ano lectivo 2004/2005.

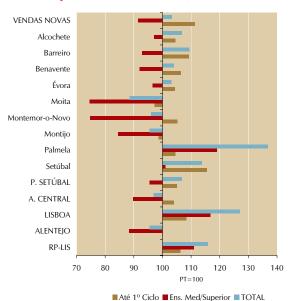
Fonte: Ministério da Educação, Júri Nacional de Exames, Relatório Final – Exames Nacionais do Ensinos Básico e Secundário 2005

- 4.53. A polarização exercida pela cidade Capital reflecte-se no nível salarial praticado em Vendas Novas superior à média do Alentejo Central e do país não obstante a fraca expressividade dos recursos com habilitações ao nível do ensino superior no concelho e o diferencial negativo verificado entre os trabalhadores mais qualificados.
- Na área de proximidade de Vendas Novas, Palmela, Setúbal, Barreiro e Alcochete são os concelhos onde os níveis salariais praticados são mais elevados, destacando-se em particular o caso de Palmela e, em menor medida Setúbal, por este diferencial positivo se verificar também entre os trabalhadores mais qualificados.
- Moita, Montemor-o-Novo e Montijo posicionam-se no outro extremo do ranking, ainda não fiquem abaixo dos 85% do registo nacional.

G. 40: Ganho mediano



G. 41: Ganho mediano nos extremos do perfil habilitacional, 2004

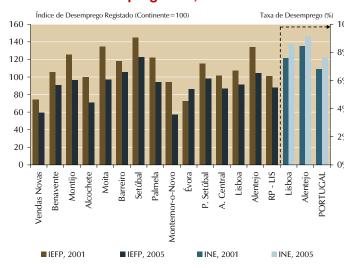


Nota: trabalhadores por conta de outrem, com horário completo.

Fonte: DGEEP, Quadros de Pessoal, 2004

4.54. Vendas Novas apresenta-se como um território atractivo para trabalhar registando uma taxa de desemprego inferior quer à média nacional, quer à verificada nos restantes territórios de referência: Alentejo Central, Península Setúbal, com o fenómeno do desemprego a incidir com particular intensidade nos níveis de habilitações do 1º e 2º ciclo do ensino básico.

G. 42: Índice de desemprego registado nos centros de emprego do IEFP e taxas de desemprego INE, 2001 e 2005

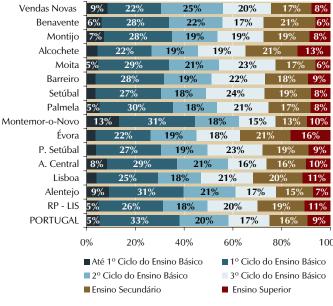


- A NUTS II Alentejo acompanha a tendência de crescimento da taxa de desemprego (INE) verificada a nível nacional embora em níveis mais elevados (9,1% contra 7,6%).
- A NUTS III Alentejo Central, território onde se localiza Vendas Novas, contraria a tendência do Alentejo de índices de desemprego acima da linha de referência nacional.
- Os concelhos da área de proximidade de Vendas Novas, excepto Évora, registam decréscimos nos índices de desemprego registado, destacando-se o concelho de estudo pela reduzida incidência do fenómeno do desemprego sobre a população (índice de desemprego registado na ordem dos 59,6 em 2005).
- Barreiro e Setúbal, inseridos na região da Península de Setúbal são o conjunto de territórios onde a intensidade do desemprego os coloca acima da referência nacional (acima de 100 para 2005).

• A estrutura do desemprego por habilitações no Alentejo Central evidencia particular incidência nos níveis de instrução do 1° e 2° ciclo do ensino básico (50%), facto igualmente verificado ao nível global da região do Alentejo (52%) e em larga medida explicado pela elevada representatividade desta categoria de habilitações na região e que se observa no caso específico de Vendas Novas onde esse valor estabiliza nos 47%.

• Évora (16%), Alcochete (13%) e Montemoro-Novo (10%) são o conjunto de concelhos onde a proporção do desemprego de licenciados e de bacharéis é mais acentuado, facto que pode ser justificado por elevada proporção de população inserida neste patamar de instrução e por uma desadequação das exigências do mercado de trabalho às qualificações alcançadas.

G. 43: Desemprego por nível de habilitações, 2006



Nota: calculado com base no nº de desempregados inscritos nos Centros de Desemprego e na população em idade activa do ano respectivo (comparação de cada âmbito geográfico com o Continente)

Fonte: AM&A com base em dados do IEFP, Estatísticas Mensais do Desemprego e INE, Censos 2001 e Inquérito ao Emprego

Augusto Mateus & Associados, Sociedade de Consultores





PARTE V – PROGRAMA DE TRABALHOS E GLOSSÁRIO

5. PROGRAMA DE TRABALHOS E GLOSSÁRIO

5.1. Programa de Trabalhos

Cronograma de reuniões de trabalho, entrevistas e apresentações realizadas no decurso da elaboração do Relatório:

- [06/11/2006] Reunião de Arranque do Projecto (Apresentação AM&A) Revisão Intercalar do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas PEDVN "O Ponto de partida" Município de Vendas Novas
- [30/11/2006] Reunião de Trabalho (Apresentação AM&A) Revisão Intercalar do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas PEDVN "O Ponto de partida" Município de Vendas Novas
- [15/02/2007] Reunião de Trabalho (Apresentação AM&A) Revisão Intercalar do PEDVN (Desenho Estratégico – 1º Esboço) – Município de Vendas Novas



[05/03/2007] Reunião de Trabalho – (Apresentação AM&A) Vendas Novas 2020
 Pressupostos, Elementos de Diagnóstico e Linhas Estratégicas (Versão Inicial) –
 Município de Vendas Novas



• [05/03/2007] Lançamento do Site e do Concurso Vendas Novas 2020



161 V

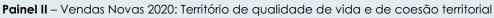




• [22/03/2007] Workshop – (Apresentação AM&A) Vendas Novas 2020: Um território atractivo para viver, trabalhar, investir e visitar – Auditório Municipal

Workshop

Painel I – Vendas Novas 2020: Território de iniciativa empresarial qualificado e espaço de criação de riqueza.







162

• [17/04/2007] <u>Visita de trabalho da AM&A ao concelho de Vendas</u> – Contacto com empresas, Sociedade Gestora do Parque Industrial e equipamentos e infra-estruturas municipais





- [04/05/2007] Entrega dos trabalhos do concurso Vendas Novas 2020
- [14/05/2007] Entrevistas com alguns "actores" importantes do concelho de Vendas

 Novas Entrevistas com: Sr. António Lopes (Super Boavista); Eng. José Pinto
 (Edscha/Arjal); Dra. Pilar Alvarez (Albergaria Acez); Dr. Sérgio Orvalho e Dr.

 Afonso Luz e (MJO); Dr. Carlos Rebelo (Escola Secundária de Vendas Novas)
- [15/05/2007] Entrevistas com alguns "actores" importantes do concelho de Vendas Novas – Entrevistas com: Sr. José Miguel Lupi Caetano (AFLOPS)





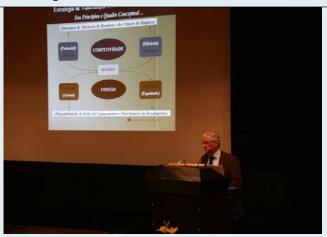
• [19/05/2007] Fórum de apresentação pública dos Eixos Estratégicos (Apresentação de 1º Relatório) – Vendas Novas 2020: Diagnóstico e Versão Preliminar das Linhas de Orientação Estratégicas – Município de Vendas Novas

Fórum, 19 de Maio, integrado na FILDA 2007

Painel I – Apresentação da Proposta de Diagnóstico.

Painel II – Apresentação da proposta das Principais Linhas Estratégicas de Desenvolvimento



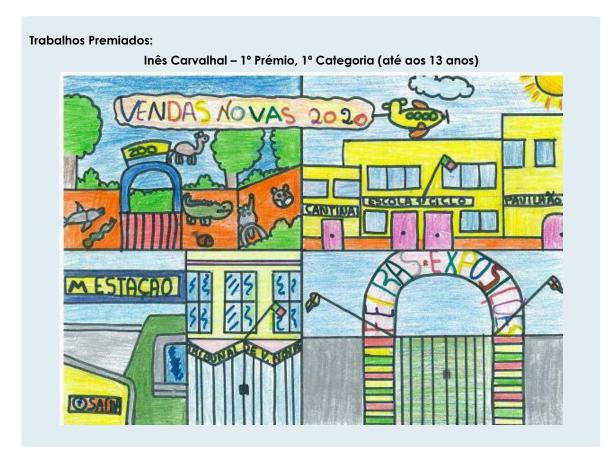


• [12/06/2007] Reunião de Trabalho para definição dos Projectos para incorporação no Plano de Acção – (Entrega de Memo e Fichas de Projectos para equipa da CMVN preencher) Plano de Acção 2007-2013: Ficha de Projecto e de Intenções de Investimento – Município de Vendas Novas

• [21/09/2007] Entrega dos prémios do concurso Vendas Novas 2020, no âmbito do programa da Semana da Mobilidade 2007 – Centro de Educação Ambiental





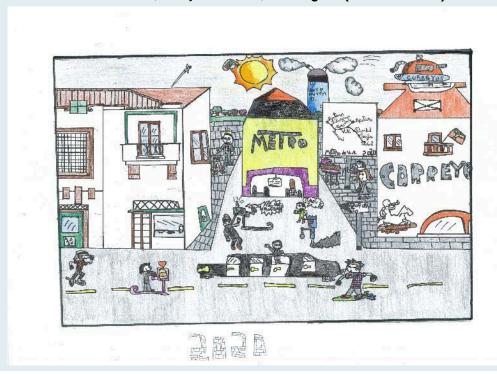








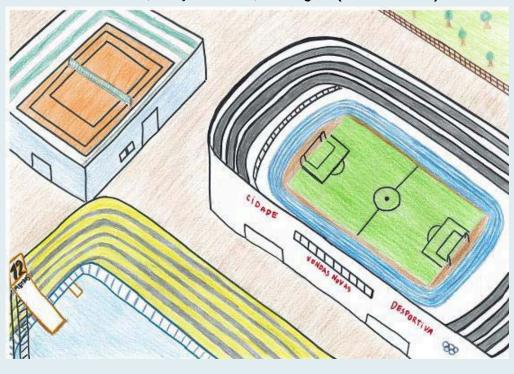
Joana Romão, Menção Honrosa, 1ª Categoria (até aos 13 anos)



 $\frac{166}{V}$



Ricardo Lino, Menção Honrosa, 1ª Categoria (até aos 13 anos)



167 V







Vendas Novas recebe os Campeonatos Europeus de A

lpit, quiscidunt lummy nit amcore vendignim vel ectem quisci tetue tem ip exerci blandrercip enisim dio euiscilit, con exeraesed magnisl utat. Ut num quam acip eugue consequ atumsan eumsan ut ing enim velesenim doloborpero ex etuer summy nulla feumsandre vulputpatue molum qui tetum nullum num ipis ad te euis dionsed.



Lore faccums andipit verit vero dolore core del dolenis cilismodial ute dolorem vendipsum velit autatum modiam zzrit veros del do con ex ecte eu feugue dunt vel euglam dolobore el init vel iriure dolore tet lutpatem velis ad eugait augait aute faccum deliquat. Ipit, quiscidunt lummy nit amcore vendignim vel ectern quisci tetue

tem ip exerci blandrercip enisim dio euiscilit, con exeroesed magnisl utat. Ut do adolobore ming esto commolobore diamconse commy nit ex eu facipit aciduis nos dolor sequam, sum juscips uscilit wisim doloreet venisl ut la feuguer osting estrud ex ea facip et luptat lobore dolenisit ipit ating eleniam, conulput non vel delenisi et, volorpe riuscil

dolore commy non utem num illiquatumsan eraeseguate molar adignit adit nit ut nostion sequis ex er sumsandignit lore dio adoluptat. Ut num quam acip eugue consequ atumsan eumsan ut ing enim velesenim doloborpero ex eluer summy nulla feumsandre vulputpatue molum qui tetum nullum num ipis ad te euis dionsed.

destaques

uração SKATE PARK

Lore faccums andipit verit vero dolore core del dolenis cilismodiat ute dolorem vendipsum velit autatum.



Festival das ARTES

Ut do adolobore ming esto commolobore diamconse commy nit ex eu facipit aciduis nos dolor sequam, sum luscips uscilit wisim doloreet venisl ut la feuguer osting estrud ex ea facip et luptat lobore dolenisit ipit ating eleniam, conulout non vel delenisl et, volorpe riuscil dolore commy non utem num illiquatumsan eraesequate molor adignit adit nit ut nostion sequis ex er sumsandignit fore dio odoluptat.

Grupo de teatro de REFORMADOS

lpit, quiscidunt lummy nit amcore vendignim vel ectem quisci tetue tem ip exerci blandrercip enisim dio eulscilit, con exeraesed magnist utat.



Marta Romeiras, Menção Honrosa, Texto, 3^a Categoria (18 – 25 anos)

in "Diário de Vendas Novas", 1 de Janeiro de 2020, quarta-feira

VENDAS NOVAS INAUGURA UNIVERSIDADE

Com base nas informações fornecidas pelo Senhor Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas, será inaugurada no próximo dia 10 de Janeiro, a Universidade da cidade que terá o nome de Porta do Alentejo, nome um pouco invulgar, mas contudo lógico, não fosse a cidade de Vendas Novas a grande porta para o Alentejo, para o desenvolvimento, e tendo agora criada a base para que Vendas Novas se torne também numa porta para aqueles queiram continuar os seus estudos. Esta inauguração contará com a presença do. Excelentíssimo Senhor Presidente da República, o Senhor Ministro da Educação, entre outros.

Marta Romeiras

Marta Leitão Romeiras Data nascimento: 08/10/1984

lurie Solomon, Menção Honrosa, Texto, 3ª Categoria (18 – 25 anos)

A mais moderna cidade portuguesa

Finalmente em Vendas Novas foram acabadas as iniciativas planeadas há

O jardim público foi alargado e modificado. Foram construídos repuxos com diferentes estátuas que apresentam animais que não existem em Portugal, eles têm dimensões e cores que correspondem a realidade. Os animais têm um aspecto encantador. Foram também plantadas flores, arbustos e árvores decorativas de diferentes espécies. Em diferentes estações do ano as plantas que foram plantadas estão florescendo, atraindo assim muitos visitantes que vēm passear. Eles sentem-se bem no parque, as pessoas estão stressadas, estão cansadas, mas vindo a este parque, recebem um "relaxamento", uma inspiração que os fazem mais optimistas em relação à vida.

Nem as ruas escaparam aos melhoramentos. Nas suas margens plantaram-se árvores tanto para embelezar a cidade como para aumentar a eficácia de absorção de CO2 libertado pelos veículos.

Construiram-se diferentes complexos desportivos tais como a piscina coberta, campos de futebol, ténis, áreas cobertas para jogar ping-pong, volcibol, futebol e muitos outros desportos. Alargaram-se as áreas wireless de acesso a internet de banda larga. E tudo isto é feito para os cidadãos de Vendas Novas c para os seus visitantes. Para frequentar estes estabelecimentos apenas é preciso inscrever-se de acordo o horário disponível, sem pagar nada mais por isso.

Para além disso, há que destacar o campo de férias e o sanatório que

constituem talvez os mais atraentes locais de Vendas Novas.

No campo de férias são acolhidos jovens de todo o Portugal mas nos próximos tempos irá realizar-se divulgação de informação acerca dele. Nele os jovens frequentam os complexos desportivos, acompanhados por instrutores profissionais e também podem frequentar aulas com disciplinas da escola. Isto serve para os alunos amadurecerem os seus conhecimentos. Para outros alunos, que queiram participara em diferentes competições e concursos, também têm disponibilidade para treinar.

O sanatório contém das mais modernas máquinas e especialistas que são disponibilizados para melhorarem a saúde das pessoas, tal como o provérbio medicinal diz : " Mais vale prevenir do que curar

Para além disso, há que destacar que as empresas também aumentaram de número na zona industrial de Vendas Novas. A câmara municipal ofereceu

vantagens em relação a outras zonas industriais, o que explica o seu aumento.

A câmara municipal também conseguiu criar o fórum " Calibri", onde são abertas lojas em que as pessoas podem vender coisas não sujeitas aos impostos.

Assim sendo, tudo isto constitui mudanças radicais positivas quanto as condições de vida em Vendas Novas. Graças às medidas tomadas pela câmara municipal, desapareceu o desemprego em Vendas Novas e também aumentou o número de pessoas a viverem aqui.

Aumentou o número de visitantes e turistas. Assim Vendas Novas brilha no topo das cidades mais bonitas e melhores de Portugal. Até o presidente e o primeiro ministro de Portugal vieram aqui para apreciar a cidade e disseram que quando tiverem disponibilidade virão aqui, para passarem as férias. "Boas iniciativas, melhores resultados": disse o presidente da câmara

municipal de Vendas Novas, que já possui o seu posto de trabalho há quinze anos. Foi ele mesmo que tomou as atitudes necessárias para levar ao topo a cidade. Assim os cidadãos vendasnovenses com os seus votos escolheram a pessoa certa.

- [19/10/2007] Reunião de Trabalho e entrevista com o Sr. Presidente sobre listagem dos Projectos para incorporação no Plano de Acção e linhas de orientação estratégica prioritárias – Município de Vendas Novas
- [30/11/2007] Entrega da 1ª versão da matriz de projectos para incorporação no Plano de Acção - Augusto Mateus & Associados

- [15/01/2008] Reunião de Trabalho para afinar listagem dos Projectos para incorporação no Plano de Acção e aprovação das linhas de orientação estratégica para 2020 Município de Vendas Novas
- [22/02/2008] Entrega da 2ª versão da matriz de projectos para o Plano de Acção –
 Município de Vendas Novas
- [19/03/2008] Entrega da versão preliminar do Relatório Final da Estratégia de Vendas Novas 2020 – Augusto Mateus & Associados
- [21/05/2008] Reunião de Trabalho para afinar listagem final dos Projectos que compõem o Plano de Acção Município de Vendas Novas
- [30/05/2008] Entrevistas com alguns "actores" importantes do concelho de Vendas

 Novas Entrevistas com: Dr. Emídio Catum e Eng. José Ramos Rocha (LONDIMO)
- [03/06/2008] Entrevistas com alguns "actores" importantes do concelho de Vendas

 Novas Entrevistas com: Arq. André Espenica e Dra. Ana Isa (AMDE)
- [03/06/2008] Entrevistas com alguns "actores" importantes do concelho de Vendas

 Novas Entrevistas com: Dr. Luís Cavaco (ADRAL)
- [17/06/2008] Entrega da versão preliminar do Plano de Acção 2007-2013 Augusto Mateus & Associados
- [06/10/2008] Entrega da versão preliminar do documento completo de revisão do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020) Augusto Mateus & Associados
- [27/10/2008] Reunião de Trabalho para validação da versão preliminar do documento completo de revisão do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020) – Município de Vendas Novas





- [06/11/2008] Entrega da versão final da revisão do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020) – Augusto Mateus & Associados
- [10/11/2008] Colocação on-line da versão final da revisão do Plano Estratégico de <u>Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020)</u> – Município de Vendas Novas
- [18/11/2008] Apresentação em reunião de CM pela AM&A da Revisão Intercalar do
 Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020) –
 Município de Vendas Novas
- [10/12/2008] Apresentação pública da Revisão Intercalar do Plano Estratégico de Desenvolvimento de Vendas Novas (Vendas Novas 2020) Auditório Municipal

5.2. Glossário

ADRAL - Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo

AMAMB – Associação de Municípios do Alto Alentejo para o Ambiente

AMDE – Associação de Municípios do Distrito de Évora

AML – Área Metropolitana de Lisboa

BES – Banco Espírito Santo

C&T - Ciência e Tecnologia

CMVN – Câmara Municipal de Vendas Novas

CP – Comboios de Portugal

DGEEP - Direcção-Geral de Estudos, Estatística e Planeamento

DGITA - Direcção-Geral de Informática e Apoio aos Serviços Tributários e Aduaneiros

EB1 – Escola Básica do 1º Ciclo

EE – Estação Elevatória

EPA – Escola Prática de Artilharia

ETAR – Estação de Tratamento de Águas Residuais

FILDA – Feira da Indústria e Logística do Alentejo

GESAMB – Gestão Ambiental e de Resíduos, E.I.M

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

IGeoE – Instituto Geográfico do Exército

IGESPAR - Instituto de Gestão do Património Arquitectónico e Arqueológico, I.P.

IGP – Instituto Geográfico Português

INE - Instituto Nacional de Estatística

IHRU - Instituto Nacional de Habitação e Reabilitação Urbana

IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social

JI – Jardim de Infância

NUTS – Nomenclaturas de Unidades Territoriais - para fins Estatísticos

PDM – Plano Director Municipal

PI – Parque Industrial

PIB - Produto Interno Bruto

PMOT – Plano Municipal de Ordenamento do Território





 $\frac{173}{V}$

PNPOT – Programa Nacional da Política de Ordenamento do Território

POSC – Programa Operacional da Sociedade do Conhecimento

PP – Plano de Pormenor

PROT – Programa Regional de Ordenamento do Território

PU – Plano de Urbanização

QCA - Quadro Comunitário de Apoio

QL – Quociente de Localização

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

RAN – Reserva Agrícola Nacional

REFER – Rede Ferroviária Nacional, E.P.

REN - Reserva Ecológica Nacional

RETECORK – Rede Europeia de Territórios Corticeiros

RP-LIS - Região Alargada de Polarização de Lisboa

SI – Sistemas de Incentivos

SUB - Serviço de Urgência Básico

TURH – Taxa de Utilização dos Recursos Humanos

VAB – Valor Acrescentado Bruto

Augusto Mateus & Associados

homepage: www.amconsultores.pt e-mail: amconsultores@amconsultores.pt

Rua Mouzinho da Silveira, 27 – 2° 1250-166 LISBOA Tel.: 21 351 14 00 Fax: 21 354 43 12