

CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS



Ata da Reunião de 02 / 02 / 2024

Ata n.º 03 destinada a:



7.
#

ATA N.º 3

Aos dois dias do mês de fevereiro do ano dois mil e vinte e quatro na Sala de Sessões, Edifício dos Paços do Concelho desta cidade de Vendas Novas reuniu a Câmara Municipal tendo estado:

PRESIDENTE..... VALENTINO SALGADO CUNHA
VICE-PRESIDENTE SUSANA MARIA BARREIROS GONÇALVES
VEREADORES RICARDO MANUEL COELHO VIDEIRA
TIAGO ANDRÉ HORTELÃO ALDEIAS
LUÍS FILIPE LARANJO MATIAS

A reunião foi secretariada pelo Chefe da DAF, Hélder Páscoa Fernandes.

ABERTURA OFICIAL DA REUNIÃO

Pelo Senhor Presidente foi declarada aberta a reunião eram 10 H 00.

1. Ponto – PERÍODO ANTES DA ORDEM DO DIA

Tomou a palavra o **Presidente**, informando que o Presidente Luís Dias apresentou a suspensão do seu mandato, por ser cabeça de lista do Partido Socialista para o Circulo Eleitoral de Évora. Nesse sentido, informa que assumiu funções legalmente como Presidente da Câmara Municipal, tendo a Vereadora Susana Gonçalves tomado posse como vereadora a tempo inteiro, a qual designou como Vice-Presidente, substituindo-o nos seus impedimentos. Informa que foi feita a redistribuição dos Pelouros, que deverá ser publicada oficialmente, em edital, no decorrer do corrente dia.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, solicitando o agendamento de uma reunião com o atual executivo, para apresentar algumas questões e preocupações da CDU.

Tomou a palavra o **Presidente**, comunicando que posteriormente será agendada uma reunião com a CDU e com o PSD. Passou a informar que no dia 23 de janeiro esteve presente na entrega dos Vales "Compre Cá", no Salão Nobre, e no dia 26 participou no Encontro da ANEPC - Autoridade Nacional de Emergência e Proteção Civil, no Auditório Municipal.

Relativamente à situação política local, o **Vereador Ricardo Videira** lamenta o facto de o



CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS

antigo Presidente da Câmara Municipal, Luís Dias, não ter assumido perante o Órgão que presidiu durante mais de 10 anos, que não quer continuar como Presidente de Câmara Municipal e que prefere ser Deputado. Para além disso, lamenta a forma como foi gerido o processo de comunicação à volta da saída do Presidente da Câmara Municipal. Afirma que de acordo com o artigo 9.º da Lei 14/1979, sobre a Lei Eleitoral para a Assembleia da República, o cidadão Luís Dias deixou de ser Presidente da Câmara Municipal de Vendas Novas no passado dia 26 de janeiro, pelo que questiona em que qualidade o referido cidadão fez uma declaração pública no Salão Nobre, durante a presente semana. Pergunta ainda se tal aconteceu com o consentimento do Presidente Valentino Cunha, que é o Presidente da Câmara Municipal desde o dia 26 de janeiro. Por outro lado, estando o mandato suspenso e não se tratando de uma situação definitiva, questiona o que o executivo irá abordar na Sessão Pública de Transição de Poderes, que irá realizar no presente dia, no Auditório Municipal. Solicita que essa questão seja esclarecida, pois não quer acreditar que se esteja a organizar uma espécie de Comício Político do Partido Socialista, em período pré-eleitoral, com meios do Município.

Interveio o **Presidente**, esclarecendo que houve um período em que estiveram à procura de uma interpretação do momento inicial da suspensão obrigatória e legal do mandato do Presidente Luís Dias. Independentemente dessa dúvida, informa que nesse período não houve nenhum ato, com algum tipo de consequência legal, que tenha sido assinado pelo Presidente Luís Dias. Esclarece que o Presidente Luís Dias continua a ser um eleito, embora suspenso, tendo feito a sua intervenção no Salão Nobre com a consideração que julga que se deve por 10 anos de mandato. Pensa que não haja problemas de maior, em permitir que o Presidente que cessa funções ao fim de 10 anos, dê a sua explicação, publicamente, aos eleitores e a toda a população do Concelho de Vendas Novas. Em relação à Sessão Pública de Transição de Poderes, informa que é uma sessão simbólica de despedida do Presidente cessante, pelo que não considera que se trate de um Comício Político.

Tomou a palavra o **Vereador Ricardo Videira**, afirmando que não considera tratar-se de uma questão menor, o facto da Câmara Municipal estar a cometer uma ilegalidade. Considera que deve haver algum motivo para a Lei determinar a suspensão do mandato e procura precisamente evitar a utilização dos meios do Município para um candidato cabeça de lista do Partido Socialista a Deputado falar à população, é precisamente o que a Lei procura evitar e é isso que o executivo está a promover. Informa que os Vereadores da Coligação "Vendas Novas Primeiro" não podem compactuar com qualquer ilegalidade, sobretudo no que diz respeito ao prestígio e ao respeito pelas instituições, nomeadamente a que representam. Nesse sentido, apresentam o seu voto de protesto em relação ao que está



1
4
#

a ser preparado para a Sessão Pública de Transição de Poderes e também em relação à ilegalidade que foi cometida durante a corrente semana, quando o cidadão, cabeça de Lista do Partido Socialista, candidato às eleições legislativas do próximo dia 10 de março, se dirigiu à população de Vendas Novas, utilizando meios do Município, lembrando que a suspensão é decretada pela Lei para evitar isso mesmo.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, tecendo alguns comentários sobre a suspensão do mandato e a utilização dos meios do Município, designadamente que o correto e que cumpriria o que a lei determina era que o anterior Presidente tivesse cessado as suas funções a partir do momento da entrega da candidatura, tendo o mesmo decidido não o fazer e utilizar meios do Município para as ações, como a que se irá realizar no presente dia. Considera que os partidos da oposição deverão fazer os protestos e seguir o caminho previsto na lei para condicionar as referidas ações, que desvirtuam o que se pretende com a lei. Em relação à recolha de lixo, tendo estado avariada a viatura mais antiga de recolha do lixo, pergunta se não há uma avaliação da necessidade da aquisição de uma nova viatura e quando isso deve ser feito. Relativamente ao viveiro de plantas do estaleiro municipal, questiona se este ainda se encontra ativo.

Relativamente à aquisição de uma viatura para recolha do lixo, o **Presidente** refere que as viaturas têm problemas com alguma frequência, ao nível da mecânica, devido aos quilómetros feitos, aos seus percursos e ao tipo de matérias que recolhem. Informa que tudo o que diz respeito à aquisição de novas viaturas e à renovação do parque de viaturas do Município, vem sob proposta dos serviços competentes, tal como aconteceu recentemente e enquadrado plurianualmente nas capacidades financeiras do Município. Em relação ao viveiro de plantas, informa que não se tem recorrido ao viveiro de plantas de modo regular, esclarecendo que o mesmo se mantém ativo até que haja uma avaliação mais criteriosa.

Fazendo um seguimento das questões colocadas na última reunião de Câmara, o **Vereador Luís Matias** pergunta qual o ponto de situação da limpeza dos sumidouros da Rua Maestro Fernando Lopes Graça e as reparações da Estrada do Carrascal. Sobre o estado de conservação da rede viária, concretamente na ligação Nicolaus/Piçarras, que está num estado muito precário, questiona qual a intervenção que a Câmara Municipal prevê fazer nessa estrada. No mesmo sentido, pergunta qual é o estado do plano de manutenção e conservação da rede viária, que já transitava da negociação para o Orçamento de 2023, volta a constar no Orçamento de 2024 e que deve ser apresentado e implementado no primeiro trimestre.

Em relação à limpeza da Rua Fernando Lopes Graça, o **Presidente** informa que remeteu aos



serviços, que ainda não deram uma resposta final, mas informaram que tudo indica que os sumidouros públicos na via estejam desimpedidos, podendo haver algum tipo de obstrução no seguimento do caminho das águas. Relativamente à Estrada do Carrascal, esta foi efetivamente intervencionada, tendo primeiro sido feitas as intervenções mais relevantes para a manutenção da segurança, para mais rapidamente se chegar a todo o Concelho. Depois dos principais problemas estarem minimizados, os serviços irão resolver outros problemas que tenham sido identificados no decurso dos trabalhos. Já foram feitas as reparações mais relevantes em Bombel e os trabalhadores estão agora a executar a reparação nas vias danificadas entre Piçarras e Landeira. No que toca ao plano de manutenção, informa que em breve irá reunir com o chefe de divisão da área, para debater uma metodologia diferente da que tem sido adotada nas últimas intervenções, de forma a acelerar as intervenções nas vias de trânsito. Refere que quando estiverem planeadas as intervenções para o presente ano, será transmitida essa informação à Câmara Municipal.

Tomou a palavra o **Vereador Luís Matias**, afirmando que, independentemente da metodologia do plano que venha a ser desenvolvido, consideram que sendo uma área crítica é importante pensar e planear como agir, pelo estado global em que estão as vias e as estradas do Concelho que estão num estado precário e precisam de intervenção. Menciona que fica a aguardar pela informação da Rua Mestre Fernando Lopes Graça e sobre o plano de manutenção e prevenção.

Interveio o **Presidente**, referindo que é precisamente no sentido de acelerar e tentar chegar a mais sítios, que se vai procurar uma metodologia mais eficiente para esse objetivo. Tomou a palavra o **Vereador Ricardo Videira**, mencionando que enviaram um requerimento no dia 18 de julho de 2023, ao qual não obtiveram resposta, sobre a construção de depósitos de águas residuais, pela empresa Extraoils, do Parque Industrial de Vendas Novas, tendo sido questionado se esse tipo de infraestruturas carecia ou não de licenciamento e de que forma é que foram licenciados, uma vez que não passou pela Câmara Municipal a aprovação da construção dos reservatórios. Nesse sentido, questiona em que ponto está a resposta ao referido requerimento e se há alguma indicação relativamente à legalidade ou não da construção que foi executada. Em relação ao funcionamento da estação elevatória n.º 1, na zona dos Foros da Infantes, afirma que a mesma não está a funcionar há dois meses, estando grande parte dos esgotos do Concelho de Vendas Novas a ser descarregados numa linha de água, a céu aberto, o que consideram ser uma situação ambiental inaceitável. Ainda que a responsabilidade da referida estação seja diretamente da AgdA, cabe ao Município responsabilizar a empresa e exigir que a situação seja regularizada e que não se volte a repetir, mas não é isso que tem acontecido e



4
#

quem paga a fatura é o ambiente em Vendas Novas e os cidadãos vendasnovenses. Nesse sentido, questiona se têm sido feitas análises à qualidade de água do Município e ao solo da zona envolvente em que está a ser feita a descarga, como foi feita a responsabilização da AgdA sobre o problema e o que está a ser feito para evitar que se repita. Em relação aos seguros de acidentes pessoais dos Bombeiros Voluntários, que é da responsabilidade da Câmara Municipal, refere que tiveram conhecimento que os Bombeiros de Vendas Novas não estavam cobertos pelo seguro durante o mês de janeiro de 2024, perguntando o que está a falhar para haver esse incumprimento e o que está a ser feito para resolver o problema, que consideram inaceitável.

Em relação ao requerimento, o **Presidente** afirma que prefere não comentar publicamente, tendo em conta o enquadramento jurídico e legal que o mesmo tem, inclusivamente com processos em tribunal. No que diz respeito à estação elevatória n.º 1, informa que a fiscalização, que é feita frequentemente, identificou algumas situações ao longo do ano, normalmente quando há períodos de intensa pluviosidade, o que faz com que exista *bypass*. Refere que essa situação foi identificada junto da AgdA e a necessidade de o problema existente na estação elevatória n.º 1 ser resolvido com urgência, tendo o executivo reunido com a AgdA no dia 19 de janeiro, fazendo nota da urgência da resolução da referida situação. Informa, ainda, que é feito com regularidade o teste à qualidade da água, sendo o mesmo público. Foi proposto, pela Câmara Municipal, que se efetuasse uma análise aos solos envolventes à estação elevatória, devendo a reparação ser imediata, afirmando que foram essas as informações transmitidas na reunião com a AgdA, que transmitiu que conta fazer com brevidade as reparações em todo o sistema e ainda algumas reparações de danos que essas situações causaram no terreno, nomeadamente, em conciliação com os proprietários onde a estação se encontra localizada. Relativamente ao requerimento remetido à Câmara Municipal, esclarece que parte do mesmo só poderá ser respondido quando for recolhida a informação da AgdA, aguardando-se que a mesma se pronuncie por escrito sobre o referido tema. No que diz respeito ao seguro dos Bombeiros, informa que existia um procedimento gerido pela ANMP, tendo a mesma deixado de o centralizar, passando o mesmo a ser responsabilidade da Câmara Municipal. Informa que foi feito um procedimento próprio, tendo havido uma proposta que permitia um ajuste direto simplificado, no entanto, quando a seguradora enviou o aviso de pagamento, este tinha um valor que inviabiliza o ajuste direto e não permitiu contratar os seguros a tempo. Assim, a Associação de Bombeiros contratou temporariamente os seguros, vindo posteriormente à reunião de Câmara o apoio financeiro da Câmara Municipal para o pagamento dos seguros contratados pela própria associação, até conseguirem contratar o novo seguro.



Em relação ao tema da Extraoils, o **Vereador Ricardo Videira** informa que os Vereadores da Coligação "Vendas Novas Primeiro" estão disponíveis para receber a informação sem ser em reunião de Câmara, de forma a salvaguardar os interesses do Município, mas o facto é que o requerimento foi enviado a 18 de julho e continua por responder. Em relação à estação elevatória, solicita que a Câmara Municipal tenha ação firme junto da AgdA para resolver o problema o mais rapidamente, podendo o problema ter proporções graves de saúde pública e ambientais. Em relação aos Bombeiros, afirma que o procedimento é importante, mas é o que menos interessa, considerando efetivamente importante que quem protege os vendasnovenses esteja protegido pelo seguro de acidentes pessoais que a lei determina que é pago pela Câmara Municipal, sendo grave que tenham estado um mês sem seguro.

No que diz respeito à estação elevatória, o **Presidente** esclarece que, ao longo de 2023, os principais problemas identificados de passagem pelo *bypass*, foram de pluviosidade, sendo que recentemente se verificaram outros problemas, que levaram à exigência da reparação imediata da estação. Em relação aos seguros dos Bombeiros, afirma que não é desde o início do mês, mas sim há cerca de uma semana, o que não menoriza a situação. Informa que a Câmara Municipal tinha a proposta por parte da seguradora antes do fim do período do seguro, o que daria tempo de ser feito o contrato, o que não foi possível fazer porque a seguradora enviou aviso de pagamento superior ao que tinha proposto e superior ao que o procedimento permitia contratar.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, afirmando que a questão do seguro dos Bombeiros é um assunto sensível, devendo ser resolvida o quanto antes.

2. PONTO – PERÍODO DA ORDEM DO DIA

2.1 - Candidatura Bairros Comerciais Digitais – aprovação da minuta de contrato de consórcio "Vendas Novas 4.0" Doc. 06/2024

O Município de Vendas Novas submeteu uma candidatura no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência, integrada na dimensão da Transição Digital, a Componente 16 – Empresas 4.0, que enquadra, no Programa Comércio Digital, o projeto dos Bairros Comerciais Digitais. Esta iniciativa enquadra financiamento com dotações específicas para, entre outras dimensões, promover a coesão territorial destes espaços através da sua digitalização, incluindo a sua harmonização urbanística e conectividade. No momento da apresentação da mesma e considerando que era majorada a integração de entidades



CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS

1
4
#

públicas e privadas, foi remetido à data convite à a Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL) e Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal (AHRESP) no desenvolvimento do projeto, sendo entidades relevantes no setor do comércio, restauração e serviços, e considerando a aprovação final da candidatura e nos procedimentos inerentes à assinatura do respetivo Termo de Aceitação, torna-se agora necessário concretizar o consórcio entre as entidades, para assim ser dado o devido prosseguimento na execução da operação, pelo que remete-se para análise a proposta de minuta de contrato de consórcio a estabelecer entre o Município de Vendas Novas, a ADRAL e a AHRESP para execução da operação denominada "Vendas Novas 4.0", nos termos da documentação em anexo.

Tomou a palavra o **Presidente**, apresentando o ponto em análise.

Interveio o técnico superior, **Cesar Florindo**, da UADE, fazendo uma breve introdução do ponto.

Tomou a palavra o **Vereador Ricardo Videira**, lamentando que um investimento com esse valor e objetivo, do qual nunca tinham ouvido falar, tenha sido tratado, até hoje, como se fosse um projeto menor, não constando sequer do Orçamento Municipal. Parece-lhes um projeto ambicioso e bem construído, sendo importante que o Município se prepare para garantir que se maximize o aproveitamento das centenas de milhares de euros que irão ser gastos. Em relação aos recursos humanos que são necessários para cumprir o projeto em causa, questiona se os existentes são suficientes. Sente que em muitos momentos a UADE está subcarregada, tendo muitas responsabilidades, considerando que faria mais sentido robustecer a UADE, para que esta tivesse outra capacidade para fazer face às necessidades do Concelho. Em relação aos comerciantes, que serão os principais agendes, questiona se houve alguma auscultação prévia dos mesmos e se estes estão disponíveis para isso. Relativamente ao processo de recrutamento do gestor do Bairro, pergunta como esse procedimento irá ser feito e se há horizonte temporal suficiente para ter a contratação no tempo útil para entrar ao serviço em outubro, que é o que conta do cronograma. Por fim, tendo em conta que se irá investir muito dinheiro nos processos, o projeto irá terminar em 2025, mas considera que é importante assegurar que este tenha continuidade, perguntando como é que isso será assegurado e com que verbas.

No que diz respeito aos recursos humanos e incluindo o gestor do bairro, o **Presidente** considera importante que se analise o que se quer na parte de dinamização económica. Informa que há uma forte ambição de se expandir o parque industrial, o que significa que a Câmara Municipal terá um acréscimo de obrigações e ações de planeamento e de promoção do território. Esclarece que, para o projeto de ampliação do Parque Industrial de Vendas



Novas e todos os projetos em curso, os recursos humanos que estão na UADE não são suficientes, tem de se contratar quem tenha formação adequada ao pretendido. Em relação aos bairros comerciais digitais, esclarece que a candidatura foi condicionada e o condicionamento só foi libertado no fim de dezembro, quando todos os documentos previsionais já estavam fechados, razão pela qual já não foi possível incluir o projeto. Relativamente ao facto de o investimento terminar em 2025, esclarece que isso terá de se considerar no repensar do que se quer da estrutura da UADE, porque considera que os grandes projetos devem ter continuidade na medida das capacidades financeiras do Município, sendo que essa adaptação será feita na altura, depois de ser feita a avaliação do impacto do projeto.

Tomou a palavra o **Vereador Tiago Aldeias**, afirmando que, do ponto de vista da CDU, é muito importante haver foco no desenvolvimento do Parque Industrial de Vendas Novas, valorizando a candidatura para promover o comércio local.

Interveio o **Vereador Ricardo Videira**, referindo que perceberam o raciocínio do plano estratégico em relação à UADE, sendo que a preocupação dos Vereadores da Coligação "Vendas Novas primeiro" é mais imediata, porque se tem pela frente um desafio muito grande, com muitas centenas de milhares de euros para investir e acompanhar, para além das outras responsabilidades que não se podem deixar de cumprir. Pela razão que apontou, deixa o repto para que seja feita uma reflexão rápida sobre os recursos humanos e o horizonte temporal em que o projeto será concretizado.

Tomou a palavra o **Presidente**, esclarecendo que o Mapa de Pessoal é dinâmico e sempre que for necessário acomodar algumas alterações, as mesmas virão à reunião de Câmara para serem analisadas e discutidas.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, aprovar a minuta de contrato de consórcio "Vendas Novas 4.0", a celebrar entre o Município de Vendas Novas, a ADRAL - Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo, S.A. e a Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal.

2.2 – Ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030

Doc. 07/2024

O Município de Montemor-o-Novo remeteu convite ao Município de Vendas Novas para integração na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030, que visa incorporar intervenções inovadoras ligadas à transição digital dos



4
#

territórios de baixa densidade, às atividades da economia verde, à gestão do carbono, da eficiência energética ao uso de energias renováveis, intervenções que, em conjunto, reforçam as cadeias de valor dos territórios e contribuem para o crescimento e o emprego. Analisado o enquadramento da candidatura, foi proposto superiormente a respetiva integração, pelo que a mesma foi confirmada via Carta de Adesão com data de 23 janeiro do presente ano, validando assim o Município de Vendas Novas como um dos 21 membros da parceria, no caso Parceiro Estratégico não executor de projeto, sem custos associados, sendo que a integração na parceria visa garantir a possibilidade de majoração de taxas de apoio de potenciais candidaturas a apresentar quer pelo Município quer por empresas locais nestas áreas de atuação, bem como acomodar no território os efeitos positivos de alguns projetos imateriais a desenvolver por outras entidades que integram a parceria. Assim, solicita-se a ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030, nos termos da documentação em anexo.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, ratificar a adesão do Município de Vendas Novas à Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030.

2.3 - Expediente

2.3.1 - Atas

Presente para a apreciação e votação a Ata n.º 23, respeitante à reunião da Câmara Municipal realizada no dia 14 de novembro de 2023.

Foi lida e aprovada, por maioria, com voto contra do Vereador Tiago Aldeias e com votos a favor dos Vereadores Ricardo Videira e Luís Matias e do Presidente Valentino Cunha, a Ata n.º 23, respeitante à reunião realizada em 14 de novembro de 2023.

Não participou na discussão e votação a Vereador Susana Gonçalves, por não ter estado presente na reunião em causa.

2.3.2 - Programa 'Eco-Escolas': termos da parceria ABAAE/Município de Vendas Novas, ano letivo 2023/2024. Doc. 08/2024

Na sequência da inscrição das escolas da rede pública no programa 'Eco-Escolas'



2023/2024, a ABAAE - Associação Bandeira Azul de Ambiente e Educação apresentou os termos da parceria a estabelecer com o Município de Vendas Novas no presente ano letivo. O Município de Vendas Novas tem sido parceiro regular do programa 'Eco-Escolas', o qual pretende encorajar ações e reconhecer o trabalho de qualidade desenvolvido pela(s) escola(s) no âmbito da educação ambiental para a sustentabilidade, tendo alcançado nos últimos dois anos letivos o reconhecimento da ABAAE como Eco Agrupamento, que corresponde à atribuição de bandeiras verdes em todas as escolas do Agrupamento. Atendendo à relevância nacional e internacional deste programa e à sua importância no envolvimento das escolas no melhoramento do seu desempenho ambiental e da comunidade em que se inserem, considera-se fundamental a continuidade do apoio e colaboração do Município de Vendas Novas na concretização do programa 'Eco-Escolas'.

Tomou a palavra o **Presidente**, apresentando a proposta em análise.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, referindo que, sendo um eco agrupamento e um exemplo nesta área, se deveria refletir sobre a ligação dos alunos do Agrupamento de Escolas de Vendas Novas, como influenciadores dos seus pais, na expansão do projeto dos bios resíduos, para que em outras zonas do Concelho de Vendas Novas pudessem também ser um exemplo.

Tomou a palavra o **Presidente**, informando que a Vice-Presidente irá tomar nota dessa questão e analisar com os serviços.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, aprovar a proposta de parceria entre a ABAAE - Associação Bandeira Azul de Ambiente e Educação e o Município de Vendas Novas para o Programa 'Eco-Escolas' 2023/2024.

2.3.3 – Pedido de certidão - Não exercício do direito de reversão lote 22 – Loteamento dos Foros da Misericórdia

O requerente, proprietário da parcela de terreno destinada a construção urbana, correspondente ao lote 22, do loteamento dos Foros da Misericórdia, em Vendas Novas, inscrito na matriz sob o artigo 9068 da freguesia de Vendas Novas e descrito na Conservatória do Registo Predial de Vendas Novas sob o número 4454/20050524, veio questionar se a Câmara Municipal de Vendas Novas pretende exercer, a título de cláusula penal, o direito de reversão do lote 22, face ao incumprimento do prazo de 60 meses para conclusão das obras no lote supra indicado, uma vez que pretende vender o referido lote. Em 22/01/2010, o requerente questionou a Câmara Municipal se autorizava venda do lote 22, invocando questões de natureza familiar, motivadas pelo exercício da profissão da sua



4
#

esposa que impossibilitavam a fixação do agregado familiar neste concelho. Na sequência do referido pedido, o assunto foi submetido a apreciação, na reunião de Câmara Municipal datada de 07/04/2010, nos termos da qual foi deliberado autorizar a alienação do lote 22, não exercendo o direito de preferência. Pelo exposto, a Câmara Municipal, à semelhança do que já aconteceu em circunstâncias idênticas, poderá deliberar no sentido de não acionar o direito de reversão do lote n.º 22, ao contrário do previsto clausulado na referida escritura n.º 39/2005, outorgada em 30.09.2005, uma vez que o referido incumprimento pelo requerente já ocorreu há mais de 13 anos, sem que a Câmara Municipal tenha demonstrado durante esse tempo, qualquer interesse no exercício do referido direito de reversão e quando sobre o mesmo lote, a Câmara Municipal já autorizou a venda e o conseqüente não exercício do direito de preferência, conforme resulta da deliberação tomada na reunião ordinária datada de 07/04/2010 (ponto n.º 2.3.4).

Tomou a palavra o **Vereador Tiago Aldeias**, entendendo que a Câmara Municipal deveria refletir sobre o facto de poder exercer o seu direito de preferência e adquirir o lote ao proprietário para o integrar em investimentos a partir da estratégia local de habitação, aumentando assim a oferta pública de habitação municipal e evitando a especulação imobiliária.

Interveio o **Presidente**, compreendendo o ponto de vista do Vereador Tiago Aldeias, no sentido de aumentar a provisão pública de habitação, mas considera que isso não deve ser feita à custa da vida e dos projetos pessoais das pessoas.

Tomou a palavra o **Vereador Tiago Aldeias**, afirmando que a sua posição se deve ao facto de o lote vir novamente a reunião passados 13 anos, para que seja autorizado o direito de reversão, quando o proprietário obteve anteriormente antecipação e não procedeu à sua venda.

A Câmara Municipal deliberou, por maioria, com abstenção do Vereador Tiago Aldeias e com votos a favor dos Vereadores Ricardo Videira e Luís Matias, da Vice-Presidente Susana Gonçalves e do Presidente Valentino Cunha, não acionar o direito de reversão por incumprimento do prazo de conclusão de obras, no lote n.º 22, do loteamento dos Foros da Misericórdia, referente ao prédio inscrito na matriz sob o artigo 9068 da freguesia de Vendas Novas e descrito na Conservatória do Registo Predial sob o número 4454/20050524 da referida freguesia.

2.3.4 – Celebração de contrato habitacional

O domínio da habitação configura uma área de grande impacto na vida das famílias, quer



decorrente da dificuldade que têm em aceder e/ou manter uma casa em condições dignas, quer pelo que esta representa em termos de espaço simbólico para o quotidiano das famílias. Tendo este facto em consideração, o Município de Vendas Novas tem estado a desenvolver a fase de execução da sua Estratégia Local de Habitação (ELH), projeto que pretende mitigar o problema da habitação indigna em que vivem algumas famílias do concelho. Enquanto o processo decorre, e vão surgindo disponibilidades de habitação no parque municipal, será necessário solucionar problemas diagnosticados em sede de levantamento de necessidades da ELH. Posto isto, apresenta-se o caso de uma família residente em habitação municipal, a viver em situação habitacional indigna, nos termos do Programa 1.º Direito, configurando uma situação de sobrelotação. Havendo aprovação da Câmara Municipal, propõe-se a aplicação de uma renda mensal de 37,70€, ao abrigo do regime de arrendamento apoiado e calculada nos termos do Regulamento Municipal de Habitação Social. Propõe-se, igualmente, que se celebre contrato de arrendamento com produção de efeitos a 15 de fevereiro de 2024.

Tomou a palavra o **Presidente**, enquadrando o assunto em análise.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, pedindo esclarecimento sobre a habitação que está a ser atribuído à família.

Tomou a palavra o **Presidente**, esclarecendo que, havendo uma sobrelotação da família composta por três gerações, foi atribuída à família mais nova, uma nova habitação provisória.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, considerando que deveria haver uma informação mais completa por parte do serviço para que o processo seja votado em consciência.

Tomou a palavra o **Presidente**, esclarecendo que é muito complicado fazer uma caracterização profunda da família, sem serem reveladas as situações particulares em que vivem. Informa que a família é já inquilina da habitação municipal, sublinhando que se trata de uma situação temporária.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, referindo que era importante que a informação chegasse completa, ainda que seja omitido o nome e morada dos intervenientes.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, aprovar a proposta de celebração de contrato de arrendamento para a habitação sita no Beco do Bairro, n.º 2, pelo valor de 37,70€, ao abrigo do regime de arrendamento apoiado, com produção de efeitos a 15 de fevereiro de 2024.

2.3.5 – Reparação de canalização da rede de abastecimento de água no Centro de Saúde de Vendas Novas – valor apoio e justificação atraso de reporte para



ratificação

Em 2022/02/24, a UCSP VENDAS NOVAS, solicitou "... apoio urgente em rutura de canos exteriores de água num gabinete da USF de Vendas Novas...". Em 2022/02/28, o Presidente Luís Dias, despachou para DOP "Resolver a situação e remeter, devido à urgência, a ratificação da Câmara Municipal o valor do apoio prestado com a resolução da situação". Em 2022/03/04 foi concluída a reparação da rotura a que se refere o pedido. Apesar do trabalho ter sido executado conforme atrás indicado, por lapso, apenas foi junta ao EDOC essa informação em 2023/05/15. A informação necessária para apuramento de custos do apoio prestado, foi encaminhada para o serviço competente em 2023/05/24, o qual respondeu com o valor calculado em 2024/01/26. O valor total apurado para os recursos afetos (apenas recursos humanos diretos operacionais, viatura e materiais utilizados) é de 181,37€.

Tomou a palavra o **Vereador Ricardo Videira**, informando que os Vereadores da Coligação "Vendas Novas Primeiro" não vão obstaculizar, mas o procedimento deveria ser revisto, uma vez que se passaram quase dois anos após a reparação e só na presente data vem a ratificação.

Interveio o **Presidente**, lembrando que esse tipo de arranjos operacionais passa por um conjunto de etapas, umas em papel e outras em EDOC e que na transição podem existir alguns atrasos, o que não condiciona o apoio prestado.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, ratificar a decisão do Presidente da Câmara Municipal, de atribuição de apoio à UCSP VENDAS NOVAS, consubstanciado na reparação de canos exteriores de água, no valor apurado de 181,37€.

2.3.6 - Resumo diário da tesouraria

Presente o **resumo diário de tesouraria**, respeitante ao dia 01 de fevereiro de 2024, cujo saldo é de 1.105.612,55€, correspondendo 912.010,86€ a dotações orçamentais e 193.601,69€ a dotações não orçamentais.

A Câmara Municipal tomou conhecimento.

Obras - Licenciamento

Com base nos pareceres emitidos pelas entidades intervenientes, bem como pelos técnicos



municipais, foram presentes os processos a seguir referenciados e que mereceram as seguintes deliberações:

- **Processo n.º 450.10.200.00/2020/1** - Trata-se de a um Pedido de Informação relativo à instalação de uma central fotovoltaica, ao abrigo do Artigo 14.º do Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE), consagrado pelo Decreto-Lei n.º 555/99, de 16 de dezembro, na sua atual redação. Verificando-se a conformidade da apresentação do processo com a legislação em vigor, nomeadamente o Plano Diretor Municipal de Vendas Novas (PDM) e Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE), na sua atual redação, estão reunidas as condições para a aprovação do pedido de informação prévia requerido.

Tomou a palavra o **Vereador Tiago Aldeias**, referindo que a zona onde está incluída a construção da central fotovoltaica colide, na opinião da CDU, com a perspetiva de expansão e valorização do Parque Industrial de Vendas Novas. Mas mais do que isso, uma das preocupações que a CDU fez chegar à Câmara Municipal na altura da discussão do PDM, prende-se com o facto de existirem alguns pareceres condicionados das entidades reguladoras. Pelas razões que enunciou e por outras, informa que a CDU não concorda com a instalação da central fotovoltaica.

Interveio o **Presidente**, informando que não crê que a construção em si inviabilize a visão de expansão do Parque Industrial de Vendas Novas, pois situando-se a mais de 1km do eixo da Estrada Nacional, o que vai muito para lá do que, para já, antecipam da referida expansão. Refere que o referido parque solar está enquadrado no atual PDM de Vendas Novas e aproveita para informar que Município terá uma compensação financeira pública, tal como aconteceu com o que foi aprovado anteriormente. Sobre as propostas da CDU e do PSD, em relação ao PDM, informa que estão a ser analisadas.

Quanto à compensação financeira, o **Vereador Tiago Aldeias** afirma que deve ser discutida a forma como a mesma será exigida, mas essa será uma outra discussão. Refere que no momento a questão é que a Câmara Municipal não tem de se cingir a uma aprovação automática, só porque cumpre a lei. Pelos argumentos que referiu, reafirma que a CDU é contra pois, ainda que o PDM em vigor permita a instalação da central fotovoltaica, o documento que falta pouco para estar concluído, colide, em alguns aspetos, com a futura instalação.

Interveio o **Presidente**, esclarecendo que a compensação direta por implementação da infraestrutura está prevista na lei, sendo 13.500€ por megawatt ampere, para além do valor do IMI.



4.
#

Interveio o **Vereador Luís Matias**, informando que os Vereadores da Coligação "Vendas Novas Primeiro" não tiveram tempo para analisar o processo em conformidade, por não terem acesso a todos os documentos, o processo é longo e tem um conjunto de pareceres de entidades que importa serem analisados, para que consigam consumir um voto na reunião da Câmara Municipal. Para além disso, refere que existem pareceres desfavoráveis e favoráveis condicionados, pelo que questiona se as condicionantes dadas estão garantidas na versão final do projeto que vem para deliberação e se o Presidente está confortável com a aprovação do mesmo na presente reunião.

No que diz respeito aos pareceres, o **Presidente** esclarece que depois dos documentos terem sido remetidos para a reunião de Câmara Municipal, foi recebida a comunicação de que a RAN não tinha nada contra o projeto tendo em conta as alterações feitas e que a CCDR disse que aceitaria o projeto caso a RAN não tivesse nada contra. Em relação à adequação do projeto, afirma que foi efetuada a análise técnica da responsabilidade do Município, lembrando que quem assinou os projetos e quem presta as declarações de adequabilidade do projeto face aos pareceres, tem também responsabilidades jurídicas legais, pelos termos que assina. Assim, afirma que a Câmara Municipal se sente confortável com o projeto apresentado, acredita que está de acordo com a legislação em vigor, que as entidades se renunciaram e que as alterações efetuadas foram adequadas às propostas das mesmas. Refere, ainda, que os documentos da reunião estão sempre para consulta na Câmara Municipal e à disposição dos Vereadores.

Interveio o **Vereador Luís Matias**, afirmando que os Vereadores também têm responsabilidade nos projetos que aprovam e não somente os projetistas e técnicos, pelo que propõe que o ponto seja retirado da ordem de trabalhos e seja discutido numa próxima reunião de Câmara, de forma a que os Vereadores possam analisar devidamente os documentos.

Uma vez que os Vereadores da Coligação "Vendas Novas Primeiro" propõem que o ponto seja retirado e a CDU iria votar contra, o **Presidente** informa que o ponto em causa será retirado da ordem de trabalho da presente reunião e virá à próxima.

Interveio o **Vereador Tiago Aldeias**, sugerindo que fosse feita uma reunião com o promotor do projeto, apresentando-lhe a proposta de PDM para o território, para analisar a possibilidade de serem feitos alguns ajustes no projeto, para que não colida com o que se pretende fazer para o desenvolvimento do Parque Industrial, considerando que assim iriam ser beneficiadas todas as partes.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, retirar o assunto da ordem de trabalhos da presente reunião.



- **Processo n.º 450.10.204.03/2023/17** - Trata-se de uma operação urbanística de licenciamento referente à construção de uma moradia unifamiliar de rés-do-chão e cave, ao abrigo do n.º 2 do Artigo 4.º do Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE), consagrado pelo Decreto-Lei n.º 555/99, de 16 de dezembro, na sua atual redação. Verificando-se a conformidade da apresentação do processo com a legislação em vigor, nomeadamente o Plano Diretor Municipal de Vendas Novas (PDM), Regulamento Municipal de Edificação e Urbanização do Concelho de Vendas Novas (RMEU), Regulamento Geral das Edificações Urbanas (RGEU), Portaria n.º 113/2015, de 22 de abril, e Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE), na sua atual redação, estão reunidas as condições para o deferimento do licenciamento requerido.

A Câmara Municipal deliberou, por unanimidade, aprovar o projeto de arquitetura do Processo n.º 450.10.204.03/2023/17, ao abrigo do artigo 14.º do RJUE, na sua atual redação e de acordo com a informação técnica (INT_CMVN/2024/698).

3. PONTO – Período de Intervenção Aberto ao Público

Não houve intervenções.

APROVAÇÃO DA ATA EM MINUTA

Para que as deliberações possam ter efeitos imediatos, foi elaborada uma minuta, que depois de lida e colocada à votação, de acordo com o disposto no n.º 3 do artigo 57.º do Regime Jurídico das Autarquias Locais, aprovado em anexo à Lei n.º 75/2013, de 12 de setembro, **foi aprovada, por unanimidade.**

FORMA DE VOTAÇÃO

Todas as deliberações tomadas na presente reunião foram objeto de votação nominal.

CONCLUSÃO DA ATA

E, não havendo mais assuntos a tratar, foi pelo Senhor Presidente da Câmara Municipal



CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS

encerrada a reunião eram 12 H 02 sendo a presente ata assinada pelo Sr. Presidente, Valentino Salgado Cunha, e por mim, Hélder Páscoa Fernandes, na qualidade de Chefe da DAF, que a lavrei.

Os documentos identificados na presente ata são arquivados no maço de documentos respeitantes ao ano de 2024.

O Presidente da Câmara Municipal

O Chefe da DAF

Vendas Novas, 02 de fevereiro de 2024



CÂMARA MUNICIPAL DE VENDAS NOVAS

Aprovada, **por unanimidade**, na reunião realizada em **20/03/2024**.

Não participou na discussão e votação a Vereadora Sofia Marante por não ter estado presente na reunião em causa.

O Presidente da Câmara Municipal

O Chefe da DAF



vendas novas

era uma vez uma princesa

06.06/2024

N.º Registo: INT_CMVN/2024/813

N.º Processo: 150.10.701.01/2024/3

Data: 29-01-2024

PROPOSTA DE DELIBERAÇÃO

Reunião de Câmara de 2 de fevereiro de 2024

Serviço:	UADE		
Assunto:	Candidatura Bairros Comerciais Digitais - aprovação da minuta de contrato de consórcio "Vendas Novas 4.0"		
Resumo:	O Município de Vendas Novas submeteu uma candidatura no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência, integrada na dimensão da Transição Digital, a Componente 16 - Empresas 4.0, que enquadra, no Programa Comércio Digital, o projeto dos Bairros Comerciais Digitais. Esta iniciativa enquadra financiamento com dotações específicas para, entre outras dimensões, promover a coesão territorial destes espaços através da sua digitalização, incluindo a sua harmonização urbanística e conectividade. No momento da apresentação da mesma e considerando que era majorada a integração de entidades públicas e privadas, foi remetido à data convite à a Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL) e Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal (AHRESP) no desenvolvimento do projeto, sendo entidades relevantes no setor do comércio, restauração e serviços e considerando a aprovação final da candidatura e nos procedimentos inerentes à assinatura do respetivo Termo de Aceitação, torna-se agora necessário concretizar o consórcio entre as entidades para assim ser dado o devido prosseguimento na execução da operação, pelo que remete-se para análise a proposta de minuta de contrato de consórcio a estabelecer entre o Município de Vendas Novas, a ADRAL e a AHRESP para execução da operação denominada "Vendas Novas 4.0, nos termos da documentação em anexo.		
Requerente:	César Florindo		
Proposta de Deliberação:	Aprovação da minuta.		
Nº Trabalhador	4619	Assinatura:	

Documentos Anexos:

<input checked="" type="checkbox"/>	Informação:	INT_CMVN/2024/812
<input type="checkbox"/>	Outros	

*Preencher os campos aplicáveis

DESPACHO

Despacho:	À Reunião de Câmara		
Eleito:	VP		
Data:	30/01/2024	Assinatura:	

DELIBERAÇÃO

Aprovado por unanimidade
02/02/2024



INFORMAÇÃO

Serviço:	UADE		
Trabalhador:	César Florindo	N.º	4619
Dirigida a:	Valentino Salgado Cunha, Vice-Presidente		
Assunto:	Candidatura Bairros Comerciais Digitais – aprovação da minuta de contrato de consórcio “Vendas Novas 4.0”		

Documentos Anexos:

<input checked="" type="checkbox"/>	Notificação de Aprovação da Candidatura e Minuta de Contrato de Consórcio “Vendas Novas 4.0”
-------------------------------------	--

Entendendo a necessidade de apoiar e promover a digitalização da economia, ora através da adoção tecnológica por parte dos operadores económicos e pela digitalização dos seus modelos de negócio, ora através da sensibilização e capacitação dos trabalhadores e empresários, o Município de Vendas Novas avançou para a apresentação de uma candidatura no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência, integrada na dimensão da Transição Digital, a Componente 16 – Empresas 4.0, que enquadra, no Programa Comércio Digital, o projeto dos Bairros Comerciais Digitais. Esta iniciativa enquadra financiamento com dotações específicas para, entre outras dimensões, promover a coesão territorial destes espaços através da sua digitalização, incluindo a sua harmonização urbanística e conectividade. Pretende-se, por exemplo, melhorar a experiência de consumo pela integração de soluções digitais, bem como alavancar digitalmente os modelos de negócio, aumentar as competências digitais dos trabalhadores desses setores e estimular o empreendedorismo de base digital nas áreas do comércio e dos serviços.

Assim, foram desenvolvidos todos os trabalhos inerentes à submissão da candidatura, que teve duas fases: a primeira de manifestação de interesse, que decorreu em 2022 e em que foram apresentadas 168 candidaturas, e uma segunda de apresentação efetiva do projeto a desenvolver, que decorreu em 2023 com a apresentação de 160 candidaturas, sendo que a esta segunda fase apenas poderiam concorrer as candidaturas validadas na fase inicial. Posteriormente na primeira aprovação de candidaturas em agosto 2023, foram aprovadas 65 candidaturas com financiamento e 30 candidaturas sem financiamento, dada a dotação global do aviso de concurso ter sido esgotada, sendo que a candidatura do Município de Vendas Novas foi uma das aprovadas mas sem financiamento. Posteriormente e considerando a relevância do tema, entendeu o IAPMEI reforçar a dotação global do aviso de concurso, de forma a ser possível financiar todas as candidaturas aprovadas, incluindo a do Município, tendo o mesmo sido notificado dessa aprovação nos últimos dias de 2023.

Após o Município ser notificado dessa aprovação final com financiamento, entenderam os serviços proceder a uma análise de mercado para entender da viabilidade de execução da candidatura nos termos do plano de ação definido e da respetiva aprovação final, considerando que de uma previsão inicial de despesa de cerca de

PROPOSTA N°0495/LG/2023

Para: Conselho Diretivo

De: Presidente do CD – Eng.º Luís Guerreiro

Data: 19-12-2023

Assunto: Relatório do Grupo de Acompanhamento do Programa Comércio Digital - Bairros Comerciais Digitais - AVISO N.º 012/C16-i02/2022 - Convite à apresentação de Propostas Finais para Desenvolvimento de Projetos no âmbito da medida «Bairros Comerciais Digitais»

(Doc. Relatório)

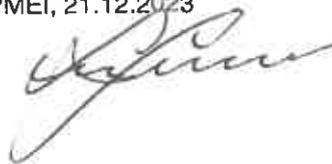
Cc:

Objectivo:

Decisão Conhecimento Aprovação Autorização

O Conselho Diretivo, reunido nesta data, considerando estar concluída a Reprogramação e assinado o Contrato deste investimento com a Estrutura de Missão Recuperar Portugal, deliberou aprovar a retirada do condicionamento orçamental às 30 candidaturas que constam do Anexo II do Relatório do Grupo de Acompanhamento, da reunião de 17.08.2023, e que está integralmente reproduzida na Ata da 15ª reunião do Grupo de Acompanhamento da medida C16-i02 – Candidaturas Bairros Comerciais Digitais, nos termos expostos no processo SGD000273602023.

IAPMEI, 21.12.2023





Relatório do Grupo de Acompanhamento do Programa Comércio Digital | Bairros Comerciais Digitais

1. A Reprogramação do Plano de Recuperação e Resiliência reforçou a dotação da medida dos Bairros Comerciais Digitais (BCD), no montante de 25M€, a que correspondeu um acréscimo da meta final de 25 BCD, conforme quadro infra :

Número Orçamental	Medida (referente ao investimento)	Meta	Nome	Indicadores qualitativos (por cada ano)	Indicadores quantitativos (para cada meta)			Calendarização para a conclusão		Descrição e definição clara de cada marco e meta
					Unidade de medida	Base de referência	Objetivo	Trimestre	Ano	
16.0	TQ-C18-02	Meta	Bairros de Comércio Digital					3.º T	2025	Número de bairros de comércio digital em centros urbanos e zonas suburbanas ou rurais. Estes investimentos, deverão abranger a conectividade e a infraestrutura digital local, em particular a instalação (ou melhoria) dos equipamentos e instalações existentes de acesso à Internet sem fios para os clientes das zonas comerciais. Deverão abranger também a integração de soluções tecnológicas de gestão de entrada de encomendas e a adoção de meios de pagamento eletrónicos, de forma a digitalizar a experiência de consumo, assim como o modelo de negócio das lojas. Os critérios de seleção deverão assegurar a conformidade das transações apoladas ao âmbito desta medida com as orientações técnicas sobre o princípio de

2. Esta reprogramação veio permitir retirar o condicionamento orçamental aos 30 projetos considerados elegíveis selecionados condicionados ao reforço de dotação, no âmbito do Aviso n.º 012/C16-i02/2023, conforme referido no ponto 3.2. do Relatório do Grupo de Acompanhamento (ANEXO I).
3. Nestes termos, o Grupo de Acompanhamento propõe ao IAPMEI a retirada do condicionamento orçamental às candidaturas que constam do ANEXO II, infra reproduzido, passando a decisão para ELEGÍVEIS SELECIONADOS.

3 de novembro de 2023

O Grupo de Acompanhamento do Programa Comércio Digital
[Bairros Comerciais Digitais]

Assinado por: **Maria Rita da Silva Verdelho**
Num. de Identificação: 09909423
Data: 2023.11.07 11:43:26+00'00'

Assinado por: **Maria Clotilde Freitas da Silva Cavaco de Aguiar Pedro**
Num. de Identificação: 02338017
Data: 2023.11.06 15:15:43+00'00'

Assinado por: **LUÍS MANUEL TEIXEIRA DE SOUSA RIBEIRO**
Data: 2023.11.06 20:58:02+00'00'



IAPMEI

DGAE



IEFP

Rita Verdelho

Clotilde Cavaco

Luis Manuel Ribeiro

**Relatório do Grupo de Acompanhamento do Programa Comércio Digital
Convite à apresentação de Propostas Finais para Desenvolvimento de Projetos no âmbito da
medida «Bairros Comerciais Digitais»**

Assinado por: **Ana Margarida Lopes Marques**
Num. de identificação: 10278565
Data: 2023.11.06 16:51:03+00'00'



AICEP

Paula Pacheco

Assinado por: **HELENA MARIA MARTINS
FERREIRA RODRIGUES**
Data: 2023.11.06 18:18:40+00'00'

COMPETE 2030

Helena Rodrigues



CHAVE MÓVEL

EMPD

Ana Marques

ANEXO I – Relatório do Grupo de Acompanhamento datado de 17 de agosto de 2023.

ANEXO II – Lista das 30 Candidaturas Elegíveis Seleccionadas após aprovação da Reprogramação PRR:

#	SIGI	COMPETE	Município	Distrito	N.º total Estab.	Investimento Apresentado	Investimento Elegível	Mérito Projeto	Elegibilidade Projeto
ANEXO II - Lista das 30 Candidaturas Elegíveis Seleccionadas após aprovação da Reprogramação PRR									
66	5480	C676484755-00480438	Abrantes	Santarém	155	1 024 416,57 €	677 666,57 €	3,59	Elegível
67	5441	C677238568-00481222	Chaves	Vila Real	725	1 495 374,99 €	1 082 374,99 €	3,45	Elegível
68	5426	C676475954-00480406	Idanha-A-Nova	Castelo Branco	150	1 340 045,52 €	775 001,79 €	3,44	Elegível
69	5454	C678201242-00481727	Santo Tirso	Porto	154	1 166 737,43 €	921 609,17 €	3,44	Elegível
70	5349	C676461036-00480369	Paredes	Porto	385	834 933,00 €	703 370,25 €	3,44	Elegível
71	5451	C677157645-00481159	Albufeira Baixa	Faro	686	1 491 888,43 €	965 662,69 €	3,44	Elegível
72	5448	C676897059-00480901	Elvas	Portalegre	188	980 836,16 €	868 077,92 €	3,44	Elegível
73	5435	C677575970-00481377	Miranda do Douro	Bragança	135	922 247,76 €	794 220,66 €	3,44	Elegível
74	5383	C676538824-00480476	Caldas da Rainha	Leiria	518	1 443 417,36 €	999 828,80 €	3,43	Elegível
75	5398	C676912821-00480966	Sintra	Lisboa	828	1 498 878,34 €	1 233 642,61 €	3,43	Elegível
76	5405	C677581130-00481386	Tábua	Coimbra	139	962 675,23 €	771 261,28 €	3,43	Elegível
77	5445	C676652297-00480770	Loulé	Faro	350	1 302 333,33 €	1 052 333,33 €	3,43	Elegível
78	5452	C677693512-00481516	Vila Verde	Braga	282	696 053,50 €	657 607,87 €	3,43	Elegível
79	5420	C676631300-00480664	Sesimbra	Setúbal	182	1 736 061,00 €	898 220,76 €	3,43	Elegível
80	5489	C677661784-00481447	Vouzela	Viseu	93	508 125,44 €	460 868,88 €	3,43	Elegível
81	5345	C676456215-00480349	Mondim de Basto	Vila Real	172	737 798,80 €	737 798,80 €	3,43	Elegível
82	5453	C678965820-00481956	Vendas Novas	Évora	153	1 352 329,01 €	783 433,36 €	3,43	Elegível
83	5479	C677685843-00481492	Portimão	Faro	152	1 321 181,44 €	950 842,55 €	3,43	Elegível
84	5498	C676559701-00480574	Seixal	Setúbal	673	1 443 140,42 €	899 130,42 €	3,43	Elegível
85	5364	C678365235-00481799	Odemira	Beja	110	827 840,88 €	705 095,66 €	3,43	Elegível
86	5410	C677063653-00481033	Santa Cruz Das Flores	Açores	38	487 867,59 €	487 867,59 €	3,43	Elegível
87	5386	C676395158-00480297	Mangualde	Viseu	110	1 094 717,62 €	652 601,24 €	3,43	Elegível
88	5466	C676901705-00480911	Oeiras	Lisboa	424	1 458 900,00 €	1 140 481,00 €	3,42	Elegível
89	5427	C677881172-00481616	Amarante	Porto	349	1 454 612,62 €	1 010 750,48 €	3,42	Elegível
90	5411	C677074469-00481052	Lamego	Viseu	272	1 463 640,92 €	875 999,81 €	3,42	Elegível
91	5404	C676479277-00480419	Barcelos	Braga	342	1 530 945,58 €	919 304,49 €	3,41	Elegível
92	5461	C676723234-00480825	Reguengos de Monsaraz	Évora	36	625 050,37 €	346 401,55 €	3,40	Elegível
93	5424	C676878477-00480857	Cabeceiras de Basto	Braga	107	749 125,00 €	667 499,76 €	3,40	Elegível
94	5456	C677509170-00481339	Póvoa de Lanhoso	Braga	361	1 090 475,07 €	942 950,32 €	3,40	Elegível
95	5493	C676397285-00480314	Guimarães	Braga	259	1 729 004,42 €	915 219,33 €	3,39	Elegível
					8 528	34 820 653,80 €	24 897 123,93 €		



CONTRATO DE CONSÓRCIO

Entre as Partes:

1. **MUNICÍPIO DE VENDAS NOVAS**, com sede na Praça da República, 7080-099 Vendas Novas, registada sob o número de pessoa coletiva **501 177 256**, neste ato devidamente representado por Luís Carlos Piteira Dias, na qualidade de Presidente de Câmara Municipal, enquanto entidade copromotora e líder;

e

2. **ADRAL – AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL DO ALENTEJO, S.A.**, com sede na Rua 24 de julho, nº1, 1º. Esquerdo, 7000-673 Évora registada sob o número de pessoa coletiva **504 236 091**, neste ato devidamente representada por João Maria Aranha Grilo, na qualidade de Presidente do Conselho de Administração, e enquanto entidade copromotora, e adiante designada abreviadamente por **ADRAL**;

e

1. **ASSOCIAÇÃO DA HOTELARIA, RESTAURAÇÃO E SIMILARES DE PORTUGAL**, com sede na Avenida Duque de Ávila, nº 75, 1049-011 Lisboa, registada sob o número de pessoa coletiva **503 767 514**, neste ato devidamente representada por Carlos Alberto dos Santos Martins Moura, na qualidade de Presidente da Direção e por Júlio Fernando de Albuquerque Fernandes, na qualidade de Vice-Presidente da Direção, e enquanto entidade copromotora, e adiante designada abreviadamente por **AHRESP**;

conjuntamente de ora em diante designadas por “Partes”.

O presente Contrato de Consórcio estabelecido entre as partes Outorgantes rege-se, pelo estabelecido no Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de julho, na Portaria n.º 135-A/2022, de 1 de abril, nas cláusulas seguintes e por todas as demais disposições legais aplicáveis da lei portuguesa.

CLÁUSULA PRIMEIRA

(Constituição, Natureza, Denominação e Sede)

1. O presente Consórcio assume a natureza de **consórcio externo**, na aceção do disposto do n.º 2 do art.º 5.º do Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de julho, de modo que cada entidade participante desenvolverá as suas atividades perante terceiros expressando sempre o seu estatuto de membro do consórcio.
2. O Consórcio adota a denominação: **“Vendas Novas 4.0”**.



3. A sede do Consórcio será na sede do **Município de Vendas Novas**, sita na **Praça da República**, **7080-099 Vendas Novas**.

CLÁUSULA SEGUNDA

(Objeto)

1. O presente contrato tem por objeto a constituição de um consórcio entre as Partes no âmbito dos Bairros Comerciais Digitais do Plano de Recuperação e Resiliência, instituído em execução do Regulamento (EU) 2021/241, do Parlamento e do Conselho de 12 de Fevereiro de 2021 - concretamente no âmbito da "Componente 16 – Empresas 4.0" integrada na Dimensão Transição Digital, visando a transformação dos modelos de negócio das PME portuguesas e a digitalização, promovendo uma maior competitividade e resiliência.
2. As atividades propostas no âmbito do projeto são definidas nos termos da proposta que integra o processo de candidatura, do Anexo Técnico e do contrato de concessão de incentivos a celebrar com o IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P..
3. O presente contrato tem ainda por objeto, para além da própria constituição do Consórcio, a definição do âmbito da cooperação das entidades envolvidas, do líder do Projeto, da responsabilidade conjunta entre as Partes, bem como dos termos e as condições do Projeto, em especial as contribuições para os seus custos, e a partilha de riscos e de resultados.
4. O Consórcio ora criado tem por objetivo congregar os interesses e meios e concertar as atividades e capacidades complementares das partes consorciadas com vista à execução do projeto identificado pelo acrónimo "**Vendas Novas 4.0**", a ser financiado pelo Plano de Recuperação e Resiliência, no âmbito do Aviso n.º 12/C16-i02/2023.
5. Com a celebração do presente contrato, não pretendem as Partes constituir uma sociedade ou qualquer outra entidade dotada de personalidade jurídica, não havendo entre elas qualquer "*affectio societatis*" ou a constituição de qualquer fundo comum.

CLÁUSULA TERCEIRA

(Vigência)

1. O Contrato de Consórcio entra em vigor na data da sua assinatura por todos os Membros do Consórcio, vigorando, durante, no mínimo, o período de execução do projeto financiado "**Vendas Novas 4.0**", até 30 de setembro de 2025, respeitando todos os compromissos para com terceiros, entretanto assumidos pelo Consórcio.
2. Sem prejuízo do disposto no número anterior, manter-se-ão os deveres, responsabilidades e obrigações do Consórcio e das Partes para com o Programa financiador - Plano de Recuperação



e Resiliência - até, pelo menos cinco anos, após a data de conclusão do projeto, nos termos da alínea m) do art.º 18.º da Portaria n.º 135-A/2022, de 1 de abril.

3. Após a conclusão da fase de financiamento por parte do Plano de Recuperação e Resiliência, o Contrato de Consórcio deverá ser renovado por período mínimo de 1 ano, devendo uma das Partes, quando entender a sua não renovação, avisar por escrito os restantes elementos do Consórcio com antecedência de 6 meses.
4. O contrato de consórcio extingue-se, nomeadamente, pela impossibilidade de realização do seu Objeto ou pela extinção da pluralidade dos seus Membros, mantendo-se, todavia, vigentes as Cláusulas Décima Terceira, Décima Quinta e Décima Sexta.

CLÁUSULA QUARTA

(Líder)

1. Para efeitos do “**Vendas Novas 4.0**”, objeto do presente Consórcio, as Partes designam como entidade líder o **Município de Vendas Novas**.

CLÁUSULA QUINTA

(Gestor de Bairro)

1. O Gestor de Bairro será a pessoa responsável pela operacionalização e gestão do projeto.
2. Para efeitos do “**Vendas Novas 4.0**”, objeto do presente Consórcio, as Partes designam como responsável pela contratação do Gestor de Bairro o **Município de Vendas Novas**, devendo no seu processo de seleção e substituição consultar a **ADRAL** e a **AHRESP**.

CLÁUSULA SEXTA

(Modelo de Governança)

1. O Modelo de Governança do Consórcio é composto por três órgãos/comités: Equipa de Execução, Comissão de Coordenação Técnica e Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria, nos quais estão representados todos os Membros do Consórcio.
2. Equipa de Execução:
 - i. É responsabilidade da Equipa de Execução apoiar na dinamização de iniciativas a implementar no Bairro Digital e garantir a execução física e financeira do projeto, conjuntamente com o Gestor do Bairro, de modo a assegurar o desenvolvimento das atividades previstas, bem como efetuar o controlo dos custos e receitas associados á operação.

- ii. É composta pelo Gestor de Bairro e por um representante de cada uma das partes.
 - iii. A Equipa de Execução deverá reunir trimestralmente, conjuntamente com a Comissão de Coordenação Técnica e a Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria.
3. Comissão de Coordenação Técnica:
- i. É responsabilidade da Comissão de Coordenação Técnica delinear a estratégia conjuntamente com o Gestor do Bairro, bem como aprovar as medidas e iniciativas que se encontrem em fase de implementação.
 - ii. Este órgão é composto por um membro de cada uma das partes.
 - iii. A Comissão de Coordenação Técnica deverá reunir trimestralmente, conjuntamente com a Equipa de Execução e a Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria.
4. Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria:
- i. É responsabilidade da Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria monitorizar, supervisionar e auditar a execução do projeto, assegurando o cumprimento dos indicadores e objetivos propostos em candidatura.
 - ii. A Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria deverá reunir trimestralmente, conjuntamente com a Equipa de Execução e a Comissão de Coordenação Técnica.
 - iii. Este órgão é composto por um membro de cada uma das partes.

CLÁUSULA SÉTIMA

(Responsabilidades do Líder)

1. Ao **Município de Vendas Novas**, enquanto entidade Líder, compete especificamente:
 - a) Apresentar a candidatura ao Aviso n.º 12/C16-i02/2023 e outorgar o respetivo Termo de Aceitação;
 - b) Representar o Consórcio e os Membros do Consórcio nas relações com o IAPMEI, sendo interlocutor privilegiado enquanto Líder do Consórcio, e neste âmbito assegurará a transmissão de informação e diligências por si desenvolvidas aos restantes consortes;
 - c) Assegurar a coordenação geral do **“Vendas Novas 4.0”**, garantindo a necessária interlocução entre os vários beneficiários, com vista a monitorizar e avaliar a execução do projeto e cumprimento dos respetivos objetivos;
 - d) Dispor de um processo relativo ao Projeto, em suporte digital, com toda a documentação relacionada com o mesmo, devidamente organizada;

- e) Disponibilizar, nos prazos, estabelecidos, os elementos e informações que lhe forem solicitados, (seus e dos restantes Membros do Consórcio), pelas entidades competentes para a análise, acompanhamento, avaliação de resultados, controlo e auditoria do **“Vendas Novas 4.0”**;
- f) Comunicar ao IAPMEI todas as alterações ou ocorrências relevantes do Consórcio que ponham em causa os pressupostos de aprovação e/ou à sua execução, e tomar as medidas possíveis e necessárias, com vista a evitar ou mitigar os seus efeitos;
- g) Solicitar a autorização prévia do IAPMEI para proceder à introdução de quaisquer alterações ao Contrato de Consórcio;
- h) Zelar pelo cumprimento do presente Contrato e dos demais contratos celebrados com terceiros no âmbito do Consórcio;
- i) Assegurar a demonstração do cumprimento das obrigações legais do Bairro Comercial Digital, bem como outras condições a que estão vinculados.

CLÁUSULA OITAVA

(Contribuição de cada Membro)

1. A contribuição de cada Membro do Consórcio para o Projeto é definida nos termos da proposta que integra o processo de candidatura, do Anexo Técnico e do Contrato de Concessão de Incentivos a celebrar com o IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P..
2. Cada Membro do Consórcio obriga-se, além de executar as tarefas inerentes à sua contribuição, a suportar a parte não comparticipada e prevista no Contrato de Concessão de Incentivos, dos custos relativos à sua participação no Projeto.
3. Cada Membro do Consórcio obriga-se a corrigir as deficiências encontradas no tocante à sua contribuição para o Projeto, e cuja retificação seja exigida pelas entidades competentes para acompanhamento, controlo e fiscalização do Projeto.

CLÁUSULA NONA

(Obrigações dos Membros do Consórcio)

1. Todas as partes consorciadas, enquanto Membros do presente Consórcio obrigam-se, ainda, em especial nos termos do art.º 18.º da Portaria n.º 135-A/2022, de 1 de abril:
 - a) Executar os investimentos nos termos e condições aprovadas, previsto no Aviso N.º 12/C16-i02/2023, e nos termos contratualizados com o IAPMEI;



- b) Permitir o acesso aos locais de realização das ações previstas no Projeto e àqueles onde se encontrem os elementos e documentos necessários ao acompanhamento e controlo do Projeto aprovado;
- c) Conservar os dados e documentos relativos à realização do Projeto, na parte em que cada um corresponda, devidamente organizados em suporte digital, durante 3 anos, a contar da data de encerramento do Projeto, sem prejuízo das obrigações fiscais referentes a documentos contabilísticos;
- d) Proceder à publicitação dos apoios recebidos, em conformidade com o disposto na legislação europeia e nacional aplicáveis;
- e) Manter as condições legais necessárias ao exercício da atividade até ao encerramento do Projeto;
- f) Repor os montantes indevidamente recebidos e cumprir as sanções administrativas aplicadas, designadamente no caso de não cumprimento dos indicadores contratados, no prazo máximo de 30 dias após notificação do IAPMEI;
- g) Manter a sua situação tributária e contributiva regularizada perante, respetivamente, a Administração Fiscal e a Segurança Social;
- h) Ter a situação regularizada em matéria de reposições, no âmbito de financiamentos dos Fundos Europeus;
- i) Adotar comportamentos que respeitem os princípios da transparência, da concorrência e da boa gestão dos dinheiros públicos, de modo a prevenir situações suscetíveis de configurar conflito de interesses, designadamente nas relações estabelecidas entre os beneficiários e os seus fornecedores ou prestadores de serviços;
- j) Disponibilizar, nos prazos estabelecidos, as informações, documentos e elementos que lhe forem solicitados pelas entidades com competências para a análise, acompanhamento, avaliação de resultados, controlo e auditoria, ou pelo Líder do Consórcio para suporte a essas ações;
- k) Comunicar as alterações ou ocorrências relevantes que ponham em causa os pressupostos relativos à aprovação do projeto;
- l) Não afetar a outras finalidades, locar, alienar ou por qualquer outro modo onerar, os bens e serviços adquiridos no âmbito do Projeto, sem prévia autorização do IAPMEI, pelo menos, durante cinco anos, após a conclusão do projeto, caso não esteja previsto prazo superior na legislação europeia aplicável ou nas regras de auxílios de Estado;
- m) Manter as infraestruturas financiadas afetas à respetiva atividade e, quando aplicável, na localização geográfica definida no Projeto, pelo menos durante cinco anos, caso não esteja previsto prazo superior na legislação europeia aplicável ou nas regras dos auxílios de Estado, em ambos os casos, a contar da data da conclusão do Projeto financiado;

- n) Executar diligentemente as tarefas inerentes à parte que compete a cada Membro do Consórcio no plano de trabalhos aprovado no âmbito do Projeto, afetando-lhe os necessários e competentes meios humanos e materiais;
 - o) Criar um sistema contabilístico separado ou um código contabilístico adequado para todas as transações relacionadas com o Projeto;
 - p) Possuir, para os custos com pessoal reportados no Projeto (como custos reais ou por via de métodos simplificados), um sistema auditável de registo de tempo de trabalho numa base diária, semanal ou mensal, em papel ou tendo por base um sistema informatizado;
 - q) Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada ou demonstrar ter capacidade de financiamento do Projeto;
 - r) Manter a contabilidade organizada de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade ou outra regulamentação aplicável;
 - s) Quando aplicável, cumprir os normativos legais em matéria de contratação pública relativamente à execução dos projetos;
 - t) Participar das reuniões dos órgãos/comités definidos no Modelo de Gestão de Governança], com vista à monitorização interna de execução do Projeto, ou sempre que solicitado pelo Líder, prestando os esclarecimentos ou informações que lhe forem solicitados, designadamente para efeitos de análise, acompanhamento, controlo, validação, auditoria e avaliação de resultados;
 - u) Prestar-se mutuamente assistência técnica e procurar sempre conciliar equitativamente os seus interesses particulares num espírito de amigável e mútua compreensão, em tudo o que diga respeito à prossecução do objeto do presente Contrato;
 - v) Afetar ao projeto os meios materiais e humanos que lhe permitam cumprir o disposto na alínea anterior, nos prazos estabelecidos;
 - w) Zelar pelo cumprimento do Contrato de Consórcio e Contrato de Concessão de Incentivos;
2. Durante a vigência do presente Contrato, além das obrigações enumeradas anteriormente, no âmbito da alínea a) do art. 8.º do Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de julho, constitui ainda obrigação geral dos Membros do Consórcio absterem-se de estabelecer concorrência com o Consórcio;
3. Todos os Membros do Consórcio são conjuntamente responsáveis pela execução do Projeto, tendo por base as responsabilidades estabelecidas no Anexo técnico remetido no âmbito do processo de candidatura.
4. Cada Parte é responsável perante as demais pelo cumprimento das suas obrigações específicas e por aquelas em que for deliberado que sejam individualmente assumidas perante terceiros, em representação ou no interesse do Consórcio.
5. Importa referir que, para além de todas as obrigações identificadas na presente Cláusula devem ser consideradas as obrigações identificadas na regulamentação aplicável a Contratos de Consórcio e ao presente sistema de incentivos.



CLÁUSULA DÉCIMA

(Responsabilidade)

1. Nas relações internas, o regime da responsabilidade é o seguinte:
 - a) Cada consorciado é responsável pelos atrasos, erros ou imperfeições que cometer durante a execução do trabalho e obriga-se a recuperá-los por si ou a expensas suas;
 - b) Cada consorciado é responsável pelas responsabilidades que lhe foram atribuídas, no âmbito do Plano de Atividades contratualizado com o IAPMEI, competindo-lhe a identificação e gestão dos meios humanos, técnicos e materiais necessários ao desenvolvimento das atividades e tarefas que lhe estão alocadas;
 - c) Cada consorciado é individualmente responsável pelo seu desempenho e despesas, tendo direito ao reembolso dos valores de incentivo associados às despesas do projeto consideradas elegíveis pelo IAPMEI, no âmbito da contratualização feita com o Consórcio;
1. Perante as entidades competentes envolvidas na concessão do incentivo, todas as partes serão conjuntamente responsáveis pelo cumprimento dos objetivos estabelecidos para o Projeto. Não obstante, cada Parte responde apenas pela prestação que lhe compete, nos termos do projeto aprovado ou posteriormente alterado.
2. Nenhum consorciado será responsável perante outra entidade por quaisquer danos indiretos ou consequenciais, incluindo, nomeadamente, lucros cessantes, exceto se esses danos resultarem de quebra de confidencialidade e/ou tenham sido causados por ato voluntário de seus representantes, trabalhadores ou funcionários.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA

(Cooperação e Risco)

1. Os Membros do Consórcio deverão partilhar os riscos associados ao Projeto, sem prejuízo do expresso nas Cláusulas Oitava e Décima, do presente contrato.
2. Os Membros do Consórcio deverão proceder a práticas de cooperação entre si, com vista à execução do projeto.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA

(Custos e Meios)

1. Os custos e meios técnicos para a execução do Projeto encontram-se definidos e detalhados no Anexo Técnico, sem prejuízo das alterações realizadas para efeitos de contratualização da concessão do incentivo, com o IAPMEI.



CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA

(Confidencialidade)

1. Os Membros do Consórcio comprometem-se, reciprocamente, a manter a confidencialidade da informação transmitida no âmbito do presente Contrato, bem como as negociações entre si ou com terceiros, com vista à prossecução do objeto do presente Contrato, não divulgando a terceiros, publicando ou por qualquer forma tornando conhecidas, quaisquer informações respeitantes ao Projeto ou relativas aos Membros do Consórcio, sem antes obter autorização escrita dos restantes, sem prejuízo do disposto no presente Contrato, relativa à “Divulgação dos Resultados”.
2. Cada Membro do Consórcio deverá procurar assegurar que os seus colaboradores, trabalhadores ou outros colaboradores, que tenham acesso a informações respeitantes às partes ou ao Projeto respeitem a obrigação de confidencialidade nos termos acima previstos, não fazendo uso das informações confidenciais nem as revelando a terceiros sem a devida autorização.
3. Os consorciados consideram-se libertos da obrigação de confidencialidade relativamente às informações sobre o Projeto sempre que:
 - a) As informações sejam do domínio público à data da divulgação;
 - b) As informações sejam publicadas ou se tornem do domínio público por razão alheia a qualquer ato da responsabilidade da parte que a tenha divulgado;
 - c) A divulgação da informação seja exigida por lei, ou por qualquer organismo regulador ou governamental, devendo o Membro visado informar os restantes Membros do Consórcio em momento prévio à sua divulgação;
 - d) Seja necessário cumprir as suas obrigações decorrentes de ordens judiciais, bem como a defesa dos seus interesses em caso de litígio;
 - e) As outras Partes tiverem prestado o seu prévio consentimento escrito e expresso para a divulgação.
4. As obrigações de confidencialidade manter-se-ão durante 3 anos a contar da data da divulgação das informações entre as Partes.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA

(Proteção de Dados)

1. Sempre que necessário e/ou conveniente o tratamento de dados pessoais ao abrigo do presente Contrato de Consórcio, as Partes obrigam-se ao cumprimento das disposições legais em matéria de proteção de dados pessoais, nomeadamente, do Regulamento (UE) 2016/679 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de abril de 2016, relativo à proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais e à livre circulação desses dados, doravante designado abreviadamente por Regulamento Geral de Proteção de Dados (“RGPD”) e da Lei n.º



58/2019, de 8 de agosto, que assegura a execução na ordem jurídica nacional, do RGPD (“Lei de Execução Interna”), bem como regulamentos internos vigentes aplicáveis a cada um dos Membros do Consórcio (a ‘Legislação de Proteção de Dados’).

2. Os Dados Pessoais recolhidos serão tratados apenas para efeitos de gestão administrativa da relação contratual, e para efeitos do cumprimento das obrigações previstas na legislação, às quais as Partes se encontrem sujeitas, nomeadamente as previstas na Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto, e na Lei n.º 89/2017, de 21 de agosto, em razão do que o fornecimento dos dados pessoais solicitados tem carácter obrigatório.
3. Os Dados Pessoais serão conservados apenas durante o período necessário para as finalidades para as quais são recolhidos e tratados.
4. Cada uma das Partes, quando aplicável, declara expressamente que os dados pessoais fornecidos às restantes Partes são exatos e que serão atualizados sempre que necessário.
5. Cada uma das Partes e/ou os seus legais representantes, poderão exercer o direito de acesso, retificação e/ou apagamento dos seus dados pessoais e/ou de oposição por escrito, mediante carta dirigida às restantes Partes para as respetivas sedes sociais.
6. Caso cada uma das Partes e/ou os seus legais representantes, considerem que o tratamento de dados pessoais realizado pelas restantes Partes no âmbito do presente Contrato de Consórcio viola a Legislação de Proteção de Dados, tem direito de apresentar reclamação a uma autoridade de controlo, em particular junto da Comissão Nacional de Proteção de Dados.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA

(Propriedade Final dos Bens Adquiridos)

1. Os bens e serviços adquiridos no âmbito do Projeto, não podem ser afetos a outras finalidades, locados, alienados ou por qualquer outro modo oneração, sem prévia autorização do beneficiário intermediário, pelo menos durante cinco anos, caso não esteja previsto prazo superior na legislação europeia aplicável ou nas regras dos auxílios de Estado, tal como disposto na alínea l) do art.º 18º do Regulamento do Sistema de Incentivos «Empresas 4.0» de 1 de abril.
2. A propriedade final dos bens adquiridos no âmbito da execução do projeto, não poderá pertencer a parceiros estrangeiros ou outros associados ao projeto (que não sejam promotores).
3. Os bens de equipamento adquiridos no âmbito do Projeto serão propriedade do Membro que tenha procedido à sua aquisição e suportado a parte não financiada do respetivo preço ou despesa.



CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA

(Divulgação de Resultados)

1. Os resultados do projeto são objeto de divulgação ampla através de participação em conferências e eventos ou publicações, ou seja, às quais é livre o acesso aos resultados do Projeto.
2. Na divulgação ou publicação dos Resultados, previamente acordada, será sempre feita referência expressa ao quadro contratual em que foram obtidos, devendo em caso de publicação constar a seguinte menção: *“Realizado ao abrigo do Projeto “Vendas Novas 4.0”, cofinanciado pelo Plano de Recuperação e Resiliência português através do Next Generation EU”*.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA

(Contrato de Concessão de Incentivos)

1. Durante a negociação de quaisquer contratos de atribuição de incentivos financeiros, nenhuma dos consorciados poderá assumir, sem o acordo expresso dos restantes, obrigações suplementares que excedam as condições da proposta comum e que possam prejudicar as demais consorciadas.
2. Também, durante a execução dos trabalhos, nenhuma das Partes poderá, sem o acordo escrito das demais, assumir obrigações que excedam as previstas no contrato e que sejam suscetíveis de afetar os compromissos contratuais das partes ou ter consequências prejudiciais para as outras partes.
3. Cada parte suportará as despesas com as negociações do contrato, sem poder exigir nada das outras, a qualquer título.

CLÁUSULA DÉCIMA OITAVA

(Incumprimento)

1. O presente Contrato poderá ser resolvido, quanto a qualquer um dos Membros do Consórcio, nos termos previstos no art.º 10.º do Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de julho.
2. O incumprimento de qualquer das obrigações previstas, no presente Contrato e/ou do Contrato de concessão do apoio com o IAPMEI, por qualquer dos seus Membros, em particular as ações e omissões que ponham em causa a execução global do Projeto, são causas de exclusão do Consórcio do Membro faltoso, por decisão da **Comissão de Coordenação Técnica**.
3. Nos casos de falta grave de um Membro ou de impossibilidade de cumprimento de uma obrigação, a resolução só poderá ocorrer depois do Membro faltoso ou em incumprimento ter sido notificado, por carta registada com aviso de receção, de que se pretende resolver o contrato, invocando os fundamentos e concedendo um prazo não inferior a trinta dias para sanar a situação de

incumprimento, findo o qual, e sem que o Membro faltoso ou em incumprimento tenha corrigido a situação, considera-se o Contrato resolvido sem necessidade de qualquer outra notificação.

4. O Membro do Consórcio faltoso obriga-se a prestar ao Membro não faltoso tudo o que detiver ou lhe for possível, no sentido de permitir a estes ou a terceiros o cumprimento da prestação nas melhores condições.
5. A resolução do Contrato não isenta o Membro do Consórcio excluído do dever de indemnizar os demais pelos prejuízos causados.

CLÁUSULA DÉCIMA NONA

(Cessão da Posição Contratual)

1. Nenhuma parte poderá ceder ou prometer ceder a sua posição no presente contrato, ou parte ou a totalidade dos direitos ou das obrigações dele decorrentes, a título gratuito ou oneroso e ainda que condicionalmente, exceto se obtiver autorização prévia dos demais Membros e do IAPMEI.
2. Qualquer cessação, ainda que meramente parcial, de quaisquer direitos ou obrigações, sem a autorização prevista no número anterior, não produzirá quaisquer efeitos, mantendo-se o Membro do Consórcio cedente plenamente vinculado e responsável nos termos deste contrato.

CLÁUSULA VIGÉSIMA

(Receitas e Despesas)

1. São receitas dos Membros do Consórcio os pagamentos (sob forma de incentivo não reembolsável) efetuados pelo IAPMEI, no âmbito do Termo de Aceitação, assim como as retribuições recebidas pelos serviços prestados no âmbito do Bairro Comercial Digital.
2. As receitas relativas aos pagamentos (sob forma de incentivo não reembolsável) efetuados pelo IAPMEI serão distribuídas pelos Membros do Consórcio de acordo com o previsto na candidatura, com as modificações introduzidas pelo Termo de Aceitação.
3. Qualquer retenção ou corte nos incentivos a auferir por cada Membro do Consórcio resultante dos pareceres das auditorias técnicas e financeiras realizadas pelo IAPMEI, ou em quem ele delegar, são da exclusiva responsabilidade do IAPMEI e recai exclusivamente sobre o(s) Membro(s) do Consórcio por eles mencionado(s), não podendo ser imputada qualquer responsabilidade aos outros Membros do Consórcio.
4. São da exclusiva responsabilidade de cada Membro do Consórcio todas as despesas resultantes da sua execução do Projeto, previstas ou não previstas no Termo de Aceitação.
5. É da exclusiva responsabilidade de cada Membro do Consórcio a veracidade, a exatidão e a justificação das despesas apresentadas, assim como os respetivos critérios de imputação



utilizados, na elaboração dos respetivos dossiers técnicos e financeiros em cumprimento das obrigações legais perante o IAPMEI.

6. Cada Membro do Consórcio suportará as despesas que tiver de incorrer na fase de execução do Projeto, sem poder exigir nada das outras, a qualquer título.

CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMEIRA

(Alterações e Aditamentos)

1. O presente Contrato pode ser objeto de alterações ou aditamentos, nomeadamente, tendo em conta eventuais especificidades ou necessidades verificadas no decurso do Projeto.
2. Quaisquer alterações ou aditamentos ao presente Contrato só poderão ser efetuados por acordo reduzido a escrito, assinado pelas Partes, que será anexado a este Contrato.
3. Qualquer eventual alteração na composição do Consórcio deverá ser previamente submetida à aprovação do IAPMEI.

CLÁUSULA VIGÉSIMA SEGUNDA

(Comunicações)

1. As comunicações oficiais entre as Partes são feitas por escrito e realizadas, alternativamente, (i) por carta registada com aviso de receção enviada para a(s) morada(s) identificadas no Preambulo deste Contrato, ou (iii) por correio eletrónico enviado para os seguintes endereços eletrónicos:

Membro: Município de Vendas Novas – César Florindo

Email: cesar.florindo@cm-vendasnovas.pt

Membro: ADRAL – Telmo Pena

Email: telmo.pena@adral.pt

Membro: AHRESP – Gisela Casquinha

Email: gisela.casquinha@ahresp.com



CLÁUSULA VIGÉSIMA TERCEIRA

(Disposições Finais)

1. Em tudo o que for omissis no presente contrato, aplicar-se-á a legislação geral em vigor;
2. Para apreciação dos litígios emergentes do presente contrato que não sejam resolvidos pela Comissão de Coordenação Técnica, é competente o foro da Comarca de Évora.

CLÁUSULA VIGÉSIMA QUARTA

(Assinatura e Exemplares)

1. Este Contrato pode ser executado em qualquer número de vias, cada uma das quais, quando executada e entregue, constituirá um original em duplicado, mas todas as contrapartes constituirão um Contrato único.
2. O presente Contrato pode ser executado com uma assinatura a tinta, uma assinatura eletrónica avançada ou uma assinatura eletrónica qualificada, conforme estabelecido no Regulamento (UE) n.º 910/2014 relativo à identificação eletrónica e aos serviços de segurança eletrónica nas transações eletrónicas no mercado interno (Regulamento eIDAS).

Vendas Novas, XX de XXXXXXXX de 2024.

MUNICÍPIO DE VENDAS NOVAS

Luis Carlos Piteira Dias

ADRAL

João Maria Aranha Grilo

AHRESP

Carlos Alberto dos Santos Martins Moura

Júlio Fernando de Albuquerque Fernandes

PROGRAMA DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA



ANEXO TÉCNICO

**Candidatura ao Desenvolvimento de Projeto no âmbito dos Bairros Comerciais
Digitais (BCD)**

Vendas Novas 4.0

Aviso nº 12/C16-i02/2023

Índice

Índice	2
Índice de Tabelas.....	2
Índice de Figuras	4
I - Diagnóstico e Aptidão.....	5
a) Definição e caracterização geográfica.....	5
b) Caracterização da população local.....	11
c) Caracterização do tecido empresarial	18
d) Análise SWOT.....	22
e) Grau de digitalização da área de intervenção	28
f) Caracterização da(s) entidade(s) proponente(s).....	30
g) Caracterização dos RH afetos ao projeto	34
h) Modelo de governança.....	37
II - Plano de Ação.....	40
a) Coerência e pertinência das atividades	40
b) Sinergia entre programas de financiamento.....	45
c) Alinhamento estratégico	49
d) Grau de inovação	55
e) Plano de Ação	59
f) Monitorização	66
g) Orçamento.....	70
h) Impacto do Projeto.....	72

Índice de Tabelas

Tabela 1. Eixos Urbanos delimitados no Bairro Comercial.....	6
Tabela 2. Representatividade dos investimentos por atividade económica	20
Tabela 3. Análise SWOT da População e Capital humano	23
Tabela 4. Análise SWOT do Território	24
Tabela 5. Análise SWOT das empresas.....	25
Tabela 6. Análise SWOT dos Proponentes.....	26
Tabela 7. Análise SWOT do Grau de digitalização	27
Tabela 8. Análise às lacunas identificadas na Manifestação de Interesse - Critério B.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 9. Análise às lacunas identificadas na Manifestação de Interesse - Critério C.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 10. Análise às lacunas identificadas na Manifestação de Interesse - Critério D.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 11. Análise às lacunas identificadas na Manifestação de Interesse - Critério E.....	Erro! Marcador não definido.

Tabela 12. Análise às lacunas identificadas na Manifestação de Interesse - Critério F Erro! Marcador não definido.	
Tabela 13. Distribuição dos investimentos por eixo de intervenção.....	63
Tabela 14. Mapa de investimento por rubrica de despesa, por copromotor e por ano	71
Tabela 15. Distribuição do investimento por copromotor	71
Tabela 16. Indicadores do impacto do projeto na alteração do perfil digital do ecossistema intervencionado.....	72
Tabela 17. Indicadores do impacto do projeto na economia local e na competitividade e produtividade das empresas e serviços abrangidos.....	73
Tabela 18. Indicadores do impacto do projeto na oferta de bens e serviços que venham ao encontro das necessidades da população e dos operadores económicos.....	74
Tabela 19. Indicadores de digitalização do espaço público para melhorar a atratividade e competitividade das áreas intervencionadas e a valorização do bairro pelos cidadãos da comunidade local, nas suas práticas de consumo e lazer quotidianas	74
Tabela 20. Indicadores do impacto do projeto na cadeia de valor principal ou cadeias secundárias nas quais o projeto se integra	75
Tabela 21. Indicadores de implementação de novas formas de gestão/governança democráticas e socialmente justas, fomentadoras da cocriação, da colaboração, da inclusão e da igualdade de género e de oportunidades	75
Tabela 22. Indicadores da criação de emprego, direto e indireto, por níveis de qualificação	76
Tabela 23. Indicadores da contribuição do projeto para a qualificação de gestores e recursos humanos	77
Tabela 24. Indicadores da contribuição do projeto para o desenvolvimento sustentável e a coesão social, indo ao encontro das necessidades do conjunto das empresas e dos cidadãos da comunidade local	77
Tabela 25. Indicadores da contribuição do projeto para a neutralidade carbónica	78
Tabela 26. Outros indicadores de realização e metas a atingir	78
Tabela 27. Análise da situação económica dos promotores	Erro! Marcador não definido.
Tabela 28. Pressupostos de fontes de receita inerentes aos investimentos	Erro! Marcador não definido.
Tabela 29. Mapa de Cash-flows de exploração por ano.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 30. Cash-flow Líquido acumulado para o período de 10 anos.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 31. Previsão de receitas para o período de 10 anos.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 32. Custos de manutenção por solução	Erro! Marcador não definido.
Tabela 33. Previsão de custos de exploração para o período de 10 anos ...	Erro! Marcador não definido.
Tabela 34. Mapa de Investimento por rubrica.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 35. Previsão do Incentivo por ano	Erro! Marcador não definido.
Tabela 36. Análise Sustentabilidade Cenário base	Erro! Marcador não definido.
Tabela 37. Indicadores de viabilidade Cenário base.....	Erro! Marcador não definido.
Tabela 38. Análise Sustentabilidade com a redução de 2,5% nos proveitos	Erro! Marcador não definido.
Tabela 39. Indicadores de viabilidade com a redução de 2,5% nos proveitos....	Erro! Marcador não definido.

Tabela 40. Análise Sustentabilidade com o aumento de 2,5% nos custos... **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 41. Indicadores de viabilidade com o aumento de 2,5% nos custos **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 42. Análise Sustentabilidade com a redução de 4,5% nos proveitos **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 43. Indicadores de viabilidade com a redução de 4,5% nos proveitos.... **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 44. Análise Sustentabilidade com o aumento de 4,5% nos custos... **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 45. Indicadores de viabilidade com o aumento de 4,5% nos custos **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 46. Análise Sustentabilidade Cenário combinado (redução nos proveitos e aumento dos custos de 2,5%)..... **Erro! Marcador não definido.**

Tabela 47. Indicadores de viabilidade Cenário combinado (redução nos proveitos e aumento dos custos de 2,5%)..... **Erro! Marcador não definido.**

Índice de Figuras

Figura 1. Delimitação Bairro Comercial Vendas Novas	8
Figura 2. Distribuição da população por nível de escolaridade mais elevado completo (Fonte: INE – Censos 2021).....	14
Figura 3. Distribuição das operações pelos 10 maiores setores de atividade económica entre janeiro e dezembro de 2022 (Fonte: Sibs analytics).....	15
Figura 4. Evolução do número de hóspedes nos alojamentos turísticos (Fonte: Pordata)	17
Figura 5. Distribuição da população por nível de literacia digital (Fonte: INE – Censos 2021 – População residente com 15 e mais anos de idade).....	18
Figura 6. Distribuição dos eixos estratégicos ao longo do Bairro Comercial.....	63
Figura 7. Cronograma de trabalhos.....	65

I - Diagnóstico e Aptidão

a) Definição e caracterização geográfica

Clara definição e caracterização geográfica da área de intervenção do projeto em termos morfofuncionais, incluindo os eixos urbanos, acessos, transportes, equipamentos, identidades a preservar, etc.

A cidade de Vendas Novas, localizada no distrito de Évora e pertencente à sub-região do Alentejo Central, dispõe de uma área de 222,5 Km² e cerca 11.245 habitantes, segundo informação de 2021. O concelho é constituído por 7 aglomerados urbanos, nomeadamente Vendas Novas, Landeira, Bombel, Afeiteira, Piçarras, Nicolaus e Marconi, apresentando, de um modo geral, uma estrutura socioeconómica extremamente desenvolvida, quando comparada com o restante panorama da zona do Alentejo. De referir que, apesar da existência de 7 aglomerados urbanos, o concelho apenas possui duas freguesias, Landeira e Vendas Novas.

No que diz respeito ao Bairro Comercial Digital, este centra-se, essencialmente, no centro do município de Vendas Novas, abrangendo um troço da EN4 e espaços contíguos com elevada densidade de estabelecimentos comerciais e de serviços, além de estabelecimentos residenciais. De um modo geral, verifica-se uma ausência de identidade arquitetónica e homogeneidade urbanística nas várias partes da cidade, com exceção do centro da cidade que apresenta alguma homogeneidade e consistência patrimonial entre a estrutura urbana e edificada, e onde se concentra a maior densidade urbana. Relativamente à definição do bairro comercial digital, a mesma teve por base uma avaliação quanto à distribuição dos estabelecimentos dentro do Município, bem como áreas de interesse no âmbito da afirmação do espaço no contexto local, apresentando uma área estimada de 24 hectares.

Desta forma, Bairro é composto por 153 estabelecimentos (distribuídos por 64 CAEs principais), com uma representatividade por setor de 62 estabelecimentos de comércio (41%), 68 estabelecimentos de serviços (44%) e 23 estabelecimentos pertencentes ao canal HORECA (15%), sendo a área delimitada caracterizada pelos seguintes eixos urbanos:

Eixo Urbano

Nº de estabelecimentos

Alameda Dr. José Manuel Castro Ennes Ferreira	13
Avenida 25 de abril	5
Avenida da República	25
Largo 5 de Outubro	1
Largo da Igreja de st. António	1
Largo Dr. João Luís Ricardo	1
Largo Serpa Pinto	6
Praça Cândido dos Reis	10
Rua Capitão Custódio Janeiro Santana	1
Rua Alexandre Braga	2
Rua António Coelho de Oliveira	32
Rua dos Bombeiros Voluntários	3
Rua Dr. Miguel Bombarda	3
Rua Florbela Espanca	1
Rua General Humberto Delgado	12
Rua Joaquim Mendonça	6
Rua José Pinto Ferreira	1
Rua Manuel Morais Vargas	1
Rua S. João de Deus	15
Rua Teófilo Braga	7
Travessa Marinha de Campos	1
Largo dos Bombeiros Voluntários	6

Tabela 1. Eixos Urbanos delimitados no Bairro Comercial

Tendo em conta a informação apresentada na tabela anterior, verifica-se que o bairro tem início na interseção entre as ruas Dr. Miguel Bombarda e General Humberto Delgado, prolongando-se pelo Largo Serpa Pinto e Avenida da República até à Rua Joaquim Mendonça, representando um troço da Estrada Nacional 4 (N4), abrangendo-se neste espaço a Câmara Municipal de Vendas Novas. Neste seguimento, o Bairro Comercial Digital continua pela Rua António Coelho de Oliveira e prolonga-se até ao início da Avenida 25 de Abril, de forma a considerar o Mercado Municipal do Município.

Ao longo deste percurso, abraça também eixos urbanos secundários como é o caso da Alameda Dr. José Manuel Castro Ennes Ferreira, o Largo 5 de Outubro, o Largo da Igreja St. António, o Largo Dr. João Luís Ricardo, Travessa Marinha de Campos, Praça Cândido Reis, Rua Teófilo Braga e o Largo e Rua dos Bombeiros Voluntários. Além dos mencionados, são englobados pequenos troços de outros eixos, como é o caso da Rua Capitão Custódio Janeiro Santana, Rua Alexandre Braga, Rua Florbela Espanca, Rua José Pinto Ferreira, Rua Manuel Morais Vargas e Rua S. João de Deus, de forma a abranger os estabelecimentos contíguos às ruas principais.

Face ao exposto, importa realçar a representatividade de alguns eixos urbanos específicos, nomeadamente:

- **Alameda Dr. José Manuel Castro Ennes Ferreira:**

Este eixo urbano apresenta um tráfego maioritariamente pedonal e conta com a presença de 13 estabelecimentos, os quais apresentam um perfil diversificado, contemplando 6 estabelecimentos comerciais, que incluem 1 papelaria, 1 loja de artesanato e peças personalizadas, 1 florista, 1 loja de roupa, 1 loja de decoração e 1 peixaria/charcutaria. O eixo

urbano apresenta ainda 2 estabelecimentos HORECA, nomeadamente de restauração/café, bem como 5 estabelecimentos de serviços, que incluem 2 cabeleireiros, 2 centros de estética e 1 cartório notarial. No que se refere ao estacionamento, o eixo urbano dispõe de 38 lugares.

- **Avenida da República:**

Esta avenida é uma das principais do município, dado que é um dos principais eixos delineados no projeto, com um considerável mix de estabelecimentos ao longo da mesma. Além disso, apresenta uma disponibilidade de 90 lugares de estacionamento. De referir que esta Avenida representa um troço da EN4, pelo que possui um elevado tráfego, quer ao nível de viaturas ligeiras e pesadas, quer ao nível pedonal. Neste sentido, esta será um dos locais com maior incidência de investimentos, tendo em conta que possui um elevado número de passadeiras e paragens de autocarro, além de apresentar um elevado número de lugares de estacionamento. Assim, carece de mecanismos que permitam o controlo do tráfego/afluência, como passadeiras inteligentes e outros sistemas de monitorização de trânsito e de estacionamento. Por fim, importa realçar que a requalificação do Centro Tradicional de Vendas Novas centra-se numa profunda alteração da Av. da República, estando desenhada como uma imensa praça, a acompanhar toda a Estrada Nacional 4. Relativamente ao mix de estabelecimentos, a avenida engloba 12 espaços comerciais, os quais incluem 3 ourivesarias, 1 florista, 1 papelaria/tabacaria, 1 droguaria, 1 loja de decoração, 2 lojas de roupa e calçado e 1 de decoração, mas também 2 farmácias/parafarmácias e 1 ótica, pelo que apresenta uma oferta completa e diversificada. Ao nível dos serviços, é nesta avenida que se situam as empresas de maior dimensão, as quais incluem a Câmara Municipal de Vendas Novas e as entidades bancárias Novo Banco, BPI, Montepio e Santander. Apresenta ainda outros serviços, nomeadamente 1 cabeleireiro, 2 barbearias e uma agência funerária. Por fim, engloba 4 estabelecimentos do canal HORECA, nomeadamente pastelarias/ padarias e restaurantes.

- **Rua António Coelho de Oliveira:**

Esta rua é a que apresenta uma maior concentração de estabelecimentos dentro do espaço delimitado para o bairro comercial, correspondente a cerca de 21%, bem como apresenta uma disponibilidade de 40 lugares de estacionamento. A Rua representa um eixo urbano principal perpendicular à Avenida da República, pelo que se caracteriza por um grande tráfego de veículos e pessoas, com um acesso privilegiado e direto à EN4. Neste sentido, concentra diversas passadeiras, lugares de estacionamento, bem como diversos serviços e espaços comerciais com elevado interesse e de cariz público e privado. Assim sendo, engloba 8 espaços de atividade comercial, nomeadamente 4 lojas de vestuário, 1 loja de decoração, 1 papelaria, 1 loja de bicicletas e 1 supermercado. Com maior representatividade surge o setor dos serviços, com 22 estabelecimentos no total, os quais se distribuem por: 3 espaços de arquitetura/engenharia, 1 cabeleireiro, 2 centros de estética, 2 imobiliárias, 1 lavandaria, 4 escritórios de contabilidade, 2 seguradoras, 1 escritório de advogados, 1 solicitador, 1 agência de viagens, 1 agência funerária, e, por fim, os CTT, a Conservatória do Registo Civil e Cartório Notarial e a Repartição de Finanças. Possui, ainda, 2 pastelarias. Sendo assim, esta rua representa o maior fluxo económico do bairro.

- **Praça Cândido dos Reis:**

Esta praça possui uma diversidade de 10 estabelecimentos, os quais englobam 1 loja de roupa, no âmbito comercial, 2 cabeleireiros, 1 centro de estética, 1 centro de tatuagens, 1 imobiliária, 1 loja de reparação, bem como, 3 espaços de restauração/padaria. Tendo em conta a sua dimensão reduzida, esta praça apresenta uma elevada concentração de atividades económicas. De referir que representa um eixo contíguo à EN4, pelo que apresenta um elevado nível de acessibilidade, bem como 19 lugares de estacionamento.

- **Rua General Humberto Delgado:**

Assim como a Avenida da República, esta rua representa um troço da EN4, pelo que apresenta um elevado fluxo de viaturas ligeiras e pesadas e 15 lugares de estacionamento. Além disso, apresenta um elevado tráfego pedonal, pelo que será um dos locais com elevada incidência de investimentos, tendo em conta que possui um elevado número de passadeiras e paragens de autocarro, além de apresentar um elevado número de lugares de estacionamento. Assim, carece de mecanismos que permitam o controlo do tráfego/afluência, como passadeiras inteligentes e outros sistemas de monitorização de trânsito e de estacionamento. No que se refere às atividades económicas, verifica-se um mix de comércio e serviços, nomeadamente 12 lojas de roupa e/ou calçado, 1 retrosaria, 1 loja de equipamentos informáticos, 1 espaço de reparação, 1 clínica médica, 1 clínica de análises clínicas e 2 seguradoras.

- **Rua S. João de Deus**

A Rua S. João de Deus é também transversal à EN4, apresentando em conformidade com a anterior um elevado tráfego, pelo que carece de um elevado número de investimentos. Pela análise ao perfil dos estabelecimentos, verifica-se um equilíbrio entre as diversas atividades económicas, sendo que conta com: 1 retrosaria, 3 espaços de peças automóveis/oficina, 1 loja de comércio de rações, 1 loja de artigos para festa, 1 ótica, 1 loja de máquinas de costura, 1 loja de equipamentos para aquecimento, 1 escritório de contabilidade, 2 clínicas dentárias, 1 imobiliária e 2 espaços de restauração. Sendo assim, concluiu-se que esta rua apresenta ainda um mix de estabelecimentos diferenciados, quando comparada com as restantes ruas acima identificadas.

De salientar que os eixos acima identificados representam cerca de 70% dos estabelecimentos totais do Bairro Comercial, sendo que os restantes se encontram identificados no Anexo I.



Figura 1. Delimitação Bairro Comercial Vendas Novas

Importa ainda referir que, com exceção de alguns casos pontuais, Vendas Novas não é um município com elevado valor arquitetónico, sendo que o seu interesse reside, sobretudo, no valor simbólico e cultural, enquanto testemunho de uma história e de um passado coletivos, que sucessivas gerações foram criando até à atualidade. Apesar disso, apresenta-se atualmente como um dos principais polos urbanos do Alentejo Central, e a sua denominação deriva, essencialmente da evolução da cidade e da sua estrutura urbana, marcada pela forte presença e importância comercial e ao nível de serviços, principalmente ao longo da EN4.

No que se refere aos estabelecimentos abrangidos pelo Bairro Comercial Digital ou zonas limítrofes, bem como equipamentos disponibilizados à população do Município, são destacados os seguintes:

- **Estabelecimentos de serviços públicos e administrativos:** Câmara Municipal e Junta de Freguesia de Vendas Novas, CTT, Conservatória do Registo Civil e Cartório Notarial, Serviço de Finanças e Segurança Social;
- **Estabelecimentos de importância geral:** Centro de Saúde e Escola Secundária;
- **Edifícios históricos/Culturais:** Antigo Palácio Real e Capela Real, Polo Permanente do Regimento de Artilharia nº (classificado como Monumento de Interesse Público), Chafariz Real, Moinho de Vento, Museu da Escola Prática de Artilharia, Espaço Etnográfico do Grupo de Danças e Cantares Pioneiros de Vendas Novas, Museu Etnográfico do Rancho Folclórico da Landeira, Igreja de Nossa Senhora da Nazaré, Palácio do Vidigal, Igreja de St. António e Mercado Municipal, em fase de requalificação, ao qual foram atribuídas funções de casa da Cultura;

- **Outros estabelecimentos:** Agências bancárias, Seguradoras, Farmácias, escritórios de serviços diversos (Advocacia, Contabilidade, entre outros) e Terminal Rodoviário e Ferroviário.
- **Espaços Verdes:** Jardim Público de Vendas Novas, Jardim do Bairro José Saramago, Espaço Verde da Entrada Poente de Vendas Novas.
- **Equipamentos Desportivos:** Campos de Padel e Ténis, Estádio Municipal, Pavilhão Gimnodesportivo Municipal e Piscinas Municipais.
- **Equipamentos Culturais:** Fórum Cultural “A Praça”, Auditório Municipal e Anfiteatro do Jardim Público de Vendas Novas e de Landeira.

De um modo geral, estas construções apresentam uma fisionomia e construção simples, sendo que a cidade não apresenta património arquitetónico histórico e o seu valor reside, essencialmente, no simbolismo e cultura, criadas ao longo das gerações. Deste modo, verifica-se a ausência de identidade arquitetónica e homogeneidade urbanística nas várias partes da cidade. A história da cidade remete para um pequeno aglomerado rural ligado a estalagens e vendas. Contudo, a instalação da Escola Prática de Artilharia (EPA) e a chegada dos caminhos-de-ferro provocaram um crescimento demográfico acentuado, bem como o desenvolvimento da indústria da cortiça e da agricultura que alavancaram a atividade económica da região. Neste sentido, a EPA e a estação rodoviária representaram os elementos centrais na organização do espaço urbano. Além dos fatores mencionados, a Estrada Nacional 4 veio representar um papel muito relevante no desenvolvimento e afirmação do concelho, assumindo um duplo papel como via principal de comunicação com o exterior e como infraestrutura de suporte à edificação e instalação de atividades económicas. Deste modo, foi criada a estrutura económica que ainda vigora nos dias de hoje, sendo que se verifica uma forte concentração do mix comercial e de serviços ao longo da EN4. De referir ainda que o próprio nome de Vendas Novas é resultado desta evolução da cidade e da sua estrutura urbana, marcada pela forte presença e importância comercial.

Ao nível gastronómico, a cidade de Vendas Novas é amplamente conhecida pelas afamadas bifanas de Vendas Novas, que atraem inúmeros visitantes à cidade. Este reconhecimento e distinção proporcionou o aparecimento de inúmeros espaços de restauração ligados ao comércio de bifanas, pelo que o Município de Vendas Novas tem vindo a apoiar estes estabelecimentos e a fazer emergir o que designam de estratégia de marketing, que prioriza Vendas Novas como Capital da Bifana. Além destas ações, a cidade possui a organização anual da Feira da Bifana, que centraliza todos os negócios associados a esta temática, com o objetivo de atrair mais visitantes à cidade, promovendo o comércio e o turismo local.

Contudo, Vendas Novas é conhecido como um território de passagem, onde se pode degustar as famosas bifanas e se parte rumo a outro destino, não se verificando a exploração do centro tradicional da cidade, a sua história e, conseqüentemente, não existe a contribuição para a dinamização da economia local, numa perspetiva de influenciar positivamente os restantes setores do comércio local, para além da restauração.

Neste sentido, têm surgido alguns problemas que têm contribuído para a descaracterização da cidade de Vendas Novas, tendo o Município avançado com uma estratégia de requalificação urbana do centro tradicional, numa perspetiva de atrair novos negócios e oferecendo espaços que atraiam os habitantes/turistas, fixando mais pessoas no centro da

cidade. Neste contexto, pretende-se que esta requalificação urbana, seja acompanhada de um processo de transição digital deste espaço, bem como do mix de comércio e serviços aqui estabelecidos, criando uma oferta diferenciada e mais competitiva.

De referir que, tendo por base o anteriormente mencionado, o Município vem desenvolvendo diversas ações para dinamizar a localidade e respetivos espaços públicos, bem como captar mais jovens, como são exemplo a Night Run Seaside, o Estafeta da Liberdade, Corrida da Cidade de Vendas Novas e outros projetos inovadores.

No que se refere aos acessos e transportes, o município de Vendas Novas é servido por uma estação de caminhos-de-ferro integrada na Linha do Alentejo que possibilita, diariamente e em cada sentido, cinco ligações diretas a três centros urbanos principais, nomeadamente Lisboa (1 hora), Évora (25 minutos) e Beja (1 hora). Além destas ligações principais, permite ligação a Pinhal Novo (20 minutos) e Pragal (40 minutos) que, por sua vez, possibilitam o fácil acesso ferroviário e geralmente rápido (entre 40 a 45 minutos) a diversos centros urbanos da Península de Setúbal, nomeadamente Almada, Barreiro, Moita, Montijo, Palmela, Seixal e Setúbal. O município possui, desta forma, acessos ferroviários que permitem abranger mais de 30% da população portuguesa, num espaço de 60 minutos.

Além do transporte de passageiros, o Município alberga a Linha de Vendas Novas que se estende ao longo de quase 70 mil quilómetros que, atualmente, é apenas direcionada para o transporte de mercadorias (anteriormente já englobou o transporte de passageiros). Atualmente, esta linha assume-se como um dos principais eixos de transporte de bens entre Norte-Sul, tendo em conta que ao circularem por este itinerário, os comboios evitam a passagem pela zona de Lisboa que apresenta diversas restrições. Adicionalmente, integrando-se no Corredor Internacional Sul, a Linha de Vendas Novas é fundamental para a promoção de um transporte de mercadorias mais eficiente e para potenciar a competitividade da economia nacional. Nas proximidades, a Rede Nacional de Expressos disponibiliza ainda algumas ligações de longo curso para várias localidades a nível nacional.

Por fim, relativamente a acessos rodoviários, o nó da Marateca situa-se próximo da aldeia de Landeira, conferindo a Vendas Novas uma posição geográfica estratégica e vantajosa, possibilitando, a este da cidade, o acesso à A6 que liga Marateca a Elvas (até à fronteira com Espanha) e, ainda a região da Área Metropolitana de Lisboa com as sub-regiões do Alentejo Central e Alto Alentejo.

Além deste acesso, afluem a A2, que liga Lisboa a Paderne e a região da Área Metropolitana de Lisboa com as sub-regiões Alentejo Litoral e Baixo Alentejo, e a A13 que liga Coimbra com Marateca, possibilitando a ligação entre as sub-regiões de Coimbra, Leiria e Médio Tejo (Região Centro), com as sub-regiões Lezíria do Tejo e Alentejo Central. De referir que a A13 possui atualmente dois troços separados entre si, nomeadamente, Marateca – Almeirim, permitindo a posterior ligação à A1 (em Almeirim/Santarém), e Entroncamento-Coimbra, que estabelece a ligação com a A23.

O Município e o próprio bairro são ainda abrangidos pela EN 4, que liga o Montijo à parte final da A6. Neste sentido, de carro é possível a deslocação a Évora, Lisboa, Santarém, Setúbal e Vila Franca de Xira (cerca de 45 a 50 minutos), Montijo e Alcochete (40 minutos pela EN4) e Palmela (35 minutos pela A6).

De realçar ainda que a localidade possui uma rede viária superior a 90km e um parque automóvel superior a 3000 automóveis, o que demonstra a extensa rede de acessibilidades a este nível.

Posto isto, a aposta na criação deste Bairro Comercial Digital traduzir-se-á num comércio mais atrativo e adaptado aos padrões de consumo atuais, capaz de atrair e fixar mais empresas, criando mais vida nesta zona da cidade. Estes efeitos potenciarão por sua vez a capacidade do bairro em atrair pessoas (consumidores/turistas), dinamizar economicamente o comércio local e assim criar um bairro mais vivo, dinâmico e competitivo, tirando partido dos aspetos favoráveis existentes.

Face ao apresentado, conclui-se que o bairro está estrategicamente localizado, apresentando um elevado mix comercial e de serviços ao longo dos eixos principais e uma forte expressão populacional, face aos restantes concelhos do Alentejo, o que alavanca as suas potencialidades em termos de atratividade e competitividade do espaço urbano.

b) Caracterização da população local

Residentes (número de habitantes, distribuição por faixas etárias, nível médio de rendimentos, habilitações académicas, hábitos de consumo, níveis de literacia digital, etc.), perfil dos visitantes e identificação dos potenciais visitantes.

Segundo informação dos Censos de 2021 (divulgada pelo Instituto Nacional de Estatística – INE), o Município de Vendas Novas é um dos maiores aglomerados urbanos do distrito de Évora, apresentando, nesse ano, cerca de 11.245 habitantes.

De referir que a seguinte análise tem por base os dados da localidade de Vendas Novas como um todo, tendo em conta que o município é constituído apenas por duas freguesias, Vendas Novas e Landeira, e a segunda apenas representa 5% da população residente do município, utilizando maioritariamente informação recolhida pelos Censos 2021, bem como outras fontes assinaladas sempre que necessário. Apesar de apresentar uma densidade populacional de 50,56 habitantes/ Km², bastante inferior aos valores nacionais que rondam 112,15 habitantes/ Km², a cidade apresenta uma posição realmente relevante no contexto feral da zona Alentejo, onde a densidade populacional ronda os 22,29 habitantes/ Km².

Tendo por base a estrutura etária do município verifica-se a existência de uma população maioritariamente adulta, sendo que cerca de 48% (5407) da população possui uma idade compreendida entre 25 e 64 anos. De referir ainda que o município apresenta uma forte tendência de envelhecimento, tendo em conta que apenas 12% da população (1366) tem entre 0 e 14 anos e 10% (1152) entre 15 e 24 anos, face a uma representatividade de quase 30% da população (3320) com idade superior a 65 anos.

Relativamente à distribuição por géneros, verifica-se uma maior concentração do sexo feminino, ainda que não seja muito significativa (48% do sexo masculino e 52% do sexo feminino), verificando-se uma diferença mais acentuada nas faixas etárias superiores, nomeadamente a partir dos 25 anos.

De referir ainda que o Município verificou um decréscimo de 5,07% na população residente entre os anos de 2011 e 2021, verificando-se uma quebra mais acentuada na faixa etária dos

0 aos 14 anos. Quando comparada com a faixa dos 65 ou mais anos, que apresenta um aumento de 11,63%, constata-se uma clara tendência de envelhecimento da população, questão que tem gerado diversas preocupações a nível nacional, com especial ênfase em zonas do interior, mas também da região do Alentejo.

Outro fator a ter em conta é o contraste entre o crescimento da população da faixa etária 15-24 anos (7,83%) e o decréscimo na faixa seguinte (-11,81%), 25-64 anos, que demonstra efetivamente a dificuldade em fixar a população jovem no território. Contudo, apesar da evolução da população do concelho ser tendencialmente decrescente nos últimos anos, verifica-se a existência de valores bastante mais positivos do que os registados na maioria dos concelhos alentejanos. De realçar ainda o facto de que, tendo em conta o panorama geral da região do Alentejo Central, o município é o que possui maior densidade populacional, apesar de não apresentar um maior número de residentes, em comparação com a capital de distrito Évora, Estremoz e Montemor-o-Novo.

Já no que se refere à estrutura etária, apesar de alguns indicadores apresentarem valores mais favoráveis que a média alentejana, verifica-se a existência de um índice de envelhecimento extremamente acentuado no panorama nacional.

No seguimento da análise à população residente, importa referir que cerca de 97% da população (10.907 habitantes) possui nacionalidade portuguesa, sendo que a restante população, nomeadamente 338 habitantes, apresentam nacionalidade diversas, designadamente:

- Nacionalidade europeia (com ênfase em ucranianos): 84 habitantes, com uma representatividade de cerca de 25% no total de habitantes estrangeiros;
- Nacionalidade africana (especialmente angolanos e cabo-verdianos): 20 habitantes, com uma representatividade de cerca de 6% no total de habitantes estrangeiros;
- Nacionalidade americana (maioritariamente brasileiros): 100 habitantes, com uma representatividade de cerca de 30% no total de habitantes estrangeiros;
- Nacionalidade asiática (essencialmente chineses e indianos): 134 habitantes, com uma representatividade de cerca de 39% no total de habitantes estrangeiros.

Neste sentido, em termos proporcionais, Vendas Novas apresenta um maior rácio de estrangeiros no global da população residente, quando comparado com os valores médios do Alentejo, mas também com a média nacional, tendo em conta que ambas rondam os 5%.

No caso específico dos rendimentos, de um modo geral o rendimento médio monetário anual líquido nacional tem vindo a aumentar nos últimos anos, verificando um maior acréscimo entre os anos de 2018 e 2019 (cerca de 8%). No ano de 2020, com um acréscimo de 3% face ao ano de 2019, verificou-se que o rendimento médio monetário anual líquido por adulto equivalente foi de 13.120 euros. No caso específico de Vendas Novas, verifica-se que o município auferia, em 2020, um rendimento bruto anual declarado por habitante de 9.191 euros, valor que se encontra abaixo da média nacional (9.807 euros). Contudo, importa referir que este indicador melhorou significativamente relativamente aos anos anteriores, tendo em conta que em 2019 e 2018 a diferença face ao panorama nacional era de 857 euros e 740 euros, respetivamente, tendo reduzido para 616 euros, no ano de 2020. Da mesma forma, importa referir que, assim como no panorama nacional, o rendimento bruto anual declarado

por habitante tem registado sucessivos aumentos, correspondentes a cerca de 4,22%, entre 2019 e 2020, e 4,44%, entre 2018 e 2019.

Neste âmbito, importa realçar que, apesar da posição menos favorável no contexto nacional, o Município de Vendas Novas apresenta, em termos médios, valores de rendimento médio monetário anual líquido por adulto mais elevados, em comparação com a região Alentejo, o que demonstra, mais uma vez, o contexto socioeconómico mais favorável desta localidade, comparativamente aos da região.

Tendo por base as dinâmicas de estrutura etária e obtenção de rendimentos, é de realçar que as fontes de rendimento principais da população têm origem nas reformas/pensões, mas também no trabalho, embora com menor representatividade.

No âmbito da análise às condições de vida da população, importa ainda referir que, segundo dados do Pordata de 2019, o município possui um poder de compra per capita de 95,5%, valor que apenas é ultrapassado pelos valores da capital de distrito Évora (117,8%) e representa um contexto bastante favorável relativamente aos valores da globalidade da região Alentejo (90,8%), demonstrando um maior bem-estar material relativamente aos municípios circundantes.

Outro indicador a ter em consideração são as habilitações académicas dos residentes. Pela análise dos dados recolhidos com os censos de 2021 relativos ao nível de escolaridade mais elevado completo, verifica-se que cerca de 52% (5.881 habitantes) apresenta concluído apenas o ensino básico, com especial incidência no 1º ciclo do ensino básico, seguido do 3º e 2º ciclo, que apresentam uma representatividade total de 25% (2.805), 17% (1.868) e 11% (1.208), respetivamente.

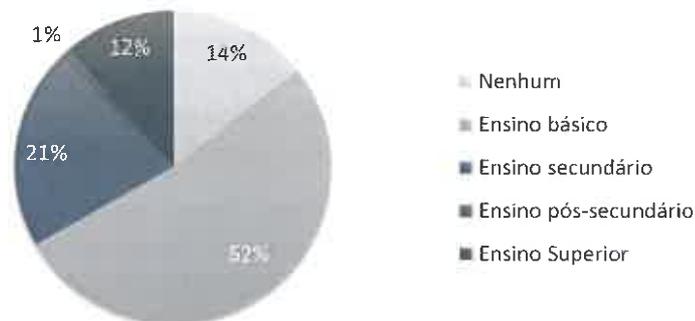


Figura 2. Distribuição da população por nível de escolaridade mais elevado completo (Fonte: INE – Censos 2021)

O Ensino secundário apresenta também alguma representatividade no total da população, tendo em conta que cerca de 21% da população tem este nível de escolaridade completo, o que corresponde a 2.330 habitantes, seguido do Ensino Superior que representa cerca de 12% da população.

No caso específico do Ensino Superior, importa realçar que a licenciatura é o nível de escolaridade com maior representatividade, tendo em conta que corresponde a cerca de 8% da população total residente (914 habitantes), seguida do mestrado e bacharelato, com uma representatividade de 2% (230 habitantes) e 1% (105 habitantes), respetivamente.

No que se refere à percentagem da população que não possui nenhum nível de escolaridade, cerca de 14% da população, importa referir que a grande maioria se encontra abaixo dos 15 anos, pelo que importa ter em conta a proporção da população residente com 15 anos ou mais sem nível de escolaridade, a qual corresponde a 7,81%, valor que se encontra abaixo do panorama alentejano (8,54%). Adicionalmente, tendo em conta o posicionamento do município a nível de habilitações, importa referir que este apresenta uma taxa de analfabetismo de 4,77%, valor que, mais uma vez, se apresenta mais favorável no enquadramento da região Alentejo (5,41%).

Relativamente à empregabilidade, no ano de 2021, a localidade apresentava uma taxa de desemprego de 5,25%, verificando uma situação bastante mais favorável relativamente aos dados nacionais (8,13%) e no panorama alentejano (6,90%). Neste sentido, da população residente, 4.623 habitantes estão empregados, verificando-se uma forte concentração de trabalhadores por conta de outrem, cerca de 80% (3.696), seguida dos trabalhadores por conta própria, cuja representatividade se situa nos 8,5% (394).

Adicionalmente, tendo em conta a análise à população empregada, verifica-se um pico na população empregada no nível de escolaridade de ensino básico (41%), seguido do ensino secundário (34%) e ensino superior (21%), demonstrando uma franca necessidade de melhoria dos processos digitais e, simultaneamente, dotar as atividades económicas dos municípios de uma população mais qualificada e capaz de acompanhar as tendências de digitalização atualmente exigidas pela sociedade. Além do apresentado, verifica-se um maior número de empregados na faixa etária dos 45 aos 49 anos, 766, com uma tendência de decréscimos acentuados nas faixas superiores, com ênfase nas faixas dos 50 aos 54, 619 empregados, e dos 55 aos 59 anos, 472 empregados, os quais ainda não se encontram em idade de reforma, demonstrando uma potencial necessidade de formação e qualificação da população, para alavancar acesso ao emprego e uma maior coesão social dentro da população do município.

Importa ainda verificar a distribuição da população empregada por setores de atividade, sendo que se verifica uma maior concentração no setor terciário que representa 63% do total da população residente empregada (1.357 habitantes no setor terciário social e 1.566 no setor terciário económico), seguido do setor secundário e por fim, do setor primário, cuja representatividade se situa nos 29% e 8%, respetivamente. De referir ainda que, no global da região Alentejo Central, a população residente empregada de Vendas Novas corresponde a cerca de 7% do global de população residente empregada da região em que se insere.

Tendo em conta os objetivos de investimento do projeto, importa ainda realçar que da totalidade de alojamentos familiares clássicos de residência habitual, 4.669, cerca de 46% não possui estacionamento ou garagem, pelo que o ordenamento dos lugares de estacionamento se torna essencial no panorama municipal.

Outro fator a considerar no âmbito do projeto dos Bairros Comerciais digitais, são os padrões de consumo do município. Com base na informação partilhada pela Sibsanalytics, a seguinte figura demonstra a distribuição das operações pelos 10 maiores setores de atividade económica na localidade:



Figura 3. Distribuição das operações pelos 10 maiores setores de atividade económica entre janeiro e dezembro de 2022 (Fonte: Sibs analytics)

Através da análise à mesma é possível verificar que o setor de atividade que concentra um maior número de transações corresponde aos “Super e hipermercados”, com cerca de 795,2 milhares de operações efetuadas em Vendas Novas com cartões de todos os países, seguido dos “Serviços de Catering, restauração e similares”, com cerca de 373,7 milhares de operações. As restantes atividades económicas apresentam uma menor representatividade de um modo geral, nomeadamente:

- Matérias-primas – 101,4 milhares
- Farmácias e parafarmácias – 81,7 milhares
- Outros serviços – 71,9 milhares
- Comércio por Grosso de Bens de Consumo – 52,3 milhares
- Comércio a Retalho Não-Especializado – 51,3 milhares
- Telecomunicações e utilities – 41,6 milhares
- Gasolineiras – 39,6 milhares
- Administração pública – 34,7 milhares

Neste âmbito, importa ainda realçar que, de um modo geral se tem verificado um aumento no número de transações relativamente ao período homólogo, à exceção do setor das Telecomunicações e utilities que verificou um decréscimo de 10%. De realçar que os setores de atividade com maior crescimento são o Comércio por Grosso de Bens de Consumo (+941%), Outros serviços (+129%), Farmácias e parafarmácias (+67%), Serviços de Catering, restauração e similares (+42%) e Comércio a Retalho Não-Especializado (+30%).

Em termos de valores monetários, os setores que acarretam maior valor são os Super e hipermercados, os Serviços de Catering, restauração e similares, a Administração pública e as Matérias-Primas, com cerca de 22,2 milhões, 5,7 milhões, 5,4 milhões e 5,3 milhões de euros, respetivamente.

No que se refere à distribuição geográfica das operações por país do cartão, verifica-se uma forte significância das transações realizadas por cartões originários da Bélgica (1,6 milhares), Brasil (1,6 milhares), França (7,9 milhares), Alemanha (2 milhares), Holanda (2 milhares), Espanha (15 milhares), Suíça (1,8 milhares), Reino Unido (3,6 milhares) e Estados Unidos da América (1,9 milhares).

De referir ainda que o Canadá e o Brasil apresentaram um aumento de 3027% e 1043%, respetivamente, no número de transações realizadas, demonstrando um maior interesse na economia local por parte de visitantes destes países. Além destes, realça-se a presença da Itália (+214%), Finlândia (+270%), Suécia (257%) e Dinamarca (333%).

Por fim, importa referir que as operações realizadas se centram essencialmente em operações de pagamento elétrico, que representam em média 160 mil transações (cerca de 5 milhões de euros) por mês, comparadas com as operações em numerário que apenas representam cerca de 40 mil transações (cerca de 3,7 milhões de euros).

Por fim, em termos de valor médio das operações, destacam-se os seguintes setores:

- Material desportivo e recreativo – 373 euros
- Lazer e Viagens – 302 euros
- Decoração e artigos para o lar – 294 euros
- Serviços imobiliários, construção e arquitetura – 201 euros
- Apoio social – 190 euros
- Veículos e acessórios – 173 euros
- Administração pública – 155 euros
- Seguros – 154 euros
- Ensino e Formação – 154 euros
- Máquinas e Equipamentos – 91 euros

Tendo em conta a análise do perfil do consumidor, importa ainda analisar o perfil dos turistas e visitantes de Vendas Novas, sendo que, com base na informação divulgada pelo Pordata (Figura 4), se verifica, até ao ano de 2019, uma evolução extremamente positiva no número de hóspedes, com uma taxa de crescimento superior a 40%. Contudo, no ano de 2020, verificou-se uma quebra acentuada no número de hóspedes, que se manteve durante o ano de 2021, devido, sobretudo, à pandemia de Covid-19.

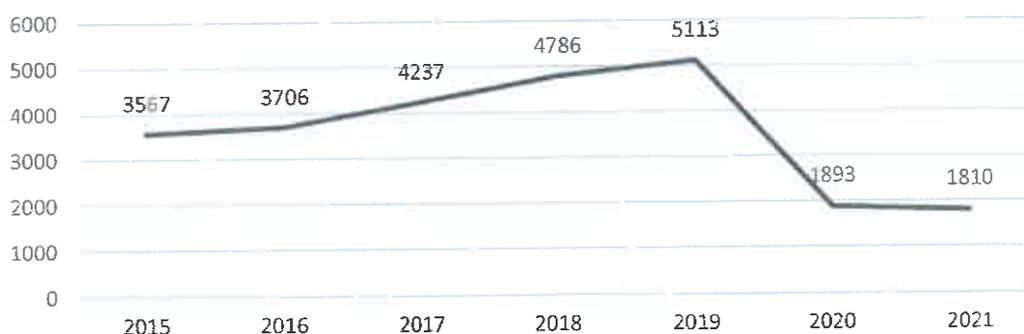


Figura 4. Evolução do número de hóspedes nos alojamentos turísticos (Fonte: Pordata)

Neste sentido, o Município necessita de qualificar o espaço urbano, bem como os estabelecimentos que o ocupam, de forma a regressar aos valores pré-pandemia e alavancar as potencialidades do seu território, nomeadamente ao nível gastronómico e cultural. Um outro indicador a ter em conta é a estadia média no município, a qual verificou um ligeiro aumento de 2,9 para 3,1, entre 2001 e 2021. De referir que, neste âmbito, os visitantes

portugueses apresentaram, em 2021, uma estadia média de 3,2 e os estrangeiros, 2,4 noites. Estes indicadores demonstram claramente a potencialidade do município em termos de captação de visitantes, sendo que a tendência se demonstrava bastante favorável no período pré-pandemia. Assim, o município e o bairro delimitado necessitam de investir em novos fatores de atração e competitividade, de forma a alavancar o crescimento do turismo em Vendas Novas e, por consequência, o crescimento das atividades económicas gerais, com especial ênfase no comércio local e restauração.

Por fim, no que se refere ao nível de literacia digital, a análise efetuada tem por base os níveis de escolaridade auferidos pela população do Município com 15 ou mais anos, fazendo o paralelismo dos mesmos com o nível de literacia digital dos habitantes, partindo do pressuposto que a percentagem de população com 15 ou mais anos sem qualquer nível de escolaridade e 1º ciclo do ensino básico, possui um nível de literacia digital reduzido, a percentagem de população com 15 ou mais anos com um nível de escolaridade equivalente aos 2º/3º ciclos do ensino básico e secundário, possui um nível de literacia digital médio e a percentagem de população com 15 ou mais anos com um nível de escolaridade equivalente ao ensino pós-secundário e ensino superior, possui um nível de literacia digital alto.

Sendo assim, tendo em conta os dados obtidos nos Censos de 2011, verificam-se os seguintes níveis de literacia digital:

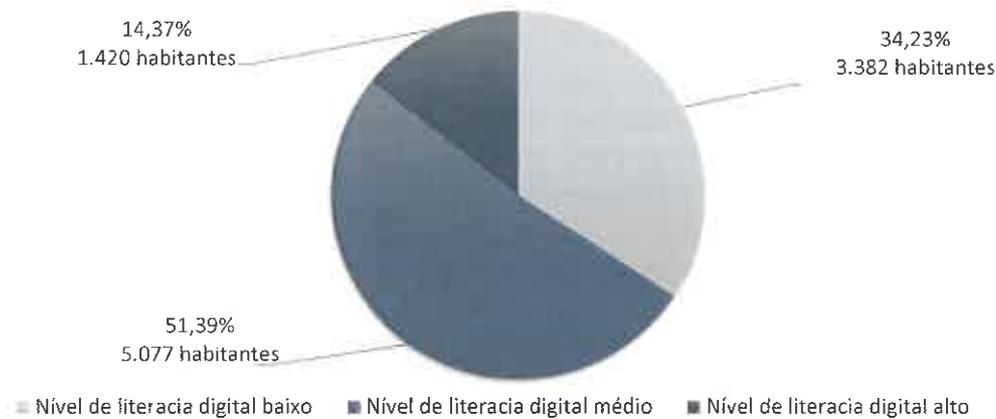


Figura 5. Distribuição da população por nível de literacia digital (Fonte: INE – Censos 2021 – População residente com 15 e mais anos de idade)

Face aos pressupostos inumerados, verifica-se que a maioria da população residente possui um nível de literacia digital médio, sendo que os mesmos já devem possuir alguma familiaridade com as novas tecnologias, nomeadamente as inerentes e necessárias ao contexto social, escolar e laboral. Tendo por base esta análise, é possível verificar que, apesar de obter um nível intermédio, o Município possui ainda algumas lacunas ao nível da literacia digital e conhecimento tecnológico, pelo que é essencial dotar o bairro dos mecanismos necessários, mas também de prestar o nível de formação correspondente para alavancar e assimilar os conhecimentos pré-existentes.

c) Caracterização do tecido empresarial

Número de estabelecimentos e pessoal ao serviço, ramos de atividade, dinâmica de aberturas e encerramentos, antiguidade, volume de negócios, cadeias de valor e logística, presença de lojas âncora, etc.

Vendas Novas representa um dos maiores aglomerados do distrito de Évora, com uma totalidade de habitantes superior a 11 mil, segundo dados de 2021. A evolução do concelho, em termos demográficos, segue a tendência nacional, com uma ligeira tendência de decréscimo. Apesar disto, apresenta valores bastante positivos, tendo em conta o panorama alentejano.

Com um património histórico pouco relevante, o concelho desenvolveu o seu crescimento em torno da instalação da Escola Prática de Artilharia (EPA) e da chegada dos caminhos-de-ferro que impactaram positivamente a demografia local, mas também do crescimento de indústrias como a cortiça e a agricultura, que proporcionaram o crescimento económico da região. Neste sentido, estes elementos acabaram por apoiar na definição e organização do espaço urbano. Além disso, também a Estrada Nacional 4 possui um papel extremamente importante no desenvolvimento do concelho, tendo em conta que constituía um ponto principal como via principal de comunicação com o exterior e como infraestrutura de suporte à edificação e instalação de atividades económicas. Tendo em conta estes pressupostos, foi-se criando a estrutura económica do concelho em torno destas infraestruturas de elevado relevo, verificando-se uma forte concentração do mix comercial e de serviços nestes locais.

Apesar de apresentar um elevado fluxo de tráfego, nomeadamente pela existência da EN4, a história fez com que Vendas Novas fosse marcada como um território de passagem, o que se mantém até a atualidade. Deste modo, o Município tem desenvolvido diversas ações para combater esta tendência e apoiar na fixação de população no concelho, verificando-se uma grande aposta em projetos disruptivos e inovadores. Tendo em conta a situação elencada, o presente projeto contribuirá igualmente para este objetivo de fixar populações e empresas no concelho, através da implementação de mecanismos que visam incrementar a interatividade dos consumidores com a zona do Bairro Comercial Digital, bem como a dinamização dos negócios de comércio local, tornando-os mais próximos das tendências de consumo atual. A aposta na criação deste Bairro Comercial Digital traduzir-se-á num comércio mais atrativo e adaptado aos padrões de consumo atuais, capaz de atrair e fixar mais empresas, criando mais vida nesta zona da cidade. Estes efeitos potenciarão por sua vez a capacidade do bairro em atrair pessoas (consumidores/turistas), dinamizar economicamente o comércio local e assim criar um bairro mais vivo, dinâmico e competitivo.

Posto isto, o Bairro Comercial de Vendas Novas está localizado no centro urbano da cidade com maior concentração de comércio e serviços, abrangendo 22 eixos urbanos, evidenciados na Figura 1 e na Tabela 1, que englobam um total de 153 estabelecimento. Com um ambiente empresarial dinâmico, o Bairro Comercial delimitado é constituído por 153 estabelecimentos, dos quais 62 correspondem a estabelecimentos de comércio, 23 ao canal HORECA e 68 ao ramo dos serviços, sendo de destacar a representatividade da Rua António Coelho de Oliveira (cerca de 20%).

Adicionalmente, importa referir que os eixos urbanos delimitados apresentam uma grande diversidade de estabelecimentos no mix comercial e de serviços no contexto de Vendas Novas, onde se destacam as áreas da moda, decoração, alimentação, estética e cabeleireiros, imobiliária, banca e seguros.

Tendo por base critérios quantitativos e de forma a analisar mais pormenorizadamente o contexto económico do Bairro Comercial, nomeadamente pela análise à distribuição por CAEs principais, verifica-se a seguinte distribuição/representatividade:

DIVISÃO ESTATÍSTICA (CAE)	Nº DE ESTABELECIMENTOS	REPRESENTATIVIDADE
Classe 14 - Indústria do vestuário	1	0,65%
Classe 33 - Reparação, manutenção e instalação de máquinas e equipamentos	1	0,65%
Classe 43 - Atividades especializadas de construção	2	1,31%
Classe 45 - Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	3	1,96%
Classe 46 - Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	3	1,96%
Classe 47 - Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	53	34,64%
Classe 53 - Atividades postais e de courier	1	0,65%
Classe 55 - Alojamento	1	0,65%
Classe 56 - Restauração e similares	23	15,03%
Classe 64 - Atividades de serviços financeiros, exceto seguros e fundos de pensões	6	3,92%
Classe 65 - Seguros, resseguros e fundos de pensões, exceto segurança social obrigatória	2	1,31%
Classe 66 - Atividades auxiliares de serviços financeiros e dos seguros	6	3,92%
Classe 68 - Atividades imobiliárias	4	2,61%
Classe 69 - Atividades jurídicas e de contabilidade	9	5,88%
Classe 71 - Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins; atividades de ensaios e de análises técnicas	3	1,96%
Classe 74 - Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	1	0,65%
Classe 79 - Agências de viagem, operadores turísticos, outros serviços de reservas e atividades relacionadas	1	0,65%

Classe 84 - Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória	3	1,96%
Classe 86 - Atividades de saúde humana	6	3,92%
Classe 93 - Atividades desportivas, de diversão e recreativas	1	0,65%
Classe 95 - Reparação de computadores e de bens de uso pessoal e doméstico	1	0,65%
Classe 96 - Outras atividades de serviços pessoais	22	14,38%

Tabela 2. Representatividade dos investimentos por atividade económica

Tendo em conta a análise da tabela anterior, bem como a informação presente no anexo I, é possível verificar que os 153 estabelecimentos abrangidos pela zona delimitada do Bairro Comercial, apresentam uma grande diversidade de atividades económicas, que se distribuem por 63 subclasses de CAEs principais distintas. De referir ainda que o referido anexo apresenta informação detalhada sobre todos os estabelecimentos do bairro, incluindo o pessoal ao serviço, volume de negócios, data de início de atividade, entre outros.

No que se refere à atividade comercial, os estabelecimentos do bairro apresentam uma diversidade de atividades económicas, as quais se incluem a disponibilização de produtos diversificados, nomeadamente vestuário e calçado, decoração/têxteis-lar, materiais de construção e bricolage, artesanato, bens alimentares, artigos de saúde e cosmética, artigos de papelaria, eletrodomésticos e máquinas diversas, equipamento informático, brinquedos, artigos para climatização, peças automóveis, artigos de festa, tecidos, bijuteria e joias, mobiliário e artigos/rações para animais. Inclui ainda estabelecimentos como drogeries, floristas, ourivesarias, farmácias, retrosarias, óticas e papelarias.

No caso do setor dos serviços, verifica-se um grande leque de estabelecimentos essenciais para o quotidiano das famílias, como é o caso dos serviços públicos diversos, CTT, seguradoras, serviços bancários, clínicas dentárias e médicas, escritórios de contabilidade/solicitadoria, escritórios de advogados, cartório e centros de reparação, mas também outros de caráter mais geral como cabeleireiros/barbearias, fotógrafos, centros de estética, tatuadores, agências funerárias, ginásios, imobiliárias, agências de viagens, serviços de arquitetura/engenharia, lavandarias, costureiras e análises clínicas. De referir ainda que o Bairro Comercial possui um elevado número de serviços público-administrativos na própria zona delimitada ou nas intermediações, nomeadamente a Câmara Municipal, Repartição de Finanças e Segurança Social, Conservatória do Registo Civil e Centro de saúde.

Por fim, importa realçar que uma das atividades com maior representatividade é a Restauração e similares, onde se incluem cafés, padarias, pastelarias, takeaway e restaurantes diversos, bem como uma residencial destinada ao alojamento de turistas/visitantes.

No que se refere à tipologia de empresas do bairro, este é constituído maioritariamente por empresários em nome individual, sendo que os mesmos representam mais de 50% do número de estabelecimentos abrangidos.

No que se refere às empresas, importa realçar que o mesmo possui uma diversidade de Pequenas e Médias empresas, mas também algumas Não PME, como é o caso de cadeias bancárias e de seguradoras.

Neste sentido, de um modo genérico, em termos de antiguidade a média é de 33 anos de atividade, realçando-se que, em termos de PMEs, este valor passa para 20 anos. De salientar ainda que, das empresas analisadas, apenas 16 possuem menos de 10 anos de atividade, os quais representam maioritariamente pequenas empresas.

Tendo em conta a análise mais detalhada e real do contexto do bairro, optou-se por proceder à análise mais pormenorizada dos próximos dados apresentados pelas PMEs, tendo em conta que as Não PMEs, pela sua posição no mercado, apresentam valores que desvirtuam a realidade local.

Assim sendo, verifica-se que, em termos médios, as PMEs do Bairro Comercial possuem 7 pessoas ao serviço, salientando-se que apenas 6 empresas possuem um número de funcionários superior a 10. Em termos de Volume de Negócios, estas 6 empresas apresentaram, no ano de 2021, um volume de negócios médio de 1,8 milhões de euros, o que representam, no panorama total de PMEs analisadas, 34% do volume de negócios. Já no caso das restantes empresas, o Volume de negócios, apesar de representar 66% do volume de negócios, ronda, em média, 449 mil euros. De um modo geral, o Volume de Negócios das PMEs do Bairro ronda, em média, 604 mil euros.

Com especial foco nos setores do comércio e serviços, Vendas Novas apresenta diversos acessos primordiais, detalhados anteriormente e que lhe permitem garantir o correto abastecimento e funcionamento dos estabelecimentos localizados no Bairro.

Importa ainda destacar que a zona de implementação do projeto é composta por comércio de rua, instituições públicas e serviços gerais, apresentando horários de funcionamento diurnos na sua maioria. Neste contexto, o grande fluxo de movimento no bairro será no período entre as 9 e as 19, considerando que este corresponde aos horários de funcionamento da esmagadora maioria dos estabelecimentos. Destaca-se ainda os horários de funcionamento dos estabelecimentos de hotelaria, com prevalência já em horário noturno.

Acresce ainda que a maioria dos estabelecimentos se encontra em funcionamento mesmo durante o fim de semana, com exceção dos serviços públicos e gerais (bancos, seguradoras, CTT e outros semelhantes), contribuindo para um maior fluxo de pessoas durante estes dias da semana.

Para o bairro, em muito contribuirá a existência das lojas âncora, que representam lojas de procura regular e que promovem a deslocação da população até ao bairro e assim, contribuem para o desenvolvimento dos demais estabelecimentos. Destaca-se que Vendas Novas não dispõe de grandes supermercados e superfícies na zona delimitada, pelo que se considera como âncoras, os serviços públicos e serviços gerais durante a semana, bem como a restauração.

Conforme se destacou anteriormente, Vendas Novas é reconhecida pelas suas bifanas, pelo que a restauração apostando neste prato representa um importante fator de atração da população local e de fora de Vendas Novas.

Posto isto, tendo em conta a análise dos estabelecimentos que constituem este Bairro Comercial Digital, é possível comprovar a abrangência e diversidade no mix comercial e de serviços, demonstrando um grande relevo e importância destas atividades económicas para

o município. A diversidade de soluções comerciais cria condições para a criação de um ecossistema mais atrativo, com uma oferta mais competitiva, mediante a criação de novos modelos de negócio e de consumo, apostando na tecnologia.

Atualmente, face ao forte crescimento e ao facto de fornecer uma diversidade de comércio e serviços ao longo de uma Estrada Nacional de grande circulação e espaços contíguos, levou a que ainda hoje se perceçione que Vendas Novas é um território de passagem, o que representa a principal base deste projeto e o torna atrativo e impactante para os estabelecimentos aqui representados, pretendendo-se criar uma identidade de bairro que mitigue os efeitos menos positivos desta situação, contribuindo para a atração e fixação de pessoas no bairro, dinamizando o comércio local.

d) Análise SWOT

Identificação das forças e fraquezas vs. oportunidades e ameaças inerentes ao desenvolvimento do projeto (território, população, empresas, capital humano, grau de digitalização, proponentes, etc.).

Tendo por base os principais indicadores socioeconómicos do concelho, mas também as dinâmicas e iniciativas promovidas e as principais conclusões dos inquéritos realizados junto dos comerciantes, proprietários e consumidores, apresenta-se abaixo a Matriz SWOT com a identificação das principais forças, fraquezas e forças inerentes ao desenvolvimento do projeto, com ênfase nas temáticas do território, empresas, capital humano, grau de digitalização e proponentes.

POPULAÇÃO E CAPITAL HUMANO

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> Progressão demográfica favorável, tendo em conta o panorama alentejano Densidade populacional mais elevada da região do Alentejo Nível salarial superior à média do Alentejo Taxa de desemprego inferior à média nacional 	<ul style="list-style-type: none"> 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 Baixa literacia digital Baixos níveis de escolaridade
Oportunidades	Ameaças

<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Academia Sénior de Vendas Novas • Proximidade a diversas instituições do ensino superior e centros de conhecimento como os Institutos Politécnicos de Setúbal e de Santarém, Universidades de Évora, Lisboa e Almada • Existência de centros de formação no próprio Parque Industrial (Inovinter), Évora (IEFP) e Setúbal (IEFP) 	<ul style="list-style-type: none"> • 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, em particular para os setores da administração pública, comércio por grosso e retalho, construção e agricultura • Crescente perda do número de alunos matriculados superando os valores médios nacionais
--	---

Tabela 3. Análise SWOT da População e Capital humano

TERRITÓRIO

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Natureza tendencialmente urbana do território, com uma envolvente rural de qualidade • Indicadores ambientais globalmente favoráveis face ao panorama nacional • Boa a oferta de equipamentos coletivos de desporto, cultura, lazer e ação social, muito acima do padrão nacional/alentejano • 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 projetos comuns) • Acessibilidades em termos rodoviários e ferroviários • Relativa proximidade à capital Lisboa 	<ul style="list-style-type: none"> • Deficiente estruturação urbana e extensas áreas por qualificar (Landeira, Piçarras, Nicolaus e Marconi) • Sistema de transporte público urbano e interurbano insuficiente • Elevado tráfego e ausência de estacionamento com frequentes contraordenações de estacionamento e poluição sonora e ambiental, bem como frequentes paragens para cargas e descargas, condicionando a passagem pedonal

Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> Reserva Ecológica Nacional com alguma importância Fruição do solo urbano direcionada para a criação de espaços urbanizáveis, equipamentos e parques urbanos Construção da variante à EN4 Ordenamento das acessibilidades internas (circular) Conjunto de 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 Requalificação da linha do Alentejo Contínua aposta na reabilitação e requalificação urbana, nomeadamente pela capacitação tecnológica das bolsas de estacionamento desenvolvidas junto ao bairro, respondendo às necessidades de estacionamento, mas também da eficiência na gestão das mesmas Melhoria da rede de transportes públicos, na sequência do projeto “Transporte a pedido” 	<ul style="list-style-type: none"> 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

Tabela 4. Análise SWOT do Território

EMPRESAS

Forças	Fraquezas
--------	-----------

<ul style="list-style-type: none"> • Economia pouco dependente dos setores tradicionais e relativamente diversificada • Níveis elevados de especialização nos setores da agricultura e silvicultura, material de transporte, madeira e cortiça, têxtil vestuário e calçado • Nível de empreendedorismo idêntico à média nacional • Aumento do volume de negócios das empresas não financeiras entre 2009 e 2020 • Parque Industrial dinâmico e com perspectivas de crescimento • Manutenção do número médio de empresas por km² entre 2009 e 2020 • Distinção de várias empresas como PME Líder e/ou PME excelência • Programa Extraordinário de Apoio à Economia Local – Vendas Novas Apoia • Participação na incubadora de empresas StartUp Alentejo 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevados níveis de insucesso empresarial e dificuldade em sustentar os postos de trabalho criados • Posição modesta da quota de exportações • Peso marginal do sector do Turismo agravado pela oferta diminuta de alojamento hoteleiro • Insuficientes oportunidades profissionais, em particular para os jovens licenciados
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Destaque para os setores da Agricultura e Silvicultura no Alentejo Central, que regista níveis de especialização e de produtividade acima da referência nacional • Presença relevante no concelho de indústrias que otimizam a escala produtiva • A especialização produtiva industrial assente em níveis de aplicação tecnológica nos processos de produção • Existência de Centros Tecnológicos e de transferência de Tecnologia, Laboratórios e Unidades de Investigação nas proximidades • Expansão e requalificação do Parque Industrial de Vendas Novas • Aproveitamento da Unidade Atração e Apoio ao Desenvolvimento Económico do Município para captação de novos investimentos e apoio ao empreendedorismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevada concentração do emprego em poucas empresas de elevada dimensão o que se traduz num fator potenciador de risco no mercado de trabalho face a possíveis falências ou deslocalizações • Relativa dependência da indústria corticeira e da indústria automóvel • Especialização no sector do turismo relativamente baixa face às regiões envolventes, quer da Península de Setúbal quer do Alentejo Central

Tabela 5. Análise SWOT das empresas

PROPONENTES

Forças	Fraquezas
--------	-----------

<ul style="list-style-type: none"> • Elevada experiência no âmbito formativo por parte da AHRESP • Elevado grau de proximidade e experiência na realização de projetos conjuntos • Proximidade com a economia local e necessidades do bairro • Forte aposta do Município no Plano de Desenvolvimento urbano, nomeadamente com a integração de sólidos conhecimentos e capital humano nas áreas subjacentes • Adoção de projetos conjuntos entre a ADRAL e o Município direcionados para o empreendedorismo, nomeadamente na StartUp Alentejo • Realização de ações de apoio ao comércio local 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiência de recursos humanos na área digital, nomeadamente nas TIC • Falta de recursos para apoio aos negócios locais
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Aproveitamento das sinergias entre os proponentes • Incorporação de oportunidades de financiamento para alavancar os negócios locais • Aposta na formação dos residentes e intervenientes na economia local para expandir a atividade económica local • Aproveitamento da esfera de influência dos proponentes • Implementação de ações que permitam divulgar os eventos locais e, desta forma, alavancar o crescimento e criação de indústrias culturais e criativas • Fomento de políticas de inclusão, coesão e justiça social 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependência de fundos externos e programas de investimento para dinamização de projetos no território

Tabela 6. Análise SWOT dos Proponentes

GRAU DE DIGITALIZAÇÃO

Forças	Fraquezas
--------	-----------

<ul style="list-style-type: none"> • Consciência por parte dos comerciantes para as temáticas da transição digital • Experiência dos proponentes na realização de eventos e formações de qualificação digital e empreendedorismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Setor comercial com reduzido nível de digitalização • População envelhecida, o que dificulta a incorporação de novas tecnologias • Modelos de negócio maioritariamente dependentes de processos de venda físicos • Ausência de um processo robusto de recolha e análise de informação dos clientes • Reduzida literacia digital dos comerciantes e colaboradores do Bairro • Reduzido grau de digitalização do Bairro, tornando-se menos competitivo face a grandes superfícies comerciais
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Aproveitamento das mais-valias geradas por projetos internos no âmbito digital, como é o caso do Auroral e CEF – Cobertura 5G, dinamizados pelo Município • Digitalização dos modelos de negócio • Utilização de novas metodologias de marketing digital • Desenvolvimento de ações de formação e sensibilização para os diversos utilizadores do Bairro • Apoio ao comércio local, com a sua dinamização através de campanhas promocionais e organização de eventos e atividades • Aposta na uniformização online dos estabelecimentos do Bairro • Diversificação das experiências disponibilizadas aos consumidores, com aumento da atratividade e competitividade do Bairro • Implementação de tecnologias para a gestão de atividade do bairro, como o controlo e monitorização de tráfego, alarmística de vídeo e soluções de estacionamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Reduzida capacidade económica, na sequência da crise pandémica, para a realização de investimentos e implementação de estratégias mais digitais, por parte dos comerciantes, no sentido de aumentarem a sua competitividade • Investimentos de valor avultado e necessidade de constante acompanhamento das necessidades dos clientes e do mercado • Resistência à adoção de métodos digitais no hábito de consumo, inerente à população mais envelhecida

Tabela 7. Análise SWOT do Grau de digitalização

e) Grau de digitalização da área de intervenção

Diagnóstico ao grau de: digitalização da oferta comercial (websites, marketplaces, apps, meios de pagamento eletrónico, alertas SMS, redes sociais, recolha em cacifos ou loja); competências digitais dos comerciantes; nível de presença nos canais digitais; nível de adoção de tecnologias digitais.

Pela análise aos questionários realizados na fase de Manifestação de Interesse, verificou-se que os comerciantes apenas adotam métodos mais tradicionais para a divulgação dos seus negócios, recorrendo às redes sociais como meio de divulgação dos seus produtos e serviços, sem que com isso tenham uma estratégia orientada para as necessidades dos clientes.

Tendo por base a maturidade digital dos estabelecimentos que constituem o Bairro, é possível verificar que existe ainda um reduzido investimento em meios digitais, com 67% dos negócios a não disporem de um Website e com as plataformas de social media a serem as mais representativas para a estratégia de promoção digital dos negócios. Paralelamente, verifica-se que apenas 3 entidades utilizam um sistema de vendas online, sendo que as dispõem deste sistema recorrem maioritariamente as plataformas de social media (principalmente Facebook e Instagram) e afirmam que a percentagem de negócio gerada pelas vendas online representa 0 a 20% das vendas totais. Importa ainda analisar que 17% dos inquiridos revelam um nível elevado de digitalização implementado nos seus negócios, 58% afirmam possuir um baixo nível, e 8% não apresenta qualquer digitalização. Neste sentido, o nível de digitalização reconhecido por parte dos comerciantes revela-se reduzido, pelo que se verifica uma baixa literacia digital por parte dos comerciantes locais que não têm capacidade para acompanhar a transformação digital do tecido comercial, por falta de meios, mas também por falta de incentivos.

Adicionalmente, no que se refere aos meios de pagamento, a maioria dos estabelecimentos disponibiliza os meios de pagamento habituais, nomeadamente multibanco e numerário, tendo vindo a verificar-se uma maior possibilidade de pagamentos eletrónicos por via de MBway. Já no caso dos meios de logística, importa realçar que existe uma reduzida afluência nas vendas online, com a maioria dos inquiridos a não possuir uma plataforma com este fim. Contudo, na generalidade, sempre que existem vendas neste âmbito, o envio das encomendas funciona ainda de forma rudimentar, nomeadamente por recolha em loja ou envio via CTT para a morada disponibilizada, não estando ainda instalados cacifos digitais no Bairro Comercial.

Adicionalmente, a maioria dos comerciantes não dispõe de um processo de recolha e análise de informação dos clientes, de forma a obter um maior conhecimento das necessidades e expectativas dos consumidores, o que influencia negativamente a performance dos negócios em causa.

Os inquéritos realizados permitem ainda concluir que os comerciantes consideram bastante relevante a implementação de novas tecnologias digitais no Bairro, com efeitos positivos para a sua atratividade e competitividade. No entanto, 83% reconhecem a necessidade de adquirir formação específica ao nível de meios e tecnologias digitais, aumentando o seu know-how e permitindo potenciar os investimentos contemplados no presente projeto.

Verifica-se ainda que os principais motivos apontados pelos proprietários para a dificuldade em arrendar o seu imóvel se prendem com a ausência de oferta diversificada, ausência de estacionamento, ausência de comerciantes e apoio à abertura de novos negócios.

Sumariamente, elencam-se em seguida as principais problemáticas identificadas:

- Reduzida literacia digital dos comerciantes e colaboradores do Bairro, com necessidade de aquisição de conhecimento e desenvolvimento de competências ao nível de meios e tecnologias digitais;
- Reduzido grau de digitalização do Bairro, tornando-se menos competitivo face a grandes superfícies comerciais;
- Existência reduzida de estratégias de marketing digital do Bairro e seus estabelecimentos, com a divulgação dos estabelecimentos a limitar-se, maioritariamente, a plataformas de social media;
- Modelos de negócio maioritariamente dependentes de processos de venda físicos, encontrando-se pouco digitalizados e com pouca oferta ao nível de canais de venda online;
- Ausência de um processo robusto de recolha e análise de informação dos clientes, não permitindo o desenvolvimento de ações específicas e adaptadas às suas necessidades;
- Reduzida capacidade económica, na sequência da crise pandémica, para a realização de investimentos e implementação de estratégias mais digitais, por parte dos comerciantes, no sentido de aumentarem a sua competitividade;
- Elevado tráfego e ausência de estacionamento, com frequentes contraordenações de estacionamento e poluição sonora e ambiental, bem como frequentes paragens para cargas e descargas, condicionando a passagem pedonal.

Deste modo, face aos problemas inumerados, esta candidatura apresenta-se como uma oportunidade para a capacitação e inclusão digital de todos os intervenientes no Bairro Comercial (Proprietários, Comerciantes e Consumidores), o que se deverá refletir no aumento da competitividade dos negócios e, conseqüente, crescimento económico da cidade, criando valor e contribuindo para a fixação de populações. De referir que o Município de Vendas Novas tem procurado investir na requalificação do espaço urbano, bem como o desenvolvimento de ações de modernização e desenvolvimento, com o objetivo de afirmar a sua identidade e atrair um maior número de consumidores/turistas, fomentando o surgimento de novos negócios e produtos.

f) Caracterização da(s) entidade(s) proponente(s)

Caracterização do(s) proponente(s), o seu contributo para o projeto, motivação para constituição do consórcio, se aplicável, sinergias que se preveem, exemplos de experiência prévia conjunta de trabalho (se aplicável).

O presente projeto será desenvolvido por um consórcio constituído pela Câmara Municipal de Vendas Novas (CM Vendas Novas), Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL) e Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal – Alentejo

(AHRESP Alentejo), com o intuito de implementar um novo Bairro Comercial Digital no Município de Vendas Novas.

No que se refere ao consórcio definido, a CM Vendas Novas apresenta-se como promotor líder do projeto, assegurando a associação entre agentes de natureza pública e privada e agilizando a promoção, modernização e dinamização do comércio do Município. Paralelamente, terá um importante papel no envolvimento entre todas as entidades parceiras, copromotoras, e outros stakeholders relevantes, de modo a garantir uma adequada implementação do plano de ação do projeto, através da promoção de novos modelos de negócios alavancados pelo investimento na transição digital no Bairro.

A CM Vendas Novas apresenta sólidos conhecimentos e competências na área de gestão de projetos, ordenamento do território e estratégia de desenvolvimento socioeconómico e cultural do concelho. No âmbito do Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano (PEDU), a CM Vendas Novas tem desenvolvido diversos projetos de requalificação urbana e comercial dentro da área delimitada para o Bairro Digital, com o objetivo principal de adotar medidas destinadas a melhorar o ambiente urbano, revitalizar a cidade e revitalizar economicamente o centro. Neste sentido, a CM Vendas Novas tem procurado a qualidade ambiental e paisagística do centro urbano, devolvendo espaço público aos peões e criando um espaço mais atrativo e confortável.

Na qualidade de promotor líder do projeto, a CM Vendas Novas concentrará em si os principais recursos financeiros e técnicos, dispondo dos meios e competências necessárias para a dinamização do projeto. Numa outra vertente, tem como um dos principais eixos de intervenção, alinhar a estratégia delineada para o Bairro Digital com os restantes projetos implementados no Município, criando assim uma conectividade entre as múltiplas realidades existentes.

A CM Vendas Novas com o presente projeto pretende contribuir para o contínuo apoio à economia local, com a implementação de ações concretas de apoio aos estabelecimentos do Bairro, e preconizando o objetivo de contribuir para a transição digital da economia enquanto fator promotor do crescimento económico e da própria competitividade da economia local. Por via das suas valências, e na qualidade de líder do consórcio, as principais áreas de intervenção da CM Vendas Novas, incidem sobre:

- Definir as ações a desenvolver no âmbito do Bairro Comercial Digital;
- Definir as soluções tecnológicas a implementar e que melhor se ajustam à realidade do Bairro;
- Estabelecer a relação com os comerciantes locais;
- Apoiar no combate à iliteracia digital dos comerciantes do Bairro;
- Trabalhar em estreita articulação com os diferentes stakeholders;
- Promover a criação de sinergias que contribuam para o cumprimento dos objetivos estabelecidos.

De referir que o município tem desenvolvido diversas ações para promover a dinamização do espaço, como são exemplos os projetos que tem a decorrer. No âmbito do projeto Auroral, desenvolvido ao abrigo do Horizonte 2020, como copromotor, o Município tem-se empenhado no aumento da conectividade e em fornecer um ambiente digital de plataformas de serviços

inteligentes e interoperáveis, capazes de desencadear um ecossistema de inovação em comunidades rurais. A CM Vendas Novas integra o projeto com um piloto na área da mobilidade inteligente, onde pretende desenvolver novas soluções de mobilidade como serviço para residentes e turistas, complementando a rede de transportes existente. O piloto assenta no projeto regional “Transporte a Pedido”, sendo que este já se encontra em andamento. Adicionalmente, no seguimento deste projeto, a CM Vendas tem em andamento um projeto no âmbito da operação Connecting Europe Facility, que se traduz na instalação de antenas 5G complementares, para cobertura de todo o território de Vendas Novas, mais especificamente os aglomerados urbanos mais afastados do centro da cidade, assegurando a transição no âmbito das Smart Communities.

A ADRAL é uma sociedade anónima de capitais mistos, maioritariamente públicos, que se dedica à promoção do desenvolvimento regional do Alentejo e fortalecimento da sua base económica e produtiva, com o objetivo de reforçar o posicionamento internacional da região. Neste sentido, desenvolve ações em cooperação com os agentes e entidades da região alentejana, bem como outras a nível nacional ou mesmo internacional.

A missão da ADRAL consiste no desenvolvimento económico e social da região Alentejo através da cooperação com os demais agentes no território, numa posição de interface entre parceiros, políticas e recursos.

Sendo assim, a ADRAL constitui uma plataforma de interface de dinamização do desenvolvimento regional, desempenhando um papel fundamental para alavancar a região do Alentejo, nomeadamente pelo suporte à inovação, internacionalização e coesão do vasto território. Neste sentido, dentro das principais atividades da ADRAL passam por:

- Promoção de atividades que gerem empregos e melhorem o ambiente e a qualidade de vida;
- Fomento da criação de empresas, do investimento nacional e estrangeiro, da inovação tecnológica e de transferência de tecnologias;
- Promoção da realização de infraestruturas e equipamentos coletivos;
- Ações de educação e formação profissional;
- Ações de valorização dos recursos humanos, naturais, históricos e culturais;
- Promoção da mobilidade profissional, setorial e geográfica das pessoas e integração social;
- Divulgação dos recursos e das atividades da região;
- Prestação de assistência técnica e de gestão a pequenas e médias empresas da região;
- Promoção de congressos, debates e intervenções nos meios de comunicação social tendentes a promover o desenvolvimento regional;
- Elaboração e divulgação de sistemas de informação, nomeadamente bases de dados e estudos da realidade regional, em cooperação com universidades, autarquias empresas e associações empresariais e sindicais;
- Conceção, edição, orientação e gestão de sistemas de informação de conteúdo económico-social de âmbito territorial.

De referir que a ADRAL possui uma vasta experiência em projetos de diversas áreas, sendo de realçar a sua atuação nos setores dos recursos naturais, da fabricação, da química, petroquímica e energia, do turismo e cultura (Indústrias Culturais e Criativas), de suporte (TIC, Logística e I&D). Neste âmbito, encontra-se a desenvolver diversos projetos de enorme relevo no panorama nacional e internacional, como são exemplo:

- **Be young, be entrepreneur** que visa permitir que os alunos se encontrem em situação de criação de produtos, serviços, em ligação com a descoberta de territórios de aplicação; Construir LABs transnacionais (equipas multidisciplinares transnacionais); construir juntos em incubadoras de projetos inovadores; Desenvolver uma rede profissional territorial entre os parceiros; Formação em metodologias de projeto e ferramentas digitais colaborativas.
- **Indupymes 4.0**, cujo principal objetivo é ajudar as PME dos setores de transporte (automóvel, naval ou aeroespacial) e a sua cadeia de suprimentos a integrar-se no novo conceito da Indústria 4.0, pelo desenvolvimento de conceito de Fábrica Digital.
- **Rede para a promoção da qualificação e do conhecimento do Alentejo**, que consiste na definição, de forma integrada, de instrumentos e ferramentas que permitam alcançar metodologias de trabalho que elevem as qualificações dos recursos humanos e incrementem a produção de conhecimento produtivo, englobando, nomeadamente, a formação da população e aumento da literacia digital.

A ADRAL colabora com a CM Vendas Novas em diversos projetos, onde se destacam projetos com medidas de apoio ao comércio local, como o apoio recente na campanha “Compre Cá, compre o que é Nosso”, e projetos de desenvolvimento territorial, promovidos juntamente com outros municípios do Alentejo e a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo (CCDRA).

No presente projeto, a ADRAL irá apoiar ações concretas, como a organização de um workshop inicial para informação aos comerciantes, a organização de duas ações de sensibilização dos comerciantes, a organização de duas sessões de demonstração para utilizadores e consumidores e a organização de workshops de capacitação para os comerciantes do bairro. Por outro lado, e no que à promoção do projeto diz respeito, a ADRAL será responsável pela criação da imagem do bairro, pelo social media marketing, pela criação de um vídeo promocional e pela criação de um banco de imagens, tendo em vista a digitalização da experiência de consumo.

Importa realçar que enquanto participante ativo do consórcio do projeto, a ADRAL apresenta um importante de apoio ao esclarecimento dos comerciantes, trabalhando em estreita colaboração com o gestor do bairro.

Com efeito, a CM Vendas Novas irá assegurar, em parceria com a ADRAL, a implementação e gestão das seguintes soluções tecnológicas:

- Conectividade e harmonização urbanística: Conectividade – Rede WiFi e 5G;
- Oferta em plataformas eletrónicas: Marketplace e Click & Collect;
- Digitalização da experiência de consumo: Informação Digital e Controlo de tráfego ou afluência;
- Digitalização de infraestruturas do BCD: Estacionamento e Alarmística de vídeo;

- Outros: Website e App móvel.

Por outro lado, a AHRESP, nomeadamente a sua representação no Alentejo, é a maior Associação empresarial na defesa e representação de um setor que é uma das mais importantes locomotivas do desenvolvimento e da economia da sociedade portuguesa: o Turismo.

Neste sentido, assumem-se como atividades da AHRESP:

- Cooperação com o Estado e outras entidades públicas ou privadas, tendo em vista ações destinadas a incrementar, no âmbito dos seus sectores de atividade, o progresso económico e social;
- Providenciar com os poderes públicos em estudos e iniciativas que visem o incremento do turismo, a atualização e o aperfeiçoamento da legislação que rege a atividade dos sectores, da restauração, das bebidas, dos empreendimentos turísticos, do alojamento, do turismo e outros que se enquadrem no âmbito da sua atividade e, bem assim, participar em todas as medidas ou providências desencadeadas com vista à melhoria de condições da generalidade dos sectores associativos e da prestação dos serviços ao público;
- Organizar a colaboração entre os seus membros nos domínios do investimento, da pesquisa, da formação profissional, da gestão e da organização do trabalho;
- Colaborar na reestruturação dos sectores de atividade em tudo quanto se mostre aconselhável, prevenindo a concorrência ilícita e orientando-os para a melhoria da qualidade dos serviços que prestam ao público consumidor, salvaguardando, sempre, a rentabilidade económica e social das entidades empresariais;
- Promover e organizar congressos, seminários, conferências e reuniões;
- Divulgar ações e cursos de formação técnico-profissional.

Neste sentido, a AHRESP tem-se assumido como um parceiro estratégico do Município de Vendas Novas, com um papel fundamental no apoio ao comércio local, que se evidenciou durante o período de pandemia. Enquanto membro do consórcio, a AHRESP Alentejo pretende acompanhar o projeto, contribuindo para a capacitação de estabelecimentos, numa vertente orientada para uma economia 4.0.

Neste contexto, a AHRESP irá participar nas atividades que se venham a desenvolver, nomeadamente através da participação em eventos de disseminação e comunicação do projeto, participação em reuniões de trabalho que envolvam assuntos ligados aos estabelecimentos, esclarecimento dos proprietários nas diversas especialidades em que a AHRESP atua, apoio às empresas em matéria de comunicação e marketing e apoio ao tecido comercial, nas áreas de atuação da AHRESP, no processo de transição digital.

Por fim, importa referir que a AHRESP possui um extenso leque de atuação, como abaixo se apresenta, cuja experiência, irá alavancar o presente projeto:

- Desenvolvimento de projetos diversos na área da Transição digital, nomeadamente Hotel 4.0, INCoDe.2030 e participação em consórcio em diversos Bairros Comerciais Digitais;

- Desenvolvimento de projetos no âmbito da sustentabilidade, como são exemplo o Turismo Sustentável: um melhor turismo para (com) todos”, Guia de Boas Práticas para uma Restauração Circular e Sustentável, Guia de Boas Práticas para uma Economia Circular no Alojamento Turístico;
- Apresentação de diversos Congressos e Conferências sobre a sustentabilidade ambiental;
- Desenvolvimento de projeto de criação de uma plataforma informática de monitorização dos consumos de energia, em colaboração com a ERSE (Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos);
- Desenvolvimento de diversas formações, workshops e webinars nas temáticas da sustentabilidade, transição digital, energias renováveis, eficiência energética e Combate ao desperdício alimentar.

Deste modo, as entidades do consórcio irão combinar sinergias no sentido de reaproveitar as infraestruturas existentes no Bairro, apostando no desenvolvimento e implementação de uma estratégia inovadora e adaptada ao ecossistema local. O conhecimento acerca do tecido empresarial e do município que cada uma destas entidades apresenta é fundamental para garantir uma resposta personalizada aos desafios existentes e ao desenvolvimento de estratégias direcionadas e adaptadas à realidade local. A intervenção de cada um dos promotores permitirá criar uma estrutura de suporte e acompanhamento durante e após o projeto, que resultará numa dinâmica diferenciadora para o Município de Vendas Novas, nomeadamente com a digitalização dos negócios e a interoperabilidade entre os diversos agentes, tornando o Bairro mais atrativo e competitivo e potenciando a sua atividade social e comercial.

g) Caracterização dos RH afetos ao projeto

Identificação dos RH, suas habilitações académicas e competências técnicas, da experiência prévia no desenvolvimento de projetos, do seu grau de literacia digital, e descrição do perfil do gestor do BCD.

O projeto apresentado visa apoiar as empresas do Bairro no desenvolvimento de uma estratégia diferenciadora e adaptada às necessidades locais. Deste modo, pretende-se criar um bairro comercial mais digital e com capacidade para atrair um maior número de consumidores, o que irá permitir alavancar o crescimento da economia local.

O presente projeto é constituído por um consórcio do qual fazem parte a Câmara Municipal de Vendas Novas (CM Vendas Novas), a Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL) e a Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal – Delegação do Alentejo (AHRESP Alentejo). A CM Vendas Novas apresenta-se como líder do consórcio, apresentando sólidos conhecimentos e competências na área de gestão de projetos, ordenamento do território e estratégia de desenvolvimento socioeconómico e cultural do concelho. No que concerne à ADRAL e AHRESP Alentejo, a sua presença assume importância relevante para o projeto pelo seu conhecimento aprofundado com os estabelecimentos do Bairro e necessidades dos comerciantes. A ADRAL colabora com a CM Vendas Novas em diversos projetos, onde se destacam projetos com medidas de apoio ao comércio local e projetos de desenvolvimento territorial. A AHRESP Alentejo tem-se assumido como um parceiro estratégico do Município de Vendas Novas, com um papel fundamental no

apoio ao comércio local. A junção de sinergias por parte das entidades mencionadas garante uma adequada implementação do plano de ação do projeto.

O desenvolvimento do projeto apresentado será assegurado por uma equipa de recursos humanos qualificados para o efeito, garantindo a sua competência e multidisciplinaridade em áreas distintas. De forma a potenciar e alavancar o desenvolvimento do presente projeto, encontram-se afetos os seguintes Recursos Humanos:

Município de Vendas Novas:

- **César Florindo:** Licenciado em Estudos Europeus. Trabalha no Município de Vendas Novas há 17 anos na área da atração e apoio ao desenvolvimento económico do concelho, assegurando todo o apoio às empresas que se pretendem instalar em Vendas Novas, desde o apoio ao licenciamento, à aquisição de lotes, à cooperação com outras empresas instaladas, entre outras ações fundamentais à instalação de novos negócios em Vendas Novas. Paralelamente, acompanha todas as candidaturas do município a fundos europeus e nacionais, sendo ainda responsável pela organização de eventos com elevado impacto económico na cidade e em eventos de promoção e divulgação do concelho. É responsável pelo acompanhamento de todas as ações da StartUP Alentejo. Posto isto, o mesmo confere um nível de literacia digital elevado.
- **Recursos humanos adicionais:** O envolvimento de Recursos Humanos adicionais irá ocorrer de modo pontual e sempre que as tarefas a executar o justifiquem, nomeadamente ao nível do gabinete de informática, garantindo profissionais dotados de competências na vertente das tecnologias de informação e comunicação, de apoio ao gabinete de comunicação, através de profissionais com experiência em comunicação e design, e ainda para a divisão operacional e de planeamento, através de profissionais com competências ao nível da engenharia civil e arquitetura.

ADRAL:

- **Telmo Pena:** Licenciado em Economia. É coordenador do Departamento de Dinamização Territorial da ADRAL, sendo colaborador da ADRAL desde julho de 2017, onde iniciou funções de assessoria de direção e de gestão de projetos. Estes incidiam sobretudo nas áreas da promoção externa e captação de I&D, capacitação de PME e cooperação transfronteiriça no sector Aeroespacial. Tem desenvolvido atividades de apoio às empresas e captação de investimento para a região do Alentejo, apoiando novos investidores. Desde que assumiu a coordenação do Departamento de Dinamização Territorial da ADRAL, tem trabalhado ativamente na celebração de parcerias com os agentes do território, com especial enfoque nas empresas e nos municípios, por forma a criar mecanismos de resposta para mitigação dos efeitos da Pandemia COVID 19 e potenciando simultaneamente as candidaturas a fundos europeus. Possui ainda experiência consolidada na área Comercial, Implementação de Projetos e Gestão de Equipas adquirida ao longo de 13 anos em Instituições Financeiras. O desempenho de funções na área comercial do setor financeiro proporcionou o trabalho com clientes empresariais, particulares, institucionais e microcrédito, que se substancia num conhecimento profundo da região Alentejo e dos seus agentes. Sendo assim, possui um grau de literacia digital elevado.

- **Amélia Nunes:** Licenciada em Organização e Gestão de Empresas, com especialização em Marketing e Comunicação pelo ISCTE e com uma Pós-graduação em Recursos Humanos. É Técnica Superior no Departamento de Dinamização Territorial e Gabinete de Comunicação, sendo de destacar o apoio e assessoria de gestão a autarquias nos domínios do planeamento, ordenamento, gestão do território e marketing territorial, o apoio à dinamização do tecido empresarial através do Centro de Apoio às Empresas de Santiago do Cacém, o desenvolvimento de candidaturas de empresas a projetos financiados pelo IEFP, a organização e participação em eventos técnicos e o apoio à representação da Comissão Europeia através do Centro Europe Direct Alentejo Central e Litoral. Face ao exposto, a mesma possui um nível de literacia digital elevado.
- **Helena Valido:** Licenciada em Gestão pela Universidade Católica Portuguesa, e Técnica Superior do Departamento de Dinamização Territorial da ADRAL, tendo funções de apoio na gestão de projetos, sobretudo nas áreas da promoção e dinamização do território e no apoio ao investimento e capacitação das empresas. Neste momento encontra-se a frequentar uma pós-graduação em Agribusiness.

AHRESP Alentejo:

- **Gisela Casquinha:** Licenciada em Publicidade e Marketing pela Escola Superior de Comunicação Social de Lisboa, possui um grau de literacia digital elevado. No âmbito da AHRESP é responsável pela gestão da Delegação do Alentejo nos distritos de Évora, Beja e Portalegre. É ainda responsável pela elaboração e implementação do Plano e Orçamento anual da Delegação do Alentejo, bem como pela elaboração de relatórios. De entre as suas funções é ainda de destacar a gestão de associados da Delegação do Alentejo, nomeadamente através da gestão da sua estratégia e no apoio ao empresário, através de esclarecimento das suas questões. Apresenta ainda competências na dinamização de campanhas/programas/ações relevantes para os setores que representam.

Gestor do Bairro:

Por fim, no que se refere ao Gestor do Bairro, tendo em conta que o mesmo deverá assumir um papel preponderante no sucesso da gestão e manutenção do Bairro, com foco no levantamento específico das suas necessidades, prevê-se a contratação de um técnico superior com nível 6 ou 7 de qualificação (Quadro Nacional de Qualificações), na área das TIC e/ou Sistemas de Gestão. Adicionalmente, irá dar-se preferência a um perfil com experiência profissional, nomeadamente na área da gestão de projetos, tendo em conta a dimensão do presente.

h) Modelo de governança

Identificação da estrutura de governança, do grau de democratização do modelo, das sinergias entre o setor público e privado/associativo, da participação destes e comunidade na idealização do projeto, etc.

Com o intuito de garantir que o projeto dará resposta às múltiplas vertentes contempladas, torna-se necessário garantir a existência de recursos humanos e técnicos adequados. Neste sentido, a elaboração do modelo de governação do projeto, para o Bairro Digital de Vendas Novas, implicou a sua estruturação em função das necessidades de intervenção dos diversos copromotores e parceiras incluídos no projeto, tendo por base as necessidades identificadas. Assim, este foi estrategicamente estruturado em função dos objetivos e metas delineadas, de modo a assegurar uma resposta eficiente às iniciativas contempladas no projeto.

Conforme indicado anteriormente, a Câmara Municipal de Vendas Novas surge como entidade líder do consórcio, no entanto, prevê-se uma junção de sinergias dos diversos intervenientes do consórcio para a gestão do Bairro Digital. Com base neste pressuposto, é atribuído ao Gestor do Bairro a responsabilidade pela coordenação das diferentes atividades inerentes ao projeto, com um papel fulcral na implementação, supervisão e monitorização do projeto.

O Gestor do Bairro será contratado no âmbito deste projeto, com um perfil na área das TIC e/ou Sistemas de gestão, apresentando assim um elevado know-how e experiência ao nível da área digital, o que permitirá articular o papel do Município com os diversos intervenientes no projeto. Neste sentido, o modelo de governação a aplicar ao consórcio pretende centralizar as principais funções de gestão e coordenação no Gestor do Bairro, assumindo-se este como o elemento de ligação entre diversos stakeholders do projeto e onde se incluem, proprietários, comerciantes, consumidores, entidades públicas e privadas e membros do consórcio.

Por outro lado, o Gestor do Bairro será coadjuvado pelas entidades do consórcio e em estreita colaboração com diversas equipas/órgãos, que permitem estabelecer o seguinte modelo de governação a aplicar ao consórcio:

- **Equipa de execução:** O Gestor do Bairro, apoiado por uma equipa de execução, presta apoio na dinamização de iniciativas a implementar no Bairro Digital. Esta equipa representada por membros do consórcio ficará ainda como responsável pela execução física e financeira do projeto, conjuntamente com o Gestor do Bairro.
De modo a assegurar o desenvolvimento das atividades previstas em candidatura, a equipa de execução deverá ser constituída por perfis multidisciplinares, capazes de dar resposta às diversas vertentes do projeto, sendo constituída por recursos técnicos das diversas entidades envolvidas;
- **Comissão de Coordenação Técnica:** Responsabilidade de delinear a estratégia conjuntamente com o Gestor do Bairro, bem como aprovar as medidas e iniciativas que se encontrem em fase de implementação. A Comissão de Coordenação Técnica será constituída pelo Município de Vendas Novas, a ADRAL e a AHRESP Alentejo;
- **Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria:** Esta Comissão terá como responsabilidade monitorizar, supervisionar e auditar a execução do projeto, assegurando o cumprimento dos indicadores e objetivos propostos em candidatura.

Numa outra vertente, os elementos técnicos do consórcio afetos ao projeto terão como principais funções:

- Disponibilização de dados relativos à implementação do projeto;
- Elaboração de conteúdos digitais para a promoção do Bairro;

- Contacto com estabelecimentos, comerciantes e consumidores para uma precisa identificação das suas necessidades;
- Execução operacional do projeto, nomeadamente, através do contacto com fornecedores.

De referir que, o modo de funcionamento do modelo de governança deverá ser representado no Regulamento a aprovar pelos respetivos constituintes, no qual irão constar as principais competências de cada Comissão, como acima mencionado.

O Gestor de Bairro apresenta ainda obrigações específicas inerentes ao desenvolvimento do projeto, as quais englobam:

- Articulação com os comerciantes e fornecedores para disponibilização das soluções;
- Atualização de informação e conteúdos;
- Monitorização dos indicadores do projeto;
- Contacto direto com os responsáveis dos estabelecimentos do bairro;
- Manutenção das obrigações do RGPD;
- Monitorização e levantamento das necessidades e problemáticas que possam surgir no bairro, bem como oportunidades de melhoria;
- Alinhamento das reuniões com os membros do consórcio para monitorização da execução do projeto face aos objetivos definidos, com apresentação das principais evoluções do projeto, avaliação dos indicadores de resultado e definição das próximas etapas (com periodicidade a definir, por parte das entidades do consórcio e equipa afeta ao projeto);
- Manutenção da evolução do projeto;
- Divulgação de relatórios semestrais, com descrição detalhada sobre a execução do projeto e atividades, iniciativas e melhorias implementadas no Bairro, que permitirão efetuar uma análise crítica sobre a execução do projeto.

Face ao exposto, o objetivo será que a Equipa de execução conjuntamente com o gestor de bairro efetuem um controlo dos custos e receitas associados à operação, sendo que cada entidade será responsável pelo suporte dos respetivos elementos.

Com o modelo de governança indicado e a definição clara de tarefas e responsabilidades pretende-se a implementação de um modelo que permita auscultar os vários intervenientes no projeto, incluindo comerciantes, parceiros, agentes e comunidade, recolhendo oportunidades de melhoria e potencial de novas ações que permitam continuar a dinamizar a oferta regional e contribuir para a transição digital dos comerciantes.

Neste contexto, pretende-se que o modelo implementado se baseie na comunicação constante entre as partes, definindo momentos de comunicação regulares entre as equipas, com o objetivo de abordar as temáticas mais prementes na implementação e manutenção do bairro, com especial enfoque na organização, distribuição de tarefas e planos de trabalho.

Além estes aspetos, destaca-se o especial papel dos membros do consórcio com a divulgação dos resultados do projeto, acompanhando a implementação dos investimentos previstos, bem como o sucesso da estratégia agora definida. Ademais, encontra-se prevista a realização de sessões de comunicação junto da comunidade, demonstrando os resultados alcançados,

focando na transparência da operação e no incremento da perceção de valor do projeto junto da comunidade.

II - Plano de Ação

a) Coerência e pertinência das atividades

Relação entre as ações previstas no Plano de Ação e as necessidades identificadas no Diagnóstico realizado, para promover a revitalização do comércio, sua digitalização e melhorar a qualidade de vida local;
Relação entre as ações previstas e objetivos definidos para o projeto.

A cidade de Vendas Novas é um dos maiores aglomerados urbanos do distrito de Évora, contando com mais de 11 mil habitantes no ano de 2021. Apresentando um elevado fluxo de tráfego, nomeadamente pela existência da EN4, tem sido ao longo do tempo considerado um território de passagem, pelo que o Município tem desenvolvido diversas ações no sentido de combater esta tendência e apoiar na fixação de população no concelho, em particular no seu núcleo central.

Com o intuito de tornar o Município mais moderno e atrativo, verifica-se uma constante aposta no desenvolvimento de projetos disruptivos e inovadores, com o Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano a reforçar esta estratégia através da valorização do centro urbano, reforço e diversificação da sua multifuncionalidade e melhoria de utilização para visitantes e residentes, com foco principal na revitalização do centro, expansão das zonas de estacionamento automóvel e garantia de uma adequada distribuição e eficiente fluxo de trânsito criado pela EN4.

Neste aspeto, a implementação do Bairro Comercial de Vendas Novas, alinha-se com esta estratégia, tendo por objetivo promover a fixação das populações e empresas no concelho, através de mecanismos que visam incrementar a interatividade dos consumidores com a zona do Bairro Comercial, bem como a dinamização dos negócios de comércio local, tornando-os mais próximos das tendências de consumo atual.

O Bairro Comercial de Vendas Novas encontra-se localizado no centro urbano da cidade na zona de maior concentração de comércio e serviços, sendo composto por 153 estabelecimentos, distribuídos por 64 CAEs principais distintos. Deste modo, este encontra-se estrategicamente localizado, apresentando um elevado mix comercial e de serviços ao longo dos seus eixos principais, bem como de uma forte expressão populacional, o que alavanca as suas potencialidades em termos de atratividade e competitividade do espaço urbano.

Através do diagnóstico realizado foi possível concluir que de um modo geral, a zona abrangida pelo Bairro Comercial de Vendas Novas apresenta um nível baixo de maturidade digital, tanto ao nível dos comerciantes como dos próprios consumidores.

Esta situação é particularmente relevante para o desenvolvimento económico da região, dado que efetivamente, tanto consumidores como comerciantes reconhecem que a digitalização dos modelos de negócio é uma realidade. Contudo, com base no diagnóstico efetuado, verifica-se uma carência digital evidente no Bairro, que se caracteriza pelo domínio de negócios tradicionais e de pequena dimensão, com reduzida digitalização de processos e reduzida literacia digital e tecnológica, tornado os negócios amplamente dependentes das vendas físicas.

Paralelamente, além da reduzida maturidade digital, é de salientar a dificuldade em atrair visitantes para o Bairro, motivada pela reduzida disponibilidade de estacionamento, potenciado pelo elevado tráfego de veículos, essencialmente pesados, que circulam na EN4 e atravessam o Bairro e que resultam numa afluência de consumidores que é inferior ao potencial existente, tendo em consideração que Vendas Novas é um dos municípios mais populosos da região alentejana.

Numa era cada vez mais digital, os métodos adotados dificultam a fixação de população no espaço urbano, especialmente os jovens, já que não se verifica uma identidade local bem definida. Este aspeto é agudizado pelas lacunas visíveis ao nível da requalificação do espaço, que aliado aos aspetos anteriormente elencados, se tornam num ciclo que impede a promoção de novos investimentos que proporcionem o crescimento e desenvolvimento do comércio local, verificando-se assim um reduzido incentivo à criação de novos negócios.

Com a implementação do Bairro pretende-se uma transformação das problemáticas identificadas no Diagnóstico em oportunidades que permitam a sua qualificação e dinamização, bem como atrair mais visitantes e desenvolver a atividade económica dentro do conselho. Assim, destacam-se as seguintes oportunidades:

- Aproveitar e divulgar as potencialidades dos projetos em curso, bem como a estratégia de reabilitação da cidade, de forma a aumentar os fatores de atratividade do Bairro comercial, aumentar a coesão social e territorial, rejuvenescer o centro urbano e atrair e fixar mais habitantes. Neste aspeto, é de realçar que o Bairro carece de trabalhos de reabilitação, através do investimento em elementos arquitetónicos que promovam o convívio da população para torná-lo atrativo para as famílias, pretendendo-se mitigar o atual conceito de deslocações únicas com o objetivo de colmatar uma necessidade específica de um serviço. Um Bairro mais atrativo irá atrair mais população e promover a sua fixação, promovendo o incentivo ao investimento e a criação de novos negócios, aumentando as receitas dos comerciantes e alavancando toda a economia local. Assim, com o presente projeto estima-se a criação de 20 novos postos de trabalho, prevendo-se que pelo menos 1 seja afeto a pessoas com incapacidade física e/ou psicológica. Tornando-se o Bairro um ponto de descontração, convívio e local de promoção de iniciativas, pretende-se que este seja um espaço promotor do encontro intergeracional.
- Revitalizar o tecido económico na área central da cidade, nomeadamente pela oferta de incentivos específicos à reabilitação dos estabelecimentos comerciais, quer seja de infraestruturas físicas, quer digitais. Através desta oportunidade prevê-se tornar o Bairro mais atrativo e competitivo face às grandes superfícies, indo ao encontro das tendências atuais na procura de novas soluções digitais, bem como pela reabilitação das infraestruturas, que se pretendem que renovem a identidade do Bairro. Estas ações irão traduzir-se num espaço mais apelativo e promotor do convívio, permitindo atrair população e investimento.
- Continua aposta na reabilitação e requalificação urbana, pela criação de estímulos à reabilitação urbana por parte dos proprietários de edifícios ou frações, nomeadamente incentivos e apoios de natureza financeira e fiscal. Conscientes da importância da reabilitação urbana, os últimos anos, fruto da crise pandémica e guerra, têm prejudicado em grande escala os comerciantes do Bairro, onde se verificaram avultadas quebras de receitas derivadas do seu modelo negócio assente nas vendas físicas. Neste sentido, torna-se relevante apoiar na reabilitação elencada, sendo este um investimento que pretende tornar o Bairro mais atrativo e competitivo, essencial para revitalizar a sua economia, ao mesmo tempo que potencia o desenvolvimento de uma identidade própria deste bairro.

- Reutilização e aproveitamento do edificado existente, apostando no modelo de cidade compacta, onde as diferentes funções urbanas coexistem numa relação de proximidade, permitindo o desenvolvimento sustentável, aumentando a qualidade ambiental e a eficiência energética. Neste aspeto é de salientar que uma das prioridades do Município é criar um Bairro dinâmico, que se torne um local de convívio da população, pelo que se pretende um investimento não só centrado na digitalização do espaço, como em garantir que este é efetuado de modo consciente, que promova o bem-estar da população, e se enquadre com os objetivos do Município no que concerne à promoção da sustentabilidade ambiental e contributo para a transição climática. Neste sentido, o Município pretende apostar na reutilização das infraestruturas já existentes, no sentido de as modernizar em função das necessidades atuais da população. A proximidade do bairro com a EN4 leva a uma intensidade de tráfego automóvel considerável o que apresenta um impacto elevado no comércio do Bairro, levando a uma perceção de menos segurança rodoviária e onde predomina a poluição sonora e ambiental, afastando a população deste local em detrimento de outros espaços. Com o desvio do tráfego da estrada referida, criação de um maior número de lugares de estacionamento e tornando a área numa zona com condições pedonais, pretende-se a transformação do Bairro num local de convívio, onde todos os serviços e locais se encontram mais próximos e conectados, num ambiente mais seguro, saudável e tranquilo. Deste modo, o Bairro deixará de ser um local de passagem, mas antes um lugar de fixação de famílias, promovendo o desenvolvimento económico e a identidade local.
- Reabilitar, preservar e valorizar os principais elementos do património histórico, arquitetónico e cultural da cidade, nomeadamente os produtos locais. Conforme mencionado anteriormente, não sendo um concelho possuidor de extenso património histórico e arquitetónico, Vendas Novas é amplamente reconhecida pelas suas bifanas, entre outros aspetos, dos quais se pretendem tirar partido, com o objetivo de atrair mais pessoas par o bairro. Com o investimento na digitalização e requalificação do Bairro, pretende-se igualmente promover o património cultural do Município, contribuindo para a criação de uma identidade característica do Bairro, atraindo a população local e aumentando o número de visitantes no local.
- Revitalizar económica, social e culturalmente o Bairro, pela criação de espaços de produção e fruição cultural, que aumentam a competitividade do tecido urbano. Verificando-se que atualmente o Bairro não dispõe das melhores condições para o convívio da população, os investimentos a realizar pretendem inverter esta tendência, através da criação de um espaço harmonioso, atrativo e de incentivo ao convívio, que seja apazível para a população, onde se prevê a realização de iniciativas culturais, bem como de eventos de outras naturezas, que promovam a sua revitalização.
- Aposta na melhoria das competências digitais e tecnológicas de toda a comunidade envolvente, por dia do investimento na implementação de soluções mais digitais e tecnológicas que pressupõem um aumento da competitividade e atratividade do Bairro. De modo a potenciar o investimento, encontram-se previstas a realizações de formações, workshops, bem como a disponibilização de apoio em especial aos comerciantes, com o intuito de aumentar a sua literacia digital, promovendo-se em

grande escala o aumento da maturidade digital do Bairro e assim, contribuir para o incremento do seu potencial económico;

- Aposta nos meios digitais, para uma maior eficiência nas respostas públicas às significativas carências existentes no domínio habitacional para os grupos sociais mais desfavorecidos;
- Aposta na promoção da mobilidade sustentável, nomeadamente através da melhoria das condições de mobilidade urbana e outras dinâmicas associadas ao estacionamento e circulação dentro do espaço urbano. Esta trata-se de uma medida que visa criar melhores condições de acesso pedonal ao Bairro, com o intuito de incrementar de modo significativo a sua atratividade e reduzir o tráfego rodoviário. Encontram-se previstas ações de requalificação urbana neste sentido, permitindo tornar o local mais acessível e seguro. Adicionalmente, a aposta no alargamento da rede de estacionamento irá permitir um acesso mais facilitado e próximo aos estabelecimentos de comércio e serviços do Bairro, atraindo um leque mais alargado da população.

Numa outra vertente, através dos questionários realizados, foi analisada a maturidade digital dos estabelecimentos que constituem o Bairro, tendo-se verificado um reduzido investimento em meios digitais e onde as plataformas de social media assumem-se como as mais representativas no que respeita à estratégia de promoção digital dos negócios.

O reduzido investimento em meios digitais deve-se em grande parte à reduzida literacia digital dos comerciantes e colaboradores do Bairro, tornando-o pouco competitivo face a grandes superfícies. Apresentando escassa capacidade económica para a realização de investimentos e implementação de estratégias mais digitais, o baixo nível de maturidade digital presente é ainda visível pela existência reduzida de estratégias de marketing digital e onde o modelo de negócio se encontra pouco digitalizado e maioritariamente dependente de processos de venda físicos.

Paralelamente, verifica-se a ausência de um processo robusto de recolha e análise de informação dos clientes, o que contribui para um desconhecimento das suas necessidades e expectativas, o que dificulta a capacidade de atrair clientes com base nas necessidades dos mesmos. Deste modo, o projeto contribuirá em parte para que se aumente este conhecimento, colocando as novas tecnologias num patamar superior, que contribuirá para caracterizar os visitantes do Bairro, as suas expectativas e, mediante a partilha desta informação, oferecer aos comerciantes a capacidade de implementar estratégias de captação de clientes vencedoras.

Face ao diagnóstico efetuado e tendo-se identificado as oportunidades anteriormente descritas, o projeto contempla um conjunto de ações que procuram dar resposta à realidade atual, como descrito abaixo:

- Desenvolvimento de ações de formação e sensibilização para os diversos utilizadores do Bairro, com vista ao aumento da sua literacia digital e consciencialização para a crescente importância dos meios digitais. Tendo-se verificado uma reduzida literacia digital, o desenvolvimento destas ações torna-se relevante para potenciar o

investimento realizado, bem como capacitar os seus utilizadores para uma utilização que irá potenciar a sua competitividade.

- Aposta em estratégias de marketing digital, com aproveitamento dos espaços urbanos para divulgação dos negócios locais. Com estas ações pretende-se unificar o Bairro, através da realização de campanhas de marketing digital focadas no crescimento conjunto dos negócios locais. Esta estratégia, sendo realizada através do aproveitamento dos espaços públicos, pretende divulgar de modo eficiente os negócios locais para um número significativamente superior de possíveis clientes.
- Apoio ao comércio local, com a sua dinamização através de campanhas promocionais e organização de eventos e atividades. O objetivo destas ações passa por dinamizar o Bairro, com a atração de consumidores para o mesmo, criando um espaço atrativo e dinâmico, que promova a interação com o comércio local e a identificação com uma cultura inerente ao Bairro.
- Aposta na uniformização online dos estabelecimentos do Bairro, com a disponibilização de todos os negócios numa só plataforma. O investimento visa inverter a tendência de modelos de negócios centrados unicamente para a realização de vendas físicas e promovendo a adoção de processos digitais, ao investir numa plataforma que permita o acesso à oferta dos negócios locais e se traduz numa maior proximidade para com um número mais alargado de clientes, enquanto responde a uma tendência cada vez mais premente de adoção de modelos de negócios digitais.
- Diversificação das experiências disponibilizadas aos consumidores, com aumento da atratividade e competitividade do Bairro, visando atrair e fidelizar novos clientes. Através da requalificação urbana prevista pretende-se tornar o espaço num local mais atrativo para a população, sendo percecionado como um local de família e de convívio, ao mesmo tempo que se pretende dotar este espaço central de Vendas Novas de uma cultura e imagem própria, que identifiquem o bairro. Os investimentos focados em infraestruturas urbanas serão fundamentais neste contexto, ao permitir que se harmonize ao espaço urbano, o torne mais digital e focado nas necessidades da população.
- Adoção de métodos digitalmente inovadores, no sentido de tornar os processos mais eficientes. Com o presente projeto prevê-se a implementação de tecnologias digitais e desenvolvimento de ações com vista ao incremento da maturidade digital dos beneficiários. É uma realidade reconhecida no diagnóstico efetuado que a digitalização é uma exigência premente, uma vez que as gerações mais novas apresentam uma tendência crescente de adesão aos modelos de negócios digitais. O investimento previsto no presente projeto permite digitalizar as vendas, através de um marketplace conjunto, mas também apoiar na comunicação uniforme do Bairro, criando uma cultura digital igualmente vincada para esta zona. Além da atração dos consumidores mais jovens, estes investimentos servirão de arranque para a digitalização de muitos dos negócios existentes, lançando as bases ao seu desenvolvimento.
- Implementação de tecnologias digitais para a gestão das atividades do Bairro, como o controlo e monitorização de tráfego, alarmística de vídeo e soluções de estacionamento. Estes sistemas são essenciais ao fluxo de pessoas e veículos no Bairro, mitigando alguns dos aspetos negativos anteriormente elencados, servindo o

propósito de incrementar a segurança pedonal, através do controlo do fluxo de pessoas e da instalação de passadeiras inteligentes, mas também facilitar o acesso ao bairro através de soluções digitais de verificação e controlo de lugares de estacionamento no Bairro. Estes investimentos irão incrementar a sensação de segurança da população, e adicionalmente irão tornar o espaço mais atrativo e acessível.

A implementação do presente projeto pretende garantir a transição digital do Bairro Comercial, assegurando um incremento na sua competitividade e atratividade, por via da transformação das problemáticas identificadas no Diagnóstico em oportunidades concretizadas através do Plano de Ação definido. A génese deste projeto passa pelo desenvolvimento sustentável dos negócios do Bairro, através da disponibilização de ferramentas tecnológicas, criação de novos produtos e serviços, aumento da sua atratividade e aceleração do processo de transição digital, através de medidas destinadas a melhorar o ambiente urbano e promovendo a sua revitalização económica.

Com base no elencado, a criação deste Bairro irá traduzir-se num comércio mais atrativo e adaptado aos padrões de consumo atuais, capaz de atrair e fixar mais empresas e consumidores e dinamizar esta zona da cidade. Pretende-se assim responder às necessidades e expectativas dos visitantes locais e de fora, contribuindo para a dinamização económica do comércio local e assim criar um bairro mais digital, dinâmico, competitivo e com uma qualidade ambiental acrescida.

b) Sinergia entre programas de financiamento

Capacidade de complementar as ações previstas no Plano de Ação e reforçar a capacidade de atingir os objetivos definidos com apoios oriundos de outros programas de financiamento ou linhas do PRR.

O projeto aqui apresentado visa complementar e é complementado por diversas ações e projetos que têm sido desenvolvidos no concelho para dinamizar o espaço urbano de Vendas Novas, sendo que estes constituem parte integrante da estratégia global de revolucionar a cidade e, mais especificamente, a zona delimitada no presente projeto, tendo em conta a transição ambiental e digital do concelho e respetiva aposta na criação de fatores de diferenciação, atratividade e competitividade, nomeadamente:

- **Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano (PEDU):** este plano surgiu na sequência dos trabalhos que já têm sido desenvolvidos à escala do concelho, com a afirmação da polarização de Vendas Novas e dos seus fatores de diferenciação, com enfoque no seu núcleo consolidado, estruturado como espaço multidimensional, fundamental para a coesão municipal. Tendo em conta os eixos específicos, nomeadamente aqueles inerentes à zona alvo deste projeto, são definidas ações concretas que visam a valorização do tecido económico, os produtos locais mais icónicos e/ou endógenos e a identidade local da cidade. Neste sentido, os principais objetivos estratégicos centram-se na valorização do centro histórico, no reforço e diversificação da multifuncionalidade e na melhoria das condições de utilização, quer

por quem habita, como para quem visita esta zona da cidade. Destes objetivos estratégicos, resultam ações e operações específicas, nas várias dimensões da cidade, entre elas, a dimensão económica, onde se destacam a Revitalização do Centro Histórico (o qual inclui o Mercado Municipal) e Dinamização da zona de restauração da entrada Oeste da cidade (nomeadamente pela expansão da área destinada a estacionamento automóvel bem como para adequada distribuição/fluxo do trânsito existente criado pela EN4).

- **Projeto Auroral:** projeto desenvolvido ao abrigo do Horizonte 2020, onde a CCDR-Alentejo é líder, cujo foco principal é aumentar a conectividade e fornecer um ambiente digital de plataformas de serviços inteligentes e interoperáveis, capazes de desencadear um ecossistema de inovação em comunidades rurais. Este projeto pretende contribuir para o crescimento económico e criação de emprego em áreas rurais, bem como atenuar o fosso digital entre as zonas rurais e urbanas, beneficiando do potencial oferecido pelo aumento da conectividade e digitalização das áreas rurais. O piloto do Alentejo envolve a criação de serviços digitais inovadores focados no meio rural nos cinco domínios inteligentes do Auroral, cujos objetivos estão totalmente alinhados com a estratégia de desenvolvimento regional promovido pela CCDRA. O Alentejo integra novos serviços transversais para criar Smart Communities interligadas e cumprir o grande objetivo de melhorar a qualidade de vida dos residentes, potenciar o investimento empresarial, inverter a tendência de despovoamento, diversificar, inovar e integrar a oferta turística. No caso específico de Vendas Novas, integra o projeto com um piloto na área da mobilidade inteligente, onde se pretende desenvolver novas soluções de mobilidade como serviço para residentes e turistas, complementando a rede de transportes existente. O piloto assenta no projeto regional “Transporte a Pedido”, sendo que este já se encontra em fase de teste, sendo que se prevê dar novos passos a curto prazo, em matéria de mobilidade urbana e de soluções inteligentes associadas ao tema. No âmbito do transporte a pedido, importa referir que este passou a ser utilizado com recurso a uma viatura elétrica, de forma a alavancar as temáticas da sustentabilidade e neutralidade carbónica no Município.
- **Projeto CEF – Cobertura 5G:** No seguimento dos trabalhos desenvolvidos no âmbito do projeto Auroral, foi submetida uma candidatura recentemente ao programa Connecting Europe Facility, que passou já à segunda fase, e que se traduz na instalação de antenas 5G complementares, que irão cobrir todo o território de Vendas Novas, mais especificamente os aglomerados urbanos mais afastados do centro da cidade, assegurando a transição no âmbito das Smart Communities.
- **Orçamento participativo 2022:** implementado desde 2014 e retomado em 2022, visa engrandecer a participação cívica e colocar o poder autárquico nas mãos e ao serviço da comunidade Vendasnovense, sendo afeta, na edição de 2022/2023, uma verba de 50 mil euros, para 4 projetos de Categoria A (valor máximo de 10 mil euros) e 2 projetos de Categoria B (valor máximo de 5 mil euros). Tendo em conta a análise dos projetos aprovados, importa referir que no ano de 2022, foram aprovados os seguintes investimentos:

- Reativação de passeio de Gaivotas pelo lago do Jardim Público de Vendas Novas (Categoria A);
 - Reforço dos Parques de Bicicletas no Município (Categoria A);
 - Ginásios ao Ar Livre (Categoria A);
 - Expansão do Parque Infantil da Afeiteira com colocação de Equipamento para crianças e de uma vedação (Categoria A);
 - Parque de Merendas no Chafariz Real e colocação de sinalização turística (Categoria B);
 - Programa de Formação em Emergência (Categoria B).
- **Projeto “Cultura para todos”**: a decorrer até setembro do corrente ano, este projeto promovido pelo Portugal 2020, visa promover a inclusão social, realizando ações de dinamização de práticas artísticas e culturais por grupos excluídos ou socialmente desfavorecidos, em parceria com agentes culturais locais. Neste âmbito, o Município prevê implementar, com os respetivos parceiros, as seguintes ações:
 - “Alma Alentejana” - Partilhas e construções de memórias, dinamizadas por agentes culturais locais junto da comunidade idosa, com a ida aos lares;
 - “Músicas do nosso Tempo” - Expressão musical para pessoas idosas no Concelho através da formação de grupos musicais;
 - “Artesanato do Mundo” - Com o objetivo de convidar a população imigrante residente no Concelho, a produzir obras de artesanato do seu próprio país, e posteriormente construir uma exposição coletiva multicultural, que será apresentada no final de cada ano, fomentando assim a inclusão pela empregabilidade e pela interculturalidade;
 - “Mú-si-ca” - Expressão Musical para pessoas portadoras de deficiência, fomentando assim a inclusão e eventual integração na vida ativa;
 - “Futuro em Sol Maior” - Expressão Musical para jovens em risco de exclusão, através de um intermediário, fomentando assim a empregabilidade.
 - **Requalificação Urbana da Avenida Craveiro Lopes e Zonas Adjacentes**: este projeto, desenvolvido no âmbito do Portugal 2020, possui como principais objetivos o aumento do grau de satisfação dos residentes que habitam em áreas com estratégias integradas de desenvolvimento urbano e a criação ou reabilitação de espaços abertos em áreas urbanas. A existência de espaços públicos degradados, pouco apelativos e desadequados às condições de mobilidade contribuem para a descaracterização da área delimitada como área de reabilitação urbana de Vendas Novas, à qual a Avenida Marechal Craveiro Lopes pertence integralmente, sendo assim uma artéria a requalificar, fomentando-se os meios de mobilidade suaves, a criação de acessibilidade a cidadãos com mobilidade condicionada e a introdução de arborização, contribuindo para a redução das emissões de CO2.
 - **Princesinhas – Sistema de Utilização de Bicicletas de Uso Público de Vendas Novas**: este projeto, vencedor de um Orçamento Participativo local, engloba a criação de uma rede de oito bicicletas e quatro bicicletas elétricas partilhadas que estão ao dispor da população e de todos quantos queiram aproveitar para circular pela cidade,

através de um modo alternativo de mobilidade suave, através do qual pretende evidenciar ganhos para a saúde pública através da prática de atividade física, contribuir para a diminuição de ruído e para a redução de gases poluentes, assim como, melhorar a qualidade do ar. De salientar que este projeto se insere num conjunto de políticas e iniciativas públicas de planeamento e desenvolvimento sustentável, onde se inclui a promoção de ciclovias e percursos cicláveis e pedonais, acreditando na importância que tais estruturas têm para a qualidade de vida e bem-estar das populações, e considerando ainda a orografia. Neste sentido, o Município pretende e tem estado a investir na implementação de uma rede de mobilidade suave em meio urbano, para transporte não poluente de pessoas, em trabalho ou em lazer, como alternativa válida ou complementar de deslocação aos modos de transporte habituais e consumidores de combustíveis fósseis.

- **Compre cá, compre o que é nosso:** esta é uma campanha desenvolvida pela Município durante o mês de dezembro para promoção e incentivo à população a fazer as compras de Natal no comércio tradicional. A campanha consiste na entrega ao cliente de um cupão, por cada 10 euros de compras nas lojas aderentes, que o habilita a ganhar 20 vales de compras, no valor de 50 euros, a sortear em janeiro. De referir que esta campanha, no último ano, possibilitou a movimentação de cerca de 400 mil euros, nas 93 lojas aderentes, verificando um crescimento relativamente ao ano anterior.
- **PART – Programa de Apoio à Redução Tarifária nos Transportes Públicos:** estes programas subdividem-se em Transportes ferroviários, o qual entrou em vigor em 2021, tem em vista a redução do valor dos passes de utilizador de comboio com origem em Vendas Novas, Casa Branca, Évora e Alcáçovas, tendo como destino as estações/apeadeiros de S. João das Craveiras, Pegões, Fernando Pó, Pinhal Novo, Pragal, Sete-Rios, Entrecampos, Lisboa/Oriente, Lisboa/Sta. Apolónia e Vila Franca de Xira. A partir de 2022, este passou também a englobar as viagens com destino a Évora. No que se refere ao transporte rodoviário, o programa prevê que o Município de Vendas Novas, através da CIMAC – Comunidade Intermunicipal do Alentejo Central, implemente descontos nos passes mensais de todos os residentes do Alentejo Central (nos quais se inclui Vendas Novas), que usam transportes rodoviários. Sendo assim, este programa constitui uma importante resposta à temática da neutralidade carbónica e sustentabilidade ambiental, pelo incentivo ao uso dos transportes públicos.
- **App do Município de Vendas Novas:** esta aplicação, partilhada no fim de 2022, visa a publicitação de notícias e eventos, divulgação de informações e promoção turística e cultural do Município de Vendas Novas. O conjunto de funcionalidades brevemente disponibilizadas permitirá à autarquia comunicar e receber feedback direto dos munícipes através da disponibilização de alguns serviços. Entre as principais funcionalidades estão a Consulta de informações locais, a Agenda cultural, a Consulta de notícias, Notificações, o Envio de ocorrências, Informações meteorológicas, o Envio de sugestões, a Recolha de Monos, as Farmácias de serviço e a Proteção Civil. De

salientar que esta app não vem substituir a app prevista com o desenvolvimento do projeto, dado que as funções não são coincidentes. Contudo, assume um grande relevo em termos de complementaridade com o projeto dos bairros digitais, tendo em conta que já introduz algumas opções de comunicação e marketing digital, mas também para divulgação de eventos, promovendo a dinamização do espaço urbano. Além disso, introduz já a possibilidade de envio de ocorrências, de forma, a digitalizar este processo de comunicação e resolução de problemas ao longo do espaço urbano, como sendo necessidades de reparação, limpeza, entre outros.

Posto isto, importa referir que o Município está, em paralelo ao presente projeto, a analisar a possibilidade de aderir a novos projetos complementares, estando já analisados o seguinte:

- Parceria com entidades formadoras externamente, nomeadamente, no âmbito do PROGRAMA EMPREGO + DIGITAL 2025 – PORTARIA N.º 246/2022 MEDIDA “FORMAÇÃO EMPREGO + DIGITAL” desenvolvido pelo IEFPP/PRR, destinada aos trabalhadores, nomeadamente aqueles que se encontrem a participar em processos de transformação digital de empresas, detenham baixos níveis de proficiência digital, bem como se encontrem em risco de desemprego e/ou no sexo sub-representado na profissão exercida.

c) Alinhamento estratégico

Descrição das atividades e medidas a adotar que visam dar resposta aos objetivos estratégicos do PRR, em particular a Componente 16, e a outras políticas nacionais, da UE e internacionais de digitalização.

O presente projeto, que visa a criação de um Bairro Comercial Digital em Vendas Novas, teve como ponto de partida a consulta realizada junto dos principais intervenientes do Bairro, tendo-se constatado, principalmente ao nível dos proprietários e comerciantes, um reduzido nível de literacia digital, com uma escassa aposta na digitalização dos seus modelos de negócio e estratégias de marketing digital de reduzida expressão. O Bairro caracteriza-se atualmente por uma notória dependência por processos de venda física, com inexistência de modelos de recolha e análise de informação, o que inibe a adaptação dos métodos de divulgação ao público-alvo e aos principais consumidores do Bairro.

Nos últimos anos tem-se verificado uma acentuada diminuição da atratividade do Bairro, que se torna pouco competitivo quando comparado com grandes superfícies e a necessidade de evidentes investimentos de requalificação urbana. Neste aspeto, verifica-se que o Bairro não se torna um local convidativo para a população, apresentando elevada poluição sonora e ambiental, resultado do elevado tráfego e pela falta de acessibilidades e estacionamento.

Importa salientar que decorrente da situação pandémica verificada nos dois últimos anos, os setores do comércio e serviços foram duramente afetados, atendendo que grande parte dos estabelecimentos localizados no centro do Município de Vendas Novas apresentam uma elevada componente tradicional, pelo que, face ao baixo nível de digitalização dos modelos de negócio, o impacto da pandemia foi substancialmente mais relevante que em grandes superfícies. Além do impacto direto na performance financeira dos estabelecimentos de

comércio e serviços do Bairro, esta situação colocou também importantes desafios ao nível da tesouraria das empresas, o que atrasa de forma considerável o investimento necessário à reversão da baixa literacia digital.

Tendo por base o elencado, o presente projeto surge com o intuito de contribuir de modo significativo para o crescimento económico do bairro, procurando alavancar investimento, promover a criação de novos negócios, promover a coesão social, e contribuir para um ambiente mais sustentável, tornando o Bairro num local mais atrativo, competitivo e dinâmico.

Os investimentos apresentados encontram-se, assim, alinhados com as Recomendações Específicas do PRR dirigidas a Portugal, ao apoiar a utilização das tecnologias digitais e promover as competências digitais da população, sendo que estes se inserem integralmente nos objetivos previstos para a C16 do PRR, nomeadamente:

- **Reforço das competências digitais da força de trabalho:** a melhoria da literacia digital de comerciantes e consumidores é um aspeto essencial neste projeto, que pretende servir de alavanca à digitalização do comércio tradicional localizado no Bairro. Pretende-se que a tecnologia utilizada possa ser transposta e adotada pelos comerciantes, promovendo o seu contacto com esta realidade e assim fomentar a adoção progressiva das tecnologias. Paralelamente, as formações previstas neste contexto serão uma mais-valia no apoio a esta transição, com impacto direto nas competências das pessoas, reforçando assim o contributo para o objetivo mencionado. A promoção de processos digitais promovendo o contacto com as tecnologias e formação prevista no âmbito do projeto, são dois veículos essenciais para o reforço das competências digitais de proprietários, colaboradores e consumidores.
- **Alteração das práticas de formação profissional:** Entendendo a premência das temáticas visadas com este projeto, pretende-se melhorar substancialmente as competências da população local, tendo previsto formações em diversos contextos focados no reforço de competências digitais, mas também na gestão de negócios, com o objetivo de aumentar a competitividade. As formações em causa são direcionadas às necessidades identificadas no Bairro, o que permite antecipar um maior grau de sucesso das mesmas, com a sua efetiva aplicabilidade no quotidiano do público-alvo.
- **Transformação dos modelos de negócio das empresas para tirar máximo partido da tecnologia:** Numa era amplamente digital, verifica-se uma notória perda de competitividade nos negócios do Bairro, onde predominam os modelos de negócio e processos maioritariamente físicos. Neste sentido, o projeto pretende tornar o Bairro mais competitivo, permitindo a transição digital dos modelos de negócio do Bairro e incrementando a maturidade digital de consumidores e comerciantes. Esta transformação permitirá uma modelo de gestão mais eficiente e sustentável, com recolha de dados de compras, permitindo adequar e definir estratégias focadas nos padrões de consumo e fluxo previsto de clientes. Por outro lado, permite uma gestão de logística mais eficiente, através de um melhor controlo, bem como um melhor escoamento de stocks e promoção dos seus produtos a um público mais alargado, nomeadamente pelo investimento no Marketplace.
- **Catalisação da integração de tecnologia digital nas empresas através da inovação, confiança, segurança e redução de custos:** O projeto apresenta investimentos

disruptivos e inovadores para o Bairro, que apresenta atualmente uma atuação centrada no atendimento físico. Proporcionando uma atuação mais eficiente, um controlo dos padrões de consumo e integração de uma gestão digital do negócio, será possível otimizar os negócios locais, permitindo uma gestão centrada nas reais necessidades de todos os intervenientes, bem como através da promoção de sinergias entre os negócios do Bairro (como o caso do investimento em Marketplace, investimento em marketing digital e promoção da identidade do Bairro), pretende-se uma maior interação com a população e uma diminuição dos custos associados. Adicionalmente, encontram-se previstos investimentos inovadores em sistemas de informação e monitorização de estacionamento, controlo de tráfego e alarmística de vídeo, que pretende não só promover o bem-estar na população, como incrementar o sentimento de confiança e segurança no Bairro.

Ademais, projeto enquadra-se com os objetivos traçados pela UE para o novo Quadro Financeiro Plurianual 2021-2027, ao concretizar investimentos condutores a uma Europa mais inteligente, mais verde, hipocarbónica e resiliente, mais conectada, mais social e mais próxima dos cidadãos.

Ao nível dos objetivos digitais definidos pela Comissão Europeia estes apresentam como metas dotar cerca de 80% dos cidadãos com competências digitais básicas, a transformação digital das empresas (meta de três em cada quatro empresas), através da utilização de serviços de computação em cloud, assegurar que mais de 90% das Pequenas e Médias Empresas atinjam o nível básico de intensidade digital, bem como a promoção da conectividade dos agregados familiares europeus a infraestruturas digitais seguras, eficazes e sustentáveis. Também faz parte das metas a alcançar, garantir que todas as zonas povoadas são abrangidas pela rede 5G. Neste sentido, verifica-se que o projeto contribui para as metas elencadas, encontrando-se ainda alinhado com o contributo previsto para a transição para uma economia circular, resiliente e com impacto neutro no clima, com benefícios para as cidadãs e cidadãos europeus, para as empresas e para o ambiente.

De facto, atentando nos investimentos previstos no presente projeto, os mesmos irão incidir na adoção de tecnologias avançadas, contemplando inclusivamente o 5G em colaboração com outro projeto do município. Esta aposta na digitalização do Bairro, é adjuvada pela criação de mecanismos de promoção e venda online, agregadores dos vários comerciantes do Bairro, contribuindo assim para a digitalização destes negócios, sendo uma alavanca importante. De facto, tratando-se de pequenas empresas, existe a perceção das vantagens dos modelos de negócio digitais, mas não existe capacidade de investimento nas mesmas. Com o projeto pretende-se desmistificar esta situação, incentivando assim a transição digital das empresas e contribuindo para os objetivos mencionados neste contexto.

Também por esta via existirá um contributo para o aumento da literacia digital das populações/famílias, por via da formação que se pretende prover, bem como pelo contacto diário com esta realidade.

No que se refere à sustentabilidade ambiental, são reconhecidas as vantagens da transição digital no que diz respeito à redução das emissões de carbono. Pretende-se que ao agregar

os negócios do Bairro num único Marketplace, a partilha de redes de distribuição das encomendas online e a utilização de mecanismos digitais de comunicação, exista uma redução do desperdício e consumo de matérias-primas, mas também das emissões de carbono geradas pelos comerciantes.

Neste aspeto, o projeto insere-se assim no Plano de Ação para a Transição Digital de Portugal através da aposta na economia circular dos dados, promoção da conectividade e infraestruturas, adoção de tecnologias disruptivas, alinhamento com a estratégia digital europeia e investimento na comunicação e promoção. A criação do Bairro contribui assim para a transformação digital do país, que tem como propósito acelerar Portugal, sem deixar ninguém para trás, através da capacitação digital das pessoas, da transformação digital das empresas e digitalização do Estado.

Por outro lado, pretende ainda contribuir para o Plano Nacional de Energia e Clima 2030 (PNEC 2030), em que se pretende atingir a neutralidade carbónica até 2050, através dos investimentos realizados com vista à promoção da descarbonização da economia, sendo que ressaltar que este Plano, em concordância com o projeto apresentado, assenta na promoção de um modelo democrático e justo de coesão territorial que potencie a geração de riqueza e uso eficiente de recursos. Ainda neste aspeto é de destacar o enquadramento com o Pacto Ecológico Europeu “Green Deal”, que tem como objetivo promover a descarbonização da Europa até 2050, e o projeto irá contribuir por via da redução da pegada carbónica das deslocações (entregas online focadas num distribuidor por oposição de vários consumidores), ou por via da utilização de energia solar para funcionamento de equipamentos.

O presente investimento pretende assegurar a transição de Vendas Novas para uma Smart Community, recorrendo a sinergias com outros projetos, através da implementação de tecnologias avançadas e inovadoras para o Município, com um contributo significativo para o incremento da sua competitividade e atratividade. A implementação das medidas mencionadas, envolverá ainda um esforço conjunto das entidades do consórcio com a realização de ações que permitam a adoção das tecnologias mencionadas pelos consumidores e comerciantes. De modo a potenciar os efeitos do projeto, dada a fraca literacia digital e reduzida capacidade de investimento em novas tecnologias, prevê-se a realização de formações e ações destinadas a preparar comerciantes e seus colaboradores para a utilização destas tecnologias, permitindo a sensibilização e capacitação dos trabalhadores e empresários para a potencialidade do projeto.

Garantir uma estratégia digital eficiente é essencial para garantir a sobrevivência dos estabelecimentos, verificando-se atualmente que a vertente de transição digital representa um fator de diferenciação preponderante na tomada de decisão dos consumidores. Adicionalmente, o presente projeto encontra-se em linha com a estratégia definida pelo Município, verificando-se que este contribui para a introdução de novos bens e serviços, bem como novas formas de comunicação e interação com os agentes económicos do espaço urbano, pretendendo-se a fidelização do consumidor.

O Município pretende assim contribuir para a transição digital do Bairro, através da promoção da digitalização da economia, ao privilegiarem a digitalização de processos e modelos de

negócio e promovem a adoção de novas tecnologias por parte dos agentes económicos do Bairro, sendo de destacar os seguintes efeitos pretendidos com o projeto:

- Modernizar e digitalizar os negócios locais;
- Promover a aposta na venda online, de forma a abolir as barreiras criadas pela venda física;
- Dinamizar e requalificar os estabelecimentos presentes nos eixos urbanos delimitados, de modo a alavancar o volume de vendas e a atratividade para novos investidores;
- Adoção de novas metodologias de marketing e interação com os agentes económicos;
- Resposta às necessidades de todos os intervenientes do bairro, como sendo proprietários de imóveis, comerciantes e/ou consumidores.

Assim, as vertentes englobadas no presente projeto contribuem para os objetivos da Agenda Estratégica Portugal 2030, inserindo-se nas seguintes áreas temáticas e linhas de intervenção:

- 1- As pessoas primeiras: um melhor equilíbrio demográfico, maior inclusão, menos desigualdade:
 - Promoção da inclusão e luta contra a exclusão: a promoção da literacia digital é um aspeto cada vez mais premente na luta pela inclusão, uma vez que as disparidades no acesso à tecnologia e ao conhecimento relacionado com a mesma criam desigualdades no acesso a bens e a serviços, que tenderá a acentuar-se com a progressiva digitalização de modelos de negócio. Neste contexto, à semelhança da estratégia europeia, é fundamental no panorama nacional implementar medidas que vão ao encontro deste objetivo. No caso particular do projeto, pretende-se influenciar a aquisição de conhecimento acerca destas temáticas junto dos comerciantes e consumidores, através da implementação conjunta de alguns dos investimentos previstos, bem como por via da formação direta.
 - Combate à desigualdade e à discriminação: conforme mencionado, o projeto apresenta um cariz relevante no que refere à igualdade, promovendo a adoção de práticas compatíveis com as melhores práticas de igualdade e inclusão, prevendo-se iniciativas direcionadas para a contratação de pessoas com deficiência, promoção da igualdade salarial entre homens e mulheres e outros, através de ações de sensibilização junto da população do Bairro.
- 2- Inovação, Digitalização e Qualificações como motores do desenvolvimento:
 - Promoção da sociedade do conhecimento: o projeto contempla uma clara aposta na criação de uma cultura local, elemento inegável no contributo para a cidadania e valorização do património cultura. Pretende-se fomentar a transição digital dos negócios instalados no Bairro e tirar partido das tecnologias para a criação de conhecimento acerca dos consumidores que permitam estratégias vencedoras e direcionadas ao sucesso no mercado. Paralelamente, pretende-se fomentar a formação e a adoção de novos conhecimentos, por via da disseminação do conhecimento junto dos agentes do Bairro, seja por via da formação, seja por via de ações específicas. Destaca-se ainda que o Município prevê que este investimento possa contribuir sobejamente para a atratividade do Bairro, atraindo e fixando mais pessoas e assim, torná-lo mais atrativo para a fixação de empresas

novas, em particular as que se insiram nas indústrias criativas e em setores de elevada intensidade de conhecimento, criando mais emprego qualificado e promovendo a riqueza local.

- Digitalização e inovação empresarial: o projeto toca em várias esferas deste domínio, nomeadamente por via da já evidenciada aposta na digitalização do comércio local e na criação de condições para a atração de empresas mais qualificadas e desenvolvidas, com capacidade de atrair recursos humanos qualificados. Paralelamente, o projeto contempla ainda uma melhoria significativa ao nível da mobilidade, criando condições para que exista um tráfego pedonal seguro e de maior afluência, apostando ainda em condições de estacionamento compatíveis com a captação de um maior número de consumidores e ainda o incremento da segurança percebida no Bairro, mitigando a influência menos positiva da proximidade da EN4.
- 3- Transição climática e sustentabilidade e dos recursos: conforme mencionado a digitalização dos processos e a criação de um Marketplace permitirá otimizar recursos e contribuir para a transição climática do Bairro. Por um lado, a aglomeração de vários estabelecimentos comerciais num único mercado online, permite que um consumidor possa adquirir produtos de várias lojas, a serem entregues numa única caixa de transporte e numa única deslocação, tornando este processo mais eficiente quando comparado com o consumo energético e desperdício gerado por várias encomendas em lojas diferentes. Por outro lado, estão previstos investimentos que irão recorrer a energia solar para o seu funcionamento.

Face aos problemas e necessidades identificados, tanto por parte dos consumidores como dos comerciantes, os investimentos aqui preconizados serão parte essencial para catapultar o bairro para uma nova era digital, promovendo a adoção destas tecnologias por parte dos comerciantes e assim aumentar a competitividade económica do bairro e promover a sua aproximação às necessidades dos consumidores, em particular das gerações mais novas, contribuindo para a sua fixação em Vendas Novas e contribuindo para um aumento do investimento local, criação de novos negócios e aumento da empregabilidade, alinhando o projeto com as estratégias anteriormente mencionadas.

d) Grau de inovação

Incorporação de bens e serviços que respondam às necessidades dos consumidores; adoção de equipamentos e processos que melhorem a atividade empresarial, a relação com os clientes e stakeholders e que respondam aos problemas identificados; a implementação de meios de gestão fomentadores da cocriação e indústrias criativas; a adoção de soluções aliando a transição digital à transição verde e resiliência.

Face ao contexto atual, verifica-se uma crescente necessidade de inovar e desenvolver tecnologicamente os negócios, de forma a assegurar a resposta às exigências demarcadas

nos vários setores. Deste modo, face à importância crescente das novas tecnologias e meios digitais, torna-se essencial a aposta em modelos híbridos.

Verificando-se no Bairro uma tendência para a adoção por processos e modelos de negócios físicos, é essencial realizar investimentos que permitam a conjugação de tecnologias online com a interação física, permitindo ganhos de eficiência e incremento dos fluxos comerciais, sem necessidade de recorrer a um maior número de recursos. Adicionalmente, verifica-se a necessidade de adotar metodologias em linha com a omnicanalidade, tendo em conta as sinergias que se geram pela interligação entre as realidades física, digital e virtual, como é o caso da criação de experiências atrativas, diferenciadoras e com elevado valor acrescentado.

A implementação do presente projeto apresenta como objetivo principal garantir a transição digital do Bairro Comercial, assegurando um incremento na sua competitividade e atratividade. Assim, pretende-se a concretização de investimentos assentes em processos mais tecnológicos, que garantam uma interoperabilidade e conectividade entre estabelecimentos, comerciantes e consumidores, assegurando a Transição Digital do Bairro através de investimentos que incidem nos seguintes aspetos:

- Criação de uma app do Bairro comercial digital, tendo em conta as últimas tendências desenvolvidas e as necessidades dos consumidores;
- Possibilidade de divulgação dos seus produtos e serviços, pela disponibilização de mupis;
- Criação de um Marketplace e integração do sistema de Click & Collect, com o objetivo de dinamizar a venda de produtos locais, abolindo as barreiras que se colocam à venda física, como é o caso do horário e localização;
- Desenvolvimento de estratégias de comunicação e marketing, pela unificação da identidade visual do Bairro;
- Disponibilização de meios físicos e humanos para apoio na criação de conteúdos e formação no âmbito das soluções adotadas;
- Apoio à eficiência dos serviços dentro do Bairro, pela adoção de métodos de gestão de tráfego/afluência, estacionamento e filas de espera;
- Monitorização de problemas com interferência direta no desenvolvimento normal do Bairro, de forma a responder eficientemente às dificuldades/necessidades sentidas.

A concretização dos investimentos apresentados tem como objetivo principal digitalizar as infraestruturas, promover o incremento da maturidade digital do Bairro e o aumento da literacia digital de toda a comunidade (Comerciantes/Proprietários e Consumidores), apostando na reestruturação dos modelos de negócio pela utilização de métodos digitais, que permitem responder às necessidades sentidas no bairro, de forma mais eficiente.

Deste modo, considerando pressupostos de crescimento da região e a sua modernização, requalificação e digitalização, bem como o aumento da sua atratividade, são respeitados os seguintes objetivos:

- Assegurar as infraestruturas e os equipamentos, físicos ou virtuais, necessários para a adesão aos meios digitais no bairro;

- Incorporar desenvolvimentos técnicos ou tecnológicos significativos;
- Capacitar as empresas e os seus trabalhadores com as competências digitais e tecnológicas necessárias;
- Implementar estratégias que sustentem um tratamento equitativo, inclusivo e inovador;
- Dinamizar a atividade comercial do bairro;
- Promover e divulgar os produtos e serviços do bairro;
- Garantir orientação para o mercado, demonstrando a viabilidade e sustentabilidade económica e financeira.

O objetivo final do projeto passará por desenvolver de forma sustentável os negócios do Bairro através da disponibilização de ferramentas tecnológicas, criação de novos produtos e serviços, aumento da atratividade, aceleração do processo de transição digital e reforço do ecossistema de empreendedorismo nacional.

Face ao exposto, verifica-se que as soluções apresentadas no mapa de investimentos permitirão alavancar a transição digital, através de uma forte aposta na incorporação tecnologias digitais diferenciadoras, com impactos positivos na experiência de consumo dos diversos utilizadores do Bairro.

O presente projeto será desenvolvido pelo consórcio estabelecido, o qual é liderado pela CM de Vendas Novas, conjuntamente com a ADRAL e a AHRESP, tendo em conta estratégias de inclusão social e digital de toda a comunidade interveniente no Bairro. Da mesma forma, pretende-se não só promover a sustentabilidade financeira, o turismo e a fixação de população, como alavancar as potencialidades geradas pelos projetos que estão já a ser desenvolvidos ou serão iniciados num futuro próximo. De referir que o projeto se enquadra numa vertente de garantir a equidade para todos os intervenientes (comerciantes, proprietários e consumidores), incluindo aqueles que residem no concelho e os visitantes, promovendo a igualdade de género e oportunidades.

Neste sentido, serão desenvolvidas ações de requalificação urbana e digital do bairro, de forma a aumentar a competitividade do espaço urbano e aproveitar as potencialidades identificadas, com o projeto a pretender assegurar a dinamização e valorização do tecido comercial do Bairro.

De modo a potenciar os efeitos do projeto e o elevado impacto verificado ao nível da transição digital do Bairro, torna-se necessário promover a capacitação dos diversos intervenientes, com a atribuição de novas valências e conhecimentos, com especial enfoque nas áreas das TIC, bem como de novos modelos de gestão e comércio digital.

Importa referir que os investimentos contemplados na operação procuram promover a digitalização dos serviços públicos e privados, permitindo, através da possibilidade de vendas online, alargar os negócios a novas geografias e garantir a sua expansão. Por outro lado, serão disponibilizados serviços adicionais que facilitam a introdução das empresas abrangidas no mercado digital, promovendo a sua literacia digital, contribuindo para a sua competitividade no mercado e perpetuando a sua existência através da adaptação aos novos padrões de consumo.

Face ao indicado, e numa perspetiva de impulsionar as ferramentas e tecnologias implementadas, bem como dinamizar o projeto propõem-se os seguintes modelos de ação a seguir:

- Realização ações de formação, com o objetivo de garantir a disseminação do conhecimento, aumentando a literacia digital dos consumidores e comerciantes do Bairro;
- Realização de eventos de sensibilização para os comerciantes, pretendendo-se fomentar a cultura digital dos seus negócios e a adoção das tecnologias implementadas, promovendo o aumento do valor acrescentando dos diversos players económicos da região;
- Promoção de iniciativas de divulgação de resultados e captação de investidores para a região;
- Disponibilização de ferramentas de marketing digital, que permitirão o apoio nos processos de transição digital no negócio e fidelização de novos clientes;
- Implementação de sistemas tecnológicos de apoio ao funcionamento do bairro, com o investimento em sistemas de monitorização no Bairro;
- Disponibilização de ferramentas digitais aos consumidores e comerciantes, permitindo estreitas as ligações entre os diversos intervenientes do Bairro e criar novas dinâmicas na interação com o comércio local;
- Disponibilização de dados relevantes sobre a atividade económica do Bairro e padrões de referência dos consumidores, permitindo promover campanhas específicas com as suas necessidades, bem como uma identificação de produtos e serviços mais eficaz e alinhada com os dados de segmentação dos consumidores;
- Criação de uma identidade visual para o Bairro, através de estratégias de marketing digital e identificação em plataforma digital dos estabelecimentos físicos do Bairro, estimulando a procura local.

As ações de sensibilização e capacitação a desenvolver serão dirigidas tanto a empresários, como a trabalhadores, permitindo dotar os ativos locais de novas competências e se tornem mais resilientes e capacitados perante os constantes desafios do mercado. Com base neste pressuposto, o consórcio pretende apostar no aumento da literacia financeira dos diversos stakeholders, dotando-se de competências que lhes permitam acompanhar a revolução digital existente e garantir o sucesso do projeto.

Deste modo, a ADRAL, que tem vindo a desenvolver diversos projetos em colaboração com o Município de Vendas Novas, surge com um papel preponderante. É pretendido o desenvolvimento de sessões que permitam dotar todos os comerciantes, empresários e funcionários do Bairro com conhecimentos que potenciem e modernizem os seus negócios, tornando-os mais atrativos e fidelizando os clientes.

O investimento em formações e aposta na definição de um Plano que contemple um número significativo de estabelecimentos torna-se assim de grande importância. Na ótica do consórcio é fulcral que este dê resposta às principais lacunas e necessidades identificadas através da realização dos inquéritos, promovendo, deste modo, a literacia digital junto dos agentes locais. A promoção de novas ferramentas digitais, com o desenvolvimento de ações que sensibilizem

para a sua adesão irá garantir uma eficiente implementação dos investimentos mencionados no projeto.

Conforme verificado, a criação do Bairro Comercial Digital de Vendas Novas apresenta-se como um projeto disruptivo e inovador, assente na alavancagem da maturidade digital do Bairro e promoção da sua Transição Digital.

Os investimentos vêm responder a uma necessidade premente da sociedade atual, que valoriza cada vez mais a disponibilização de canais e informação por via digital, tornando os negócios locais mais acessíveis não só aos intervenientes habituais do Bairro, como ao nível nacional e internacional, possibilitando abranger a comunicação a um número significativamente superior de consumidores.

Neste sentido, encontra-se contemplada a adoção de processos mais digitais e tecnológicos, pelo que se irá assistir à adoção de processos e equipamentos com impacto positivo na atividade empresarial do Bairro. A digitalização verificada irá permitir um controlo do fluxo de clientes e acesso aos seus dados de consumo, possibilitando o lançamento de campanhas ajustadas às preferências dos seus consumidores e prevendo ações sazonais de modo mais eficiente, indo ao encontro das necessidades dos consumidores. São ainda de destacar investimentos em sistemas digitais como a gestão de filas de espera, que permitam uma maior comodidade dos utilizadores, bem como um incremento da qualidade e controlo do atendimento dos clientes e os sistemas Click and Collect, permitindo abolir barreiras associadas à compra física e garantindo um Bairro cada vez mais conectado com as necessidades dos seus clientes.

Procurando obter-se uma unificação do Bairro, através de ações de marketing digital nos espaços públicos e criação de uma imagem própria, bem como através da dinamização do local, é pretendido um incremento substancial da sua atratividade e comodidade, pretendendo-se atrair e fixar a população. Este aspeto irá permitir alavancar o tecido económico local, promovendo a incorporação de novos negócios e, conseqüentemente, a incorporação de novos bens e serviços disponibilizados à população. O Bairro irá assim proporcionar um espaço de convívio, que fomenta o investimento, permitindo fidelizar clientes através da interação e sinergias entre os diversos stakeholders.

O presente projeto irá contribuir significativamente para a resiliência do Bairro, com um incremento da sua competitividade, permitindo adaptar-se às necessidades atuais de digitalização e investimento nas últimas tendências tecnológicas e digitais, sendo assim fulcral o desenvolvimento das ações de sensibilização que visam aumentar os níveis de literacia digital do Bairro.

Importa ainda focar que aposta na digitalização no Bairro contempla investimentos em sistemas de monitorização e sistemas inteligentes, que permitem um incremento da sensação de segurança e bem-estar.

Adicionalmente, através da aposta no desvio do elevado tráfego verificado no Bairro, ações de requalificação do espaço urbano com vista à criação de condições para o fluxo pedonal, bem como pela preferência do digital ao físico, verifica-se que o projeto pretende aliar a

transição digital à transição climática, verificando-se uma significativa melhoria no que respeita à poluição sonora e ambiental pela diminuição do tráfego rodoviário e preferência à deslocação pedonal no Bairro.

Deste modo, as estratégias definidas carecem de investimentos relevantes no âmbito da transição digital, que envolvam a capacitação dos agentes económicos para esta transição, pela realização de investimentos transversais para a modernização e digitalização dos negócios, mas também pela aposta na formação dos comerciantes.

Num outro prisma, com a conjugação de sinergias para a promoção da economia de Vendas Novas e a sua transição digital, pretende-se estimular a criação de um ecossistema propício à criação de emprego e fixação das populações. A aposta em modelos de negócio mais digitais, permitirá impulsionar o empreendedorismo, com a possibilidade de desenvolvimento de novas atividades económicas na região. Encontram-se assim asseguradas as condições para obtenção de um Bairro mais digital, verde, competitivo, atrativo e resiliente.

e) Plano de Ação

Identificação: objetivo geral; ações previstas no âmbito do projeto; agentes responsáveis pela sua execução; outros intervenientes; data de início e fim cada ação/ cronograma; espaço onde ação terá lugar; objetivos a atingir; resultados esperados.

Tendo em conta a consulta realizada junto dos consumidores, proprietários e comerciantes locais, foi possível verificar que os atores intervenientes no Bairro Comercial, nomeadamente os proprietários e os comerciantes, apresentam uma reduzida literacia digital e uma reduzida aposta na digitalização dos seus modelos de negócio e estratégias de marketing digital, que incidem, essencialmente, na utilização das redes sociais. Neste sentido, é notória a dependência dos processos de venda física. Além disso, verifica-se a inexistência de modelos de recolha e análise de informação, pelo que não existem dados que permitam a adaptação dos métodos de divulgação ao público-alvo e consumidores mais relevantes do Bairro Comercial. Por fim, verificam-se também problemáticas associadas ao elevado tráfego, ausência de estacionamento e estacionamentos indevidos.

Assim, o projeto marcou início a 1 de março de 2022 (data de início da preparação da manifestação de interesse), prevendo-se que termine a 30 de setembro de 2025, tendo o orçamento sido desenvolvido em torno dos eixos apresentados os quais incluem, a Conetividade e harmonização, as Ofertas em plataformas eletrónicas, a Integração em soluções logísticas coletivas e a Digitalização de Infraestruturas do BCD.

Assim, face à implementação e desenvolvimento de uma estratégia de modernização e incorporação de métodos digitais e inovadores, latentes à melhoria da experiência de consumo, atração de novos comerciantes e consumidores e, conseqüentemente, crescimento económico dos estabelecimentos do Bairro Comercial, o investimento distribui-se da seguinte forma

Face ao apresentado, o consórcio formado no presente projeto, constituído pela CM Vendas Novas, ADRAL E AHRESP, definiu investimentos nos seguintes eixos estratégicos, com o objetivo de alavancar a aposta na transição digital do bairro, de forma a aumentar a atratividade e competitividade do mesmo:

- **Conetividade e harmonização urbanística:**

1. **Sistemas de conetividade comum, pela incorporação da rede WiFi:** o acesso gratuito à internet é algo que o utilizador final valoriza, revelando-se ainda mais importante num espaço comercial digital, em que existem disponíveis diversas acessibilidades digitais e tecnológicas. Neste sentido, está subjacente a implementação de um serviço WiFi com elevada cobertura e capacidade e, simultaneamente, segurança. Este serviço inclui, também, uma componente analítica para consulta e recolha de informação sobre o público-alvo, fluxo de visitantes, entre outros.
2. **Sistemas de conetividade comum, pela incorporação da rede 5G:** essencial para garantir a digitalização das infraestruturas e serviços dos concelhos, no sentido de os tornar mais verdes, eficientes e com melhor mobilidade. De referir que a garantia de cobertura 5G no bairro e, respetivo tecido comercial, será relevante, não só pelos serviços disruptivos que permite sustentar, mas também complementar eventuais lacunas existentes de outras tecnologias que possam apresentar-se deficitárias.
3. **Instalação de centros de informação digital, nomeadamente mupis e Gestão de filas de espera:** No que se refere aos mupis, este investimento permitirá divulgar a oferta de Vendas Novas, tendo em conta os negócios locais, eventos, promoções, entre outras iniciativas. Da mesma forma, face à gestão e programação centralizada dos conteúdos, através de uma interface única e simples, permite uma comunicação sempre atualizada e adaptada às características do público-alvo, em cada localização e horário. Adicionalmente, a implementação de sistemas de gestão de filas de espera proporciona uma maior qualidade e controlo do atendimento dos clientes.
4. **Identidade visual do bairro:** este investimento revela-se muito importante, tendo em conta todos os investimentos a realizar no âmbito do projeto, dado que é essencial adaptar o espaço urbano, de forma a requalificar o espaço, tornando-o mais harmonioso e atrativo para os visitantes e investidores. Neste sentido, os investimentos relacionados com a uniformização da identidade visual do bairro abarcam a criação de Imagem do Bairro, Social Media Marketing, Criação de Vídeo Promocional do Bairro comercial e criação de um banco de imagem, tendo em vista a digitalização da experiência de consumo. Importa destacar que para um Bairro como este, onde a identidade cultural é reduzida e torna-se relevante estimular uma identidade comum.

- **Oferta em plataformas eletrónicas:**

1. **Despesas com o desenvolvimento funcional e gráfico de um website e app móvel, bem como despesas inerentes:** tendo em conta a transição digital que as empresas enfrentam atualmente e a crescente quantidade de informação disponível, torna-se indispensável a adoção de mecanismos centralizados para comunicação com os cidadãos de forma organizada, prática e direcionada para as suas necessidades. Desta forma, irá verificar-se a integração com o website e app móvel do Município, que permita a centralização online de informação para suporte ao bairro comercial, nomeadamente os produtos e serviços disponíveis, pontos de interesse, entre outros. No que se refere às vantagens, verifica-se a existência de uma interface simples, a existência da informação do bairro centralizada num único ponto, a capacidade de interação e a evolução de conteúdos e páginas independentes por parte do gestor de bairro. Importa esclarecer que esta app é uma aplicação centralizadora do bairro, que permite gerir de forma integrada todas as soluções, nomeadamente integração de todas as soluções consideradas no projeto, bem como licenciamento da plataforma agregadora.

 2. **Criação e Integração de Marketplace para o Bairro Comercial:** face às problemáticas encontradas, esta solução acaba por possuir um elevado grau de importância, de forma a abolir os limites físicos que os estabelecimentos locais enfrentam, nomeadamente pela localização, necessidade de interação e horários. Neste sentido, pretende-se desenvolver uma solução de Marketplace que permita aos estabelecimentos mostrar os seus produtos, efetuar o pagamento/recebimento, possibilitando a expedição da encomenda para qualquer local em Portugal ou no estrangeiro. Além do mencionado, o Marketplace apresentado permitirá aumentar os canais de venda online das empresas e a gestão de forma centralizada das vendas e dos stocks em tempo real. A integração com outros Marketplace Nacionais e Internacionais é também uma das funcionalidades, tendo em conta a comunicação com o maior número de consumidores possível.
- **Integração em soluções logísticas coletivas:**
 1. **Criação de um sistema/plataforma de entregas de encomendas, pela implementação de Click & Collect:** este sistema utiliza cacifos para entrega e recolha de encomendas, no sentido em que possibilita a recolha por parte do consumidor a qualquer hora do dia, abolindo algumas das barreiras relacionadas com a compra física ou recolha em loja.

 - **Digitalização de infraestruturas do BCD:**

1. **Desenvolvimento de sistema para informação e monitorização de estacionamento:** esta solução permite a monitorização permanente dos lugares, a integração com a app movel e alertas para estacionamento indevidos, dando resposta a algumas das problemáticas mencionadas pelos atores com papel representativo no bairro comercial digital. Neste sentido, a capacidade de acompanhar o nível de ocupação irá auxiliar na tomada de decisões sobre o método de transporte e na localização dos lugares disponíveis, maximizando as mais-valias desta experiência, mas também reduzindo o tráfego rodoviário do bairro e respetivo impacto ambiental.
2. **Sala de comando e controlo:** esta solução é essencial para a monitorização do bairro comercial, possuindo como principais características a sua forma modular e evolutiva, com videowall e postos de trabalho, capazes de evoluir conforme as necessidades, Solução de Plug & Play, passíveis de conexão em qualquer lugar, Segurança e disponibilidade a qualquer momento.
3. **Alarmística de vídeo:** permite gerar alertas na presença de situações anómalas que possam prejudicar a segurança dos visitantes do Bairro Comercial, como é o caso de incêndios, cheias, estacionamento indevidos e outros. Assim, este sistema irá apoiar no aumento da segurança e bem-estar, mas também na emissão de alarmes para intervenções céleres e centralização de alarmes com o mesmo sensor de imagem.
4. **Desenvolvimento de sistemas de gestão e controlo de tráfego ou afluência:** esta solução permite um melhor e mais aprofundado conhecimento do tráfego rodoviário e pedonal, visando a melhoria de planeamento do mesmo. Adicionalmente, a contagem por tipologia de veículos aliada à monitorização do fluxo pedonal, permite a geração de dados para melhorias de layout das estradas, localizações de passadeiras, etc. No caso específico das passadeiras inteligentes, estas visam o aumento da segurança dos peões, através de alertas luminosos a condutores, pela deteção de peões. Deste modo, as tecnologias implementadas permitem um aumento da segurança dentro do espaço urbano delimitado. Esta tipologia engloba a implementação de Sensores ambientais, que permitem a medição de temperatura, humidade, pressão atmosférica, ruído, CO, CO2 e outras partículas, de forma a monitorizar a qualidade de vida dos intervenientes no bairro.

Face aos investimentos apresentados, importa referir que, de um modo geral, os mesmos estarão a cargo do Município de Vendas Novas, sendo que a ADRAL estará responsável pelos trabalhos associados à formulação da entidade visual do bairro, tendo por base a seguinte distribuição:

Eixo de Intervenção	Copromotor	Investimento
Conectividade e harmonização urbanísticas	CM Vendas Novas	261.618,00€
Conectividade e harmonização urbanísticas	ADRAL	51.500,00€
Ofertas em plataformas eletrónicas	CM Vendas Novas	276.800,00€
Integração em soluções logísticas coletivas	CM Vendas Novas	37.000,00€
Digitalização de infraestruturas do BCD	CM Vendas Novas	657.511,00€
Elaboração e preparação do projeto aprovado	CM Vendas Novas	67.900,00€
TOTAL (s/ IVA)		1.352.329,00€

Tabela 8. Distribuição dos investimentos por eixo de intervenção

A implementação das medidas mencionadas, envolverá ainda um esforço conjunto das entidades do consórcio com a realização de ações que permitam a adoção das tecnologias mencionadas pelos consumidores e comerciantes. Dada a fraca literacia digital e reduzida capacidade de investimento em novas tecnologias, prevê-se a realização de formações e ações destinadas a preparar comerciantes e seus colaboradores para a utilização destas tecnologias. Tendo em conta a localização das soluções, identifica-se abaixo a localização esperada para cada solução:



Figura 6. Distribuição dos eixos estratégicos ao longo do Bairro Comercial

De referir que as soluções de 5G e WiFi, bem como as restantes soluções que correspondem a material intangível, não se encontram identificadas pela sua natureza. Relativamente aos estacionamentos, os mesmos deverão distribuir-se pelos eixos principais delineados.



**BAIRROS
COMERCIAIS
DIGITAIS**

No que se refere ao cronograma de trabalhos, segue abaixo a estimativa de data de início e fim para cada uma das ações previstas:

Posto isto, tendo em conta o desenvolvimento do projeto, esperam-se atingir os seguintes resultados/objetivos:

- Assegurar as infraestruturas e os equipamentos, físicos ou virtuais, necessários para a adesão aos meios digitais no bairro;
- Incorporar desenvolvimentos técnicos ou tecnológicos significativos;
- Capacitar as empresas e os seus trabalhadores com as competências digitais e tecnológicas necessárias;
- Implementar estratégias que sustentem um tratamento equitativo, inclusivo e inovador;
- Dinamizar a atividade comercial do bairro;
- Promover e divulgar os produtos e serviços do bairro;
- Garantir orientação para o mercado, demonstrando a viabilidade e sustentabilidade económica e financeira.

f) Monitorização

Identificação dos potenciais riscos à execução (ou não cumprimento) das ações previstas, mecanismos de identificação de desvios face ao previsto e respetivos planos de contingência. Definição de um plano de monitorização com métricas.

O projeto é constituído por um plano de ação bem definido, tendo sido elaborado um cronograma para a realização dos investimentos, orçamento indicativo associado às atividades previstas e orçamento destinado à formação, bem como a definição dos recursos humanos envolvidos. Este nível de detalhe permite desde logo reduzir a probabilidade de desvios, garantindo uma capacidade de execução do projeto adequada aos objetivos que se pretendem.

O sucesso na execução e implementação do plano elaborado passa numa primeira fase por garantir a adequabilidade e competência do Gestor do Bairro, visto ser da sua competência a coordenação das diferentes atividades inerentes ao projeto, detendo um papel fulcral na sua implementação, supervisão e monitorização. Neste aspeto, é de salientar que o Gestor do Bairro não irá atuar de modo isolado, na medida em que será coadjuvado pelas entidades do consórcio e terá uma atuação em estreita colaboração com as diversas equipas/órgãos constituídas, de modo a garantir o sucesso da implementação do projeto.

Face à importância assumida pelo Gestor de Bairro, torna-se relevante desde logo desenvolver um processo de recrutamento rigoroso, que assegure um perfil com um elevado know-how e experiência ao nível da área digital, nomeadamente na área das TIC, e que garanta a experiência e competências técnicas necessárias às diversas fases do desenvolvimento do projeto.

Encontrando-se o projeto centrado na execução de investimento e respetiva implementação, foi elaborado um cronograma de atividades construído de modo a mitigar potenciais riscos e

desvios na sua execução. Deste modo, o cronograma do projeto contempla três fases, as quais são detalhadas em seguida:

- Fase 1 – Planeamento e levantamento de informação: O projeto irá iniciar com a Fase 1, tornando-se uma etapa necessária para planear e assegurar a concretização da Fase 2 no período definido. Na Fase 1 é realizada uma análise das especificações associadas à implementação de cada investimento, traduzindo-se numa mitigação de possíveis imprevistos, assegurando um planeamento realista das atividades a realizar.
- Fase 2 – Implementação: O início da fase de implementação pressupõe a conclusão da análise do levantamento de informação, prevendo-se a realização das atividades associadas à execução de cada investimento de acordo com o planeamento elaborado. Uma vez que a implementação pressupõe uma fase de planeamento e levantamento de informação prévia, prevê-se uma redução dos desvios e imprevistos geralmente associados a esta fase.
- Fase 3 – Monitorização e controlo: Posteriormente à implementação de cada investimento, o cronograma de trabalhos prevê um mínimo de um momento de monitorização e controlo. Com efeito, a Fase 3 irá garantir o sucesso da implementação de cada investimento, permitindo desde logo identificar possíveis lacunas no processo de implementação e assegurar uma rápida intervenção.

Tratando-se este de um projeto ambicioso para a CM Vendas Novas, apesar do cronograma de trabalhos elaborados prever três fases de trabalho, no sentido de mitigar os riscos associados ao investimento, poderão ocorrer desvios resultantes de imprevistos. Neste aspeto, importa salientar que o cronograma do projeto já contempla margem temporal para a execução de ações não previstas, tendo assim sido delineado de modo a acomodar desvios no prazo de implementação dos investimentos, o que permite assegurar com elevada margem de segurança que possíveis desvios ocorridos não irão causar constrangimentos significativos na execução e implementação do projeto, nem colocar em causa os prazos de implementação aplicáveis no âmbito do PRR.

No sentido de identificar possíveis riscos associados ao não cumprimento do cronograma elaborado encontram-se previstas a realização de reuniões trimestrais, a realizar entre o Gestor do Bairro, a Equipa de Execução, a Comissão de Coordenação Técnica e a Comissão de Monitorização, Controlo e Auditoria. Assim, pretende-se que periodicamente seja avaliado o estado dos trabalhos para cada investimento, prevendo-se a delineação de um plano de ação com definição de estratégias de atuação, nos casos em que se verifique, desvios na execução superiores a 90 dias.

No que concerne ao orçamento associado aos investimentos previstos, o projeto prevê a concretização de um investimento total de 1.352.329,00€, dos quais 51.500,00€ serão da responsabilidade da ADRAL, enquanto entidade privada não empresarial, e o restante montante, no valor de 1.300.829,00€, será da responsabilidade do Município de Vendas Novas, enquanto entidade pública.

Os investimentos a executar encontram-se perfeitamente definidos, no entanto, face ao contexto atual e momento de incerteza causado por fatores externos, verifica-se um risco

acrescido associado à volatilidade de preços. Neste aspeto, é de realçar que caso se verifiquem desvios nos valores previstos ou se verifique que a taxa de financiamento das despesas elegíveis é inferior ao previsto em candidatura, o Município de Vendas Novas irá assegurar a execução do projeto através do financiamento dos valores necessários.

Apesar do elencado, prevê-se um controlo rigoroso das atividades executadas, que evite derrapagem orçamentais, sendo assegurada a contratação dos fornecedores que melhor satisfaçam as necessidades do Bairro e garantam o sucesso na execução e implementação do projeto, respeitando o interesse público.

No sentido de mitigar possíveis desvios orçamentais encontra-se prevista, na reunião trimestral anteriormente descrita, a análise detalhada de todos os investimentos realizados, com a verificação de que todos os itens previstos se encontram a ser executados em conformidade com o orçamento aprovado.

Conforme anteriormente elencado, o consórcio encontra-se amplamente comprometido com a execução do presente projeto, pelo que serão reunidos todos os esforços necessários à sua concretização no caso de se verificarem desvios nos valores de investimentos previstos. É de salientar que o Município de Vendas Novas, a ADRAL e a AHRESP apresentam uma situação económico-financeira equilibrada e sem capitais próprios negativos, sendo possível comprovar a sustentabilidade financeira associada à execução do projeto e capacidade em assegurar a componente de despesa não elegível associada à candidatura por parte de todos os elementos que constituem o consórcio.

O investimento em formação assume-se como uma ferramenta de particular importância, no que concerne à capacitação dos intervenientes do Bairro e sensibilização para a relevância do projeto. As ações a desenvolver visam aumentar a literacia digital dos intervenientes e contribuir significativamente para o sucesso da implementação do projeto, através da consciencialização crescente para a importância dos meios digitais, tornando-se relevante a aposta num Plano que contemple um número significativo de estabelecimentos.

Na ótica do consórcio é fulcral que este Plano dê resposta às principais lacunas e necessidades identificadas através da realização dos inquéritos. No âmbito do presente Aviso, as despesas com formação não constituem uma despesa elegível, no entanto, tendo por base o elencado, importa apostar no seu investimento.

Apresentando uma vasta experiência na organização e dinamização de ações de formação, a ADRAL surge neste contexto com um papel preponderante, assegurando o desenvolvimento de sessões de sensibilização, sessões de demonstração e workshops que permitam dotar todos os comerciantes, empresários e funcionários do Bairro com conhecimentos que potenciem e modernizem os seus negócios, tornando-os mais atrativos e fidelizando os clientes. Os custos com as iniciativas mencionadas serão assegurados pela CM Vendas Novas, enquanto líder do Consórcio, com a disponibilização de uma verba de financiamento municipal.

No entanto, a previsão é de que a CM Vendas Novas aproveite numa primeira fase os recursos internos, nomeadamente o gestor de bairro, para o desenvolvimento de ações (pro

bono). Importa referir que as ações a realizar terão em consideração as necessidades identificadas pelo Gestor do Bairro, no sentido de sensibilizar e promover as novas ferramentas digitais, garantindo uma eficiente implementação dos investimentos mencionados no projeto.

No sentido de mitigar possíveis desvios ao Plano, na reunião trimestral anteriormente elencada será analisada detalhadamente o cumprimento das sessões planeadas. No caso de verificarem desvios na sua execução, bem como no caso de se aferir a persistência de lacunas nos intervenientes do Bairro, serão propostas a realização de sessões adicionais.

Por fim, importa elencar que o desenvolvimento do projeto será assegurado por uma equipa de Recursos Humanos qualificados para o efeito, garantindo a sua competência e multidisciplinaridade em áreas distintas. Estes são provenientes das diversas entidades que constituem o Consórcio do Bairro, apresentando-se integralmente como recursos altamente qualificado e representando uma mais-valia não só pelo seu know-how e experiência, como pelo seu conhecimento profundo da realidade local.

Com a presença de equipas com funções e áreas de intervenção específicas, será possível desenvolver iniciativas e estratégias direcionadas para as necessidades do Bairro, potenciando as oportunidades existentes.

Tratando-se de um projeto com término previsto apenas para setembro de 2025, existe um risco associado à permanência da equipa definida durante todo o período de execução. Existe, no entanto, um compromisso dos recursos humanos envolvidos para com o projeto, sendo que, adicionalmente, os membros do Consórcio detêm outros recursos humanos igualmente capacitados e qualificados que poderão integrar a equipa em caso de algum imprevisto verificado.

Adicionalmente aos recursos humanos mencionados, importa referir que poderão encontrar-se envolvidos no projeto outros recursos técnicos por parte das entidades do Consórcio, conforme se verifique essa necessidade. No que concerne à CM Vendas Novas, encontra-se previsto o envolvimento de Recursos Humanos adicionais, a ocorrer de modo pontual e sempre que as tarefas a executar o justifiquem.

Volta-se a salientar a relevância do Gestor do Bairro que deverá assumir um papel preponderante no sucesso da gestão e manutenção do Bairro, com foco no levantamento específico das suas necessidades, e assumindo-se como um recurso humano relevante para o projeto, apresentando-se como um perfil na área das TIC, com um elevado know-how e experiência ao nível da área digital, o que permitirá articular o papel do Município com os diversos intervenientes no projeto.

g) Orçamento

Orçamento, por beneficiário e rubricas, das despesas inerentes à implementação de cada ação prevista na candidatura; custos com pessoal; custos das operações e equipamentos necessários ao desenvolvimento do projeto; custos suportados por outras fontes de financiamento.

Tendo em vista o desenvolvimento das ações anteriormente apresentadas, definem-se os seguintes investimentos para a candidatura do Bairro Comercial Digital de Vendas Novas, discriminados por rubricas, por beneficiário e por previsão de ano de investimento:

CLASSIFICAÇÃO DAS DESPESAS	INVESTIMENTO	COPROMOTOR	2022	2023	2024	2025
a) Conectividade e harmonização urbanísticas	Conetividade WiFi	Município de Vendas Novas		32 864,33 €	65 728,67 €	
a) Conectividade e harmonização urbanísticas	Conetividade 5G	Município de Vendas Novas		25.000,00€	50.000,00€	
a) Conectividade e harmonização urbanísticas	Informação digital	Município de Vendas Novas		11.003,12€	44.012,50€	33.009,38€
a) Conectividade e harmonização urbanísticas	Identidade Visual	ADRAL		17166,67€	17166,67€	17166,66€
b) Ofertas em plataformas eletrónicas	Marketplace	Município de Vendas Novas		20.100,00€	80.400,00€	60.300,00€
e) Digitalização de infraestruturas do BCD	Sala de Comando e Controlo	Município de Vendas Novas		16.666,67€	33.333,33€	
b) Ofertas em plataformas eletrónicas	Website e app móvel	Município de Vendas Novas		38.666,67€	77.333,33€	
d) Integração em soluções logísticas coletivas	Click & Collect	Município de Vendas Novas		12.333,33€	24.666,67€	
e) Digitalização de infraestruturas do BCD	Controlo de tráfego e afluência	Município de Vendas Novas		142.454,33€	142.454,33€	142.454,34€
e) Digitalização de infraestruturas do BCD	Soluções de estacionamento	Município de Vendas Novas			84.708,00€	
e) Digitalização de infraestruturas do BCD	Alarmística de Vídeo	Município de Vendas Novas		31.813,33€	63.626,67€	
f) Elaboração e preparação do projeto aprovado	Estudo prévio e desenvolvimento de business plan/Consultoria do projeto	Município de Vendas Novas	2.500,00€	17.400,00€		

f) Elaboração e preparação do projeto aprovado	Honorários do Gestor do Bairro	Município de Vendas Novas	6.000,00€	24.000,00€	18.000,00€
TOTAL				1.352.329,00€	

Tabela 9. Mapa de investimento por rubrica de despesa, por copromotor e por ano

De referir que, tendo em conta a estrutura de investimento remetida em sede de Manifestação de Interesse, foram necessários realizar alguns ajustes ao nível de valor de investimento previsto no global e por ano, tendo em conta que o Aviso N.º 12/C16-i02/2023 previu um encurtamento do prazo de execução das candidaturas de 31/12/2025 para 30/09/2025. Adicionalmente, face aos atrasos verificados na divulgação dos resultados da Manifestação de Interesse e respetiva divulgação do aviso de abertura da 2ª fase, verificou-se uma necessidade de ajustar os valores, dado o impacto que estas possuem no início do projeto. Da mesma forma, foram ajustados os valores inicialmente previstos para Contudo, ao nível do investimento formulado, os proponentes mantiveram as rubricas inicialmente propostas.

Sendo assim, relativamente à repartição do investimento, verifica-se uma maior concentração de investimentos para o Município de Vendas Novas, sendo este responsável por 96% do investimento inerente ao projeto, como se apresenta abaixo:

<i>Proponente</i>	<i>Investimento Elegível</i>
<i>Município de Vendas Novas</i>	1.300.829,00€
<i>ADRAL</i>	51.500,00€

Tabela 10. Distribuição do investimento por copromotor

No caso da AHRESP, importa referir que a mesma não será responsável por investimento no projeto, tendo em conta que o seu papel passa pela participação em eventos de disseminação e comunicação do projeto, participação em reuniões de trabalho que envolvam assuntos ligados aos estabelecimentos, esclarecimento dos proprietários nas diversas especialidades em que a AHRESP atua, apoio às empresas em matéria de comunicação e marketing e apoio ao tecido comercial, nas áreas de atuação da AHRESP, no processo de transição digital.

Por fim, no que se refere ao financiamento do projeto, tendo em conta a natureza do mesmo, verifica-se um financiamento a 100% pelo Plano de Recuperação e Resiliência, ao abrigo da medida Bairros Comerciais Digitais. Relativamente ao IVA, está prevista na Portaria N.º 135/2022, de 1 de abril, o retorno do IVA relativo a investimentos realizados no âmbito do PRR para o caso das entidades públicas, como é o caso do Município de Vendas Novas. Já no caso da ADRAL, este montante deverá ser financiado através de autofinanciamento. Contudo, caso se verifique a necessidade de ajustamento das taxas de financiamento, bem como para o pagamento do IVA inerente aos investimentos, o projeto deverá financiar-se pela introdução de autofinanciamento. Ressalva-se que, no caso do Município, o IVA deverá financiar-se pela introdução do mecanismo de recuperação do IVA associado a projetos do PRR definido na Portaria 135/2022.

h) Impacto do Projeto

Resultados esperados para o BCD e contributo deles para fomentar a vitalidade e desenvolvimento económico, a integração de tecnologia e soluções digitais, a capacitação dos gestores e recursos humanos, a inclusão e justiça social, coesão territorial, etc., dando resposta às necessidades das empresas e população e gerando impacto positivo.

Através do presente projeto pretende-se obter uma melhoria significativa da eficiência do ecossistema empresarial e da competitividade do Bairro, através da sua revitalização económica, modernização e fortalecimento da sua resiliência. Neste sentido, foram propostas metas a atingir com o projeto, delineadas com vista a permitir refletir a valorização dos investimentos e impacto do desenvolvimento e implementação de novos produtos/serviços, processos e modelos de gestão no Bairro.

Elencam-se em seguida os principais indicadores do impacto do projeto identificados:

- a. **Indicadores do impacto do projeto na alteração do perfil digital do ecossistema intervencionado (tecnologias digitais na logística, nos processos de gestão, na oferta de bens, serviços e experiências de consumo (i.e., omnicanal, phygital) e nas estratégias de comunicação e marketing):**

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Estabelecimentos com plataformas online/website	Nº de estabelecimentos com plataformas online/website	4	50
Empresas do bairro aderentes ao Marketplace	Nº de empresas aderentes ao Marketplace	3	50
Estabelecimentos com estratégias de marketing/comunicação digitais	Nº de estabelecimentos com estratégias de marketing/comunicação digitais	20	70
Estabelecimentos com tecnologias digitais na logística	Nº de estabelecimentos com tecnologias digitais no âmbito da logística	4	50
Tecnologias presentes no bairro	Nº de tecnologias digitais	0	13
Nº de transações realizadas no Marketplace do bairro	Nº de transações por ano	0	1200

Tabela 11. Indicadores do impacto do projeto na alteração do perfil digital do ecossistema intervencionado

- **Estabelecimentos com plataformas online/website:** Este indicador tem como objetivo avaliar o aumento do número de estabelecimentos com presença em plataformas online ou tenham já um website desenvolvido, tendo em conta a comparação entre o pré e o pós-projeto.
- **Empresas do bairro aderentes ao Marketplace:** Este indicador pretende avaliar a implementação do Marketplace no âmbito do projeto para desenvolvimento de um Bairro Comercial Digital, tendo por base o número de empresas que se prevê aderirem

ao mesmo. Neste sentido, o objetivo é garantir que 50 empresas instaladas no bairro adiram ao Marketplace, nesta fase inicial.

- **Estabelecimentos com estratégias de marketing/comunicação digitais:** Este indicador visa avaliar o aumento da interatividade digital das empresas do bairro com os clientes, no que respeita a promoção e divulgação dos seus produtos e serviços, incluindo aqueles que recorrem a estratégias de marketing digital através dos mupis, comuniquem através das redes sociais ou tenham um website, blog, fórum e/ou estejam inseridos no Marketplace do bairro.
- **Estabelecimentos com tecnologias digitais na logística:** Este indicador tem como objetivo principal avaliar o número de empresas que utilizam tecnologias digitais para entrega de encomendas. Neste sentido, com a construção do Marketplace do bairro, irá ser incluída a funcionalidade de Click & Collect, pelo que o objetivo é garantir que as 50 empresas aderentes ao Marketplace, adiram também a este método.
- **Tecnologias presentes no bairro:** Este indicador irá avaliar o número de tecnologias digitais adotadas com o projeto, tendo em conta que ainda não existe nenhuma opção em vigor, as quais incluem WiFi, 5G, Mupis, Gestão de filas de espera, Marketplace, App móvel, Click & Collect, Passadeiras Inteligentes, Sensores ambientais, Análise de tráfego, Estacionamento e Alarmística de Vídeo.
- **Nº de transações realizadas no Marketplace do bairro:** Este indicador pretende avaliar a adesão efetiva ao Marketplace do bairro por parte dos consumidores, de forma a avaliar o crescimento da experiência digital de consumo. Neste sentido, será contabilizado o número de transações de compra em todas as lojas inseridas no Marketplace (50 empresas), assumindo que cada uma consegue efetuar 2 vendas por mês (total de 1200 transações).

b. Indicadores do impacto do projeto na economia local (efeito multiplicador do investimento), e na competitividade e produtividade das empresas e serviços abrangidos:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Captação de investimento	Número de novos estabelecimentos criados no bairro	0	20
Competitividade do bairro gerada pelo Marketplace	Taxa de crescimento do volume de negócios gerado no bairro pela implementação do Marketplace	0%	30%

Tabela 12. Indicadores do impacto do projeto na economia local e na competitividade e produtividade das empresas e serviços abrangidos

- **Captação de investimento:** Este indicador pretende avaliar o fator de atratividade de novos negócios, subjacente à dinamização do bairro comercial, sendo considerado que, tendo em conta o mix comercial e de serviços atual e o espaço disponível no

espaço delimitado, deverão atrair-se principalmente novos estabelecimentos comerciais.

- **Competitividade do bairro gerada pelo Marketplace:** Este indicador pretende avaliar o crescimento do volume de negócios, tendo em conta a transição digital que o bairro irá adotar, pela disponibilização dos dados financeiros das empresas aderentes ao Marketplace.

c. **Indicadores do impacto do projeto na oferta de bens e serviços que venham ao encontro das necessidades da população e dos operadores económicos:**

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Diversificação da oferta dentro do bairro	CAEs dos estabelecimentos criados no bairro	62	74

Tabela 13. Indicadores do impacto do projeto na oferta de bens e serviços que venham ao encontro das necessidades da população e dos operadores económicos

- **Diversificação da oferta dentro do bairro:** Tendo em conta a atração de novos negócios, pela adoção de novas tecnologias fomento da atratividade dentro do bairro, este indicador irá avaliar o aumento na oferta de novos produtos/serviços, através da análise aos CAEs dos estabelecimentos localizados no bairro, no pós-projeto.

d. **Indicadores de digitalização do espaço público (digital placemaking) para melhorar a atratividade e competitividade das áreas intervencionadas e a valorização do bairro (proximidade) pelos cidadãos da comunidade local, nas suas práticas de consumo e lazer quotidianas:**

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Tecnologias de acesso público	Nº total de tecnologias disponibilizadas no espaço público	0	12

Tabela 14. Indicadores de digitalização do espaço público para melhorar a atratividade e competitividade das áreas intervencionadas e a valorização do bairro pelos cidadãos da comunidade local, nas suas práticas de consumo e lazer quotidianas

- **Tecnologias de acesso público:** Este indicador visa avaliar o sucesso decorrente da implementação de tecnologias de acesso público, excluindo do total de soluções adotadas, a Análise de Tráfego que se direciona mais para a monitorização e gestão interna.

e. Indicadores do impacto do projeto na cadeia de valor principal ou cadeias secundárias nas quais o projeto se integra:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Raio de ação do Marketplace	Maior distância de onde foi realizada uma compra através do Marketplace	0	100 Km
Diversificação de negócios	CAEs dos estabelecimentos criados no bairro	62	74

Tabela 15. Indicadores do impacto do projeto na cadeia de valor principal ou cadeias secundárias nas quais o projeto se integra

- **Raio de ação do Marketplace:** Tendo em conta a proximidade criada pela adoção de métodos de venda digital, bem como as estratégias de promoção implementadas, considera-se o presente indicador para identificar a que distância foi realizada a compra mais longínqua, através da utilização do Marketplace.
- **Diversificação de negócios:** Face à atração de novos negócios, pela adoção de novas tecnologias fomento da atratividade dentro do bairro, este indicador irá avaliar o aumento na oferta de novos produtos/serviços, através da análise aos CAEs dos estabelecimentos localizados no bairro, no pós-projeto.

f. Indicadores de implementação de novas formas de gestão/governança democráticas e socialmente justas, fomentadoras da cocriação, da colaboração, da inclusão e da igualdade de género e de oportunidades:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Modelo de Governança	Criação de documento de gestão do bairro	0	1
Adesão a regras de inclusão, igualdade de género e de oportunidades	Nº de empresas aderentes ao Marketplace e temática da inclusão e igualdade	0	50
Reuniões entre os copromotores do bairro digital	Nº de reuniões trimestrais	0	1
Criação de emprego para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica	Nº de postos de trabalho criados para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica	0	1

Tabela 16. Indicadores de implementação de novas formas de gestão/governança democráticas e socialmente justas, fomentadoras da cocriação, da colaboração, da inclusão e da igualdade de género e de oportunidades

- **Modelo de Governança:** O consórcio compromete-se a realizar, no início do projeto, um documento detalhado para o modelo de gestão definido, bem como os respetivos indicadores, com o objetivo de garantir a clareza e transparência do modelo de governação do consórcio proposto, no sentido de apoiar na avaliação do comprometimento/performance do consórcio ao longo do projeto.

- **Adesão a regras de inclusão, igualdade de género e de oportunidades:** Tendo em vista a promoção da inclusão, igualdade de género e oportunidades, para aderirem ao Marketplace, as empresas deverão assinar um documento na plataforma de comprometimento com as presentes temáticas.
- **Reuniões entre os copromotores do bairro digital:** Este indicador tem como objetivo avaliar a interação, proximidade e nível de cooperação entre as entidades do consórcio, garantindo assim que a implementação do projeto está em linha com o preconizado inicialmente e com as necessidades dos stakeholders finais. Para tal, o consórcio compromete-se a realizar reuniões trimestrais ordinárias entre a equipa afeta ao projeto, com a possibilidade de se realizarem reuniões extraordinárias.
- **Criação de emprego para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica:** Estima-se que o aumento da atividade económica do bairro e a geração de novos negócios, resultado da capacitação digital junto dos empresários do bairro, resulte na criação de novos postos de trabalho. Tendo em conta a preocupação e a temática de inclusão social do consórcio, dos 20 novos postos de trabalhos previstos, espera-se que 1 seja para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica.

g. Indicadores da criação de emprego, direto e indireto, por níveis de qualificação:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Criação de postos de trabalho totais	N.º de postos de trabalho criados no bairro	0	20
Criação de postos de trabalho qualificados	N.º de postos de trabalho qualificados criados no bairro	0	5
Criação de emprego para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica	N.º de postos de trabalho criados para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica	0	1

Tabela 17. Indicadores da criação de emprego, direto e indireto, por níveis de qualificação

- **Criação de postos de trabalho totais:** Com o aumento da atividade e atividade económica do bairro e geração de novos negócios e oportunidades, como resultado da implementação deste projeto, prevê-se a criação de 20 novos postos de trabalho, tendo em conta que cada negócio novo deverá criar, pelo menos 1 novo posto. Assim, este indicador visa medir o impacto que este projeto terá na criação de novo emprego no bairro.
- **Criação de postos de trabalho qualificados:** Este indicador, em paralelo com o anterior, pretende medir o impacto que este projeto terá na criação de emprego qualificado (com nível igual ou superior a Licenciatura).
- **Criação de emprego para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica:** Estima-se que o aumento da atividade económica do bairro e a geração de novos negócios, resultado da capacitação digital junto dos empresários do bairro, resulte na criação de novos postos de trabalho. Tendo em conta a preocupação e a temática de inclusão social do consórcio, dos 20 novos postos de trabalhos previstos, espera-se que 1 seja para pessoas com incapacidade física e/ou psicológica.

h. Indicadores da contribuição do projeto para a qualificação de gestores e recursos humanos:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Ações de formação organizadas pelo bairro	Número médio de ações de formação organizadas pelo bairro, anualmente	0	3

Tabela 18. Indicadores da contribuição do projeto para a qualificação de gestores e recursos humanos

- **Ações de formação organizadas pelo bairro:** Este indicador visa avaliar a contribuição do projeto para a formação e qualificação dos empresários do bairro e comerciantes. Para a sua determinação, será considerado o n.º total de ações de formação previstas a realizar pelo Município, ADRAL e AHRESP.

i. Indicadores da contribuição do projeto para o desenvolvimento sustentável e a coesão social, indo ao encontro das necessidades do conjunto das empresas e dos cidadãos da comunidade local:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Adesão a regras ambientais	Nº de empresas aderentes ao Marketplace e temática ambiental	0	50
Adesão a regras de inclusão, igualdade de género e de oportunidades	Nº de empresas aderentes ao Marketplace e temática de inclusão e igualdade	0	50
Consciencialização para o desenvolvimento sustentável	Nº ações de consciencialização para o desenvolvimento sustentável, anualmente	0	2
Ações de formação desenvolvidas no bairro	Número médio de ações de formação organizadas pelo bairro, anualmente	0	3

Tabela 19. Indicadores da contribuição do projeto para o desenvolvimento sustentável e a coesão social, indo ao encontro das necessidades do conjunto das empresas e dos cidadãos da comunidade local

- **Adesão a regras ambientais:** Tendo em vista a promoção das regras ambientais, as empresas, para aderirem ao Marketplace, deverão assinar um documento na plataforma de comprometimento com as presentes temáticas.
- **Adesão a regras de inclusão, igualdade de género e de oportunidades:** Tendo em vista a promoção da inclusão, igualdade de género e oportunidades, para aderirem ao Marketplace, as empresas deverão assinar um documento na plataforma de comprometimento com as presentes temáticas.
- **Consciencialização para o desenvolvimento sustentável:** O “desenvolvimento sustentável” é um conceito cada vez mais presente na hora da tomada de decisões,

no sentido de limitar as implicações negativas associadas ao desenvolvimento urbano. Neste contexto, o consórcio pretende reforçar esta temática, no âmbito deste projeto, para promoção do bairro, estando previsto a realização anual de, em média, 2 ações de consciencialização para o desenvolvimento sustentável, em todas as suas vertentes (sustentabilidade ambiental, económica e sociopolítica), durante a execução do projeto.

- **Ações de formação organizadas pelo bairro:** Este indicador visa avaliar a contribuição do projeto para a formação e qualificação dos empresários do bairro e comerciantes. Para a sua determinação, será considerado o n.º total de ações de formação previstas a realizar pelo Município, ADRAL e AHRESP.

j. Indicadores da contribuição do projeto para a neutralidade carbónica:

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Ações estratégicas no âmbito do desenvolvimento sustentável	Nº investimentos contribuintes para o desenvolvimento sustentável	0	3

Tabela 20. Indicadores da contribuição do projeto para a neutralidade carbónica

- **Ações estratégicas no âmbito do desenvolvimento sustentável:** O consórcio pretende adotar soluções de estacionamento e análise do tráfego, bem como medição da qualidade do ar (sensores ambientais). Assim, este indicador visa medir o n.º total de investimentos do projeto que promovem o desenvolvimento sustentável.

k. Outros indicadores de realização e metas a atingir, relevantes para o projeto em causa.

INDICADOR	MÉTODO DE CÁLCULO	REFERENCIAL DE PARTIDA	META A ATINGIR
Utilizadores registados na plataforma de Marketplace	Número de novos registos na plataforma de Marketplace	0	200
Nº de ações de promoção no bairro	Número médio anual de ações de promoção do bairro associadas ao projeto	0	2
Tráfego do Marketplace	Nº de visitas totais do Marketplace	0	20800

Tabela 21. Outros indicadores de realização e metas a atingir

- **Utilizadores registados na plataforma de Marketplace:** Este indicador visa avaliar o sucesso da plataforma de Marketplace, como meio de vendas digitais, e da atratividade dos negócios inseridos na mesma. Para o efeito, será contabilizado o n.º

total de utilizadores (consumidores) registados na plataforma, prevendo alcançar os 200 registos no ano pós-projeto.

- **Nº de ações de promoção no bairro:** Este indicador visa medir o n.º de estratégias usadas para promover e divulgar o bairro.
- **Tráfego do Marketplace:** Este indicador visa, também, avaliar o sucesso da plataforma de Marketplace, através da contabilização do n.º anual de visitas na plataforma. O consórcio espera que, em média, os 500 utilizadores registados visitem a plataforma, no mínimo, duas vezes por semana (200x2x52 semanas).

Tendo por base o elencado, o projeto irá permitir um impacto abrangente no Bairro, permitindo promover uma alteração do perfil digital do ecossistema intervencionado, com um incremento acentuado da maturidade digital do Bairro, com ganhos ao nível da sua competitividade.

Com uma clara aposta no aumento da atratividade do Bairro, pretende-se que este se torne num local dinâmico e de convívio, permitindo alavancar a economia local, através da sua valorização, maior proximidade com a população e incremento da digitalização do espaço público. Com o aumento da sua atratividade, pretende-se que o Bairro se torne um local dinâmico e de convívio, que promovam o investimento. Neste sentido, prevê-se a criação de novos estabelecimentos, permitindo a diversificação da oferta local, bem na promoção pela criação de novos postos de trabalho.

Importa elencar que o projeto irá ter um efeito significativo da cadeia de valor dos negócios locais, nomeadamente através da disponibilização de um Marketplace, que irá permitir adotar métodos de venda digitais e o acesso aos produtos por um leque mais alargado de possíveis clientes para além dos locais, nomeadamente a consumidores de outros pontos do território nacional, bem como internacional.

Numa outra vertente, o projeto irá promover novas formas de gestão, democráticas e socialmente justas, pretendendo-se fomentar o compromisso das empresas para com a inclusão e a igualdade de género e oportunidades, nomeadamente por via do acesso ao emprego por pessoas com incapacidade física e/ou psicológica, procurando que seja elaborado um documento de gestão do bairro que defina com clareza e rigor o modelo de governança proposto pelo consórcio, que fomente esta estratégia de atuação. Adicionalmente, pretende-se promover de igual forma a temática ambiental, nomeadamente através da promoção de regras ambientais às empresas aderentes do Marketplace.

No que há sustentabilidade ambiental diz respeito, o projeto contempla diversos investimentos no sentido de adotar medidas que permitam ao Bairro um desenvolvimento sustentável, com vista a assegurar a contribuição do projeto para a neutralidade carbónica. São exemplo dos investimentos elencados a aposta em soluções de estacionamento e análise de tráfego, bem como a instalação de sensores que efetuem a medição e monitorização da qualidade do ar.

De modo a permitir concretizar os objetivos definidos, pretende-se ainda promover a realização de ações de formação, promovendo o aumento da literacia digital no Bairro, aspeto este verificado em sede de Diagnóstico como uma lacuna relevante. Assim, o projeto irá

contribuir para a promoção da qualificação de gestores e recursos humanos, de onde se destacam os empresários do Bairro e comerciantes.

Conforme abordado, a criação do Bairro Comercial irá contribuir significativamente para o incremento da sua atratividade e competitividade, com efeitos relevantes para a população e para fomentar o desenvolvimento económico local. O projeto irá transformar o Bairro num espaço de convívio e onde se pretendem dinamizar diversos eventos e atividade, pretendendo fomentar a sua vitalidade.

Os investimentos efetuados vão permitir unificar o Bairro, criando condições de investimento promotores da coesão territorial e social, prevendo-se a realização de formações e definição de estratégias que consciencializem os comerciantes e empresários para a necessidade de inclusão social e promoção da igualdade de oportunidades.

Com o investimento na capacitação de gestores e recursos humanos, seria possível aumentar a literacia digital do Bairro, permitindo potenciar o projeto e aumentar a maturidade digital do Bairro, permitindo uma total integração de tecnologia e soluções digitais.

As ações previstas têm em vista criar uma identidade para o Bairro, permitindo atrair e fixar população e promover o investimento, aspetos essenciais para promoção do tecido económico local. Neste sentido, é possível concluir que o presente projeto gera um impacto positivo bastante relevância nos vários domínios de intervenção do Bairro.



vendas novas

ÉTA UMA VEZ UMA PRINCESSA

202.07/2024

N.º Registo: INT_CMVN/2024/810
N.º Processo: 150.10.701.01/2024/3
Data: 29-01-2024

PROPOSTA DE DELIBERAÇÃO

Reunião de Câmara de 2 de fevereiro de 2024

Serviço:	UADE		
Assunto:	Ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030		
Resumo:	O Município de Montemor-o-Novo remeteu convite ao Município de Vendas Novas para integração na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030, que visa incorporar intervenções inovadoras ligadas à transição digital dos territórios de baixa densidade, às atividades da economia verde, à gestão do carbono, da eficiência energética ao uso de energias renováveis, intervenções que, em conjunto, reforçam as cadeias de valor dos territórios e contribuem para o crescimento e o emprego. Analisado o enquadramento da candidatura, foi proposto superiormente a respetiva integração, pelo que a mesma foi confirmada via Carta de Adesão com data de 23 janeiro do presente ano, validando assim o Município de Vendas Novas como um dos 21 membros da parceria, no caso Parceiro Estratégico não executor de projeto, sem custos associados, sendo que a integração na parceria visa garantir a possibilidade de majoração de taxas de apoio de potenciais candidaturas a apresentar quer pelo Município quer por empresas locais nestas áreas de atuação, bem como acomodar no território os efeitos positivos de alguns projetos imateriais a desenvolver por outras entidades que integram a parceria. Assim, solicita-se a ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030, nos termos da documentação em anexo.		
Requerente:	César Florindo		
Proposta de Deliberação:	Ratificação da adesão à Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030		
Nº Trabalhador	4619	Assinatura:	

Documentos Anexos:

<input checked="" type="checkbox"/>	Informação:	INT_CMVN/2024/807
<input type="checkbox"/>	Outros	

*Preencher os campos aplicáveis

DESPACHO

Despacho:	À Reunião de Câmara		
Eleito:	NP		
Data:	30/01/2024	Assinatura:	

DELIBERAÇÃO

Aprovado por unanimidade			
02/02/2024			





vendas novas

era uma vez um processo...

N.º Registo: INT_CMVN/2024/807

N.º Processo:

Data: 29-01-2024

INFORMAÇÃO

Serviço:	UADE		
Trabalhador:	César Florindo	N.º	4619
Dirigida a:	Valentino Salgado Cunha, Vice-Presidente		
Assunto:	Ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030		

Documentos Anexos:

- Memória Descritiva da Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis e Declaração de Adesão do Município de Vendas Novas

Em abstrato o enquadramento regional de uma Estratégia Eficiência Coletiva PROVERE tematicamente focada nos Sistemas Alimentares Sustentáveis tem respaldo de alinhamento na interface da Estratégia Regional Alentejo 2030 com a Estratégia de Especialização Inteligente e também com instrumentos do Programa Regional na importante vertente do alargamento da competitividade territorial. O desafio da Estratégia Regional referente à valorização económica de recursos e ativos regionais, com alargamento da base territorial da competitividade conta atualmente com inúmeros ativos adquiridos no território de que são exemplo o alargamento das valências agro-produtivas (cortiça, fileira de carne/pecuária de raças autóctones, derivados de leite, vinho, azeite, frutos frescos, ...), mas também as expressões dos polos de I&D e ensino superior universitário e politécnico existentes na Região Alentejo (Évora, Santarém, Portalegre e Beja).

Assim, a relevância estratégica das atividades do Cluster Agroalimentar decorre da existência de recursos associados à tradição e experiência produtiva local, ao sistema multifuncional do montado e às culturas de regadio, que constituem ativos diferenciadores e um importante potencial produtivo para aceder com sucesso a nichos de mercado das produções agroalimentares, atualmente em crescimento e com boas perspetivas de valorização e desenvolvimento futuro. O reforço da especialização e da cadeia de valor agroalimentar, exige uma maior integração entre a esfera das produções primárias e a sua transformação, a concentração e a distribuição de produtos hortícolas, através da inovação produtiva e da organização das produções, p. ex., com soluções mais eficazes de comercialização.

Neste sentido e fruto do trabalho iniciado em 2018, o Município de Montemor-o-Novo pretende desenvolver a Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis, alargando a ação aos territórios vizinhos de Vendas Novas, Mora e Arraiolos e procurando potenciar o trabalho desenvolvido e a desenvolver neste âmbito. Desta forma, o Município de Vendas Novas recebeu formalmente o convite para adesão à respetiva Estratégia na qualidade de parceiro não executor no dia 19 janeiro, tendo os serviços analisado o enquadramento da candidatura, a memória descritiva da mesma (que se anexa a esta informação) e proposto superiormente a adesão à Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis, pelo que a mesma foi confirmada via Carta de Adesão com data de 23 janeiro do presente ano, validando assim o Município





vendas novas

100 1100 167 1100 1100 1100

de Vendas Novas como um dos 21 membros da parceria, no caso Parceiro Estratégico não executor de projeto, sem custos associados, sendo que a integração na parceria visa garantir a possibilidade de majoração de taxas de apoio de potenciais candidaturas a apresentar quer pelo Município quer por empresas locais nestas áreas de atuação, bem como acomodar no território os efeitos positivos de alguns projetos imateriais a desenvolver por outras entidades que integram a parceria.

Assim, solicita-se a ratificação da integração do Município de Vendas Novas na Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis - PROVERE 2030, nos termos da documentação em anexo.

Município de Vendas Novas,


(Assinatura)





CARTA DE ADESÃO

AVISO ALT2030-IT_PROVERE-2023-6

EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis

Consórcio Estratégia de Eficiência Coletiva "Sistemas Alimentares Sustentáveis"

Município de Vendas Novas, NIF 501 177 256 com sede em Avenida República s/n, 7080-099 Vendas Novas, representada por Valentino Salgado Cunha, na qualidade de Vice-Presidente, titular do CC nº 13987400 3 ZX1, com validade até 21/03/2028, vem por este meio declarar a adesão à Parceria da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis.

Vendas Novas, 23 de janeiro de 2024





**MONTEMOR
O/NOVO**
Câmara Municipal

Estratégias de Eficiência Coletiva PROVERE

Aviso

ALT2030-IT_PROVERE-2023-6

- Pré-qualificação -

Sistemas Alimentares Sustentáveis

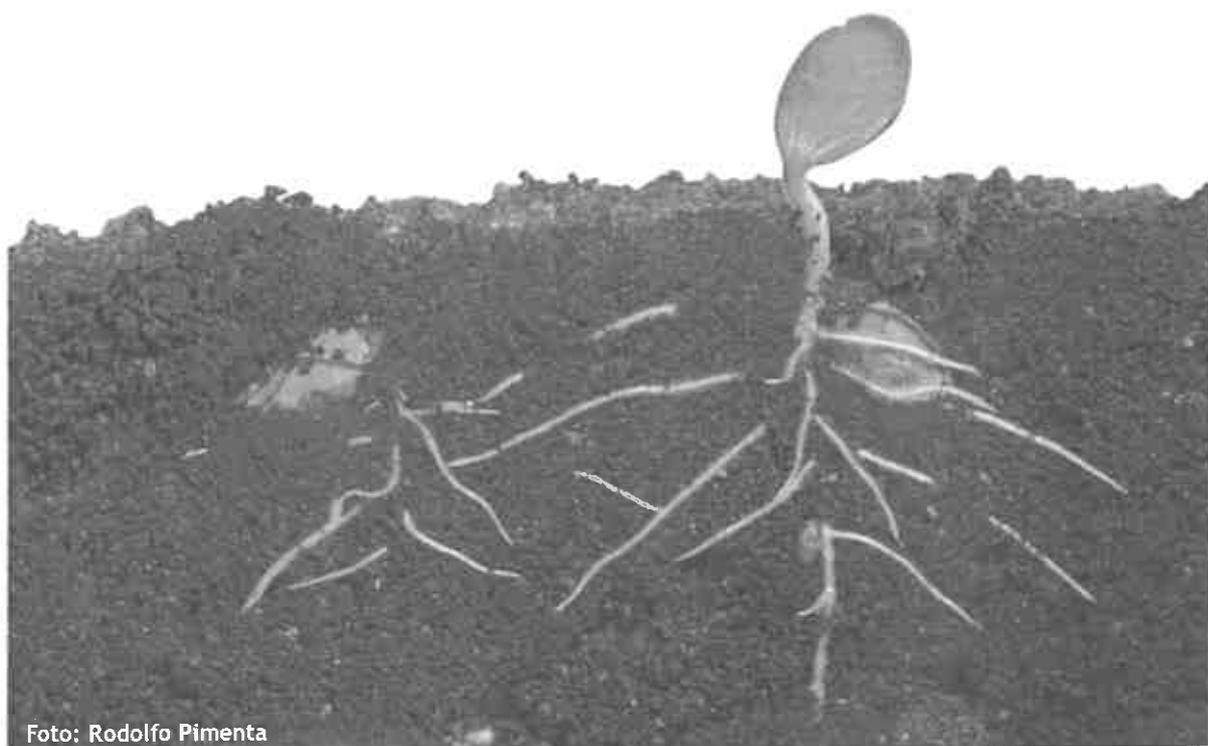


Foto: Rodolfo Pimenta

janeiro de 2024

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Índice

Exposição de Motivos	1
Motivação	3
1. Delimitação da zona geográfica	5
2. Enquadramento estratégico regional	6
3. Descrição da Parceria	9
4. Diagnóstico	13
4.1 Conceito de Sistema Alimentar Sustentável	13
4.2 Cadeia de valor com expressão económica e territorial	16
5. Visão Prospetiva	21
5.1. Enfoque temático e territorial	21
5.4. Fatores críticos da EEC	25
6. Funcionamento do Consórcio	26
7. Programação	30
7.1 Arquitetura de Projetos-âncora e Projetos complementares	30
7.2 Resultados Esperados	38
8. Quadro de Investimentos	41
9. Potencial do Consórcio	43
Anexo – Ações SMEA na transição 2023 – 2024	44

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Motivação

O Município de Montemor-o-Novo tem vindo a dinamizar desde 2018 o seu sistema alimentar local (*SMEA-Semear em Montemor uma Estratégia Alimentar*), envolvendo produtores e consumidores, organizações e associações, escolas e unidades de saúde, em iniciativas de valorização das produções locais e dos consumos de proximidade.

A Câmara Municipal de Montemor-o-Novo protagoniza a Candidatura de uma Estratégia de Eficiência Coletiva **PROVERE**, com enfoque temático nos **Sistemas Alimentares Sustentáveis**, tendo por finalidade contribuir para reforçar as dinâmicas do SMEA e concretizar os seus objetivos específicos, ampliando a sua intervenção a outros territórios e domínios.

Esse reforço ocorre dentro do desenho da Estratégia e da estrutura de Projetos Âncora e Complementares (definidos na fase de preparação da Candidatura) e incorpora intervenções inovadoras ligadas à transição digital dos territórios de baixa densidade, às atividades da economia verde, à gestão do carbono, da eficiência energética ao uso de energias renováveis, intervenções que, em conjunto, reforçam as cadeias de valor destes territórios e contribuem para o crescimento e o emprego.

O convite da Câmara Municipal de Montemor-o-Novo a entidades públicas, associativas e privadas (da envolvente territorial do Concelho e da riqueza e diversidade do enfoque temático enunciado), para integrar o Consórcio para a **Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis** prolonga o espírito da *Carta de Compromisso*, celebrada em junho de 2019, cujos propósitos se transcrevem:

- “trabalhar para a afirmação e consolidação de um sistema alimentar local pautado pela integração positiva entre a produção, a transformação, a comercialização e o consumo que respeite a gestão sustentável dos recursos e as necessidades de segurança alimentar das pessoas e do território;
- estimular a adoção de boas práticas nas produções locais e de hábitos alimentares saudáveis, ao nível das políticas e iniciativas públicas nos domínios da agricultura, da educação, da saúde, do ambiente e da gestão dos recursos do território;
- valorizar o conhecimento científico e empírico bem como as iniciativas em matéria de gestão de recursos naturais e da produção e gestão agroalimentares aproximando a comunidade científica e técnica, as associações de produtores e as entidades públicas (local, regional e nacional), numa agenda de inovação e desenvolvimento para a concretização dos objetivos associados à consolidação gradual de um sistema alimentar sustentável e inclusivo;
- contribuir para um movimento regional e nacional empenhado em encontrar respostas para assegurar o direito à alimentação, assentes na gestão racional dos recursos e na valorização da agricultura familiar e das fileiras e circuitos de proximidade, para uma partilha de valor mais justa;

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

- partilhar as experiências locais a nível europeu e mundial visando criar conhecimento na valorização sustentável dos recursos naturais, como base de desenvolvimento económico e de criação de riqueza nos territórios de baixa densidade”.

A Iniciativa PROVERE, conforme contemplada no Programa Regional Alentejo 2030 (OE 5.2), constitui uma oportunidade de concretização de Medidas e Ações constantes do SMEA e o seu alargamento em termos territoriais e de agentes de iniciativa económica da produção e transformação, surge alicerçado em projetos inovadores constantes desta Candidatura e capazes de adensar a cadeia de valor própria dos sistemas alimentares sustentáveis em territórios de baixa densidade.

Esse adensamento deve salvaguardar os princípios da produção sustentável, do consumo consciente, da redução do desperdício de alimentos, do fortalecimento das comunidades locais, da proteção da biodiversidade, e da justiça social. Estes princípios constituem um quadro de referência essencial no desenho da **EEC dos Sistemas Alimentares Sustentáveis** e são indispensáveis para enfrentar os desafios globais da segurança alimentar, da mudança climática e da perda de biodiversidade, dando cumprimento aos **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável**.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTE-MOR-O-NOVO**

1. Delimitação da zona geográfica

A zona geográfica nuclear abrangida pela Estratégia de Eficiência Coletiva corresponde à área dos concelhos contíguos de Montemor-o-Novo, Vendas Novas, Arraiolos e Mora que integram a NUT III do Alentejo Central, conforme Mapa seguinte. No entanto, a área de intervenção de várias entidades Parceiros executores (Agência de Desenvolvimento Regional, Associações de Produtores, CIM e GAL Leader), abrange outros concelhos, nomeadamente das NUT III, do Alentejo Litoral, Alto Alentejo e Baixo Alentejo.

Mapa do Território de intervenção



2. Enquadramento estratégico regional

Em abstrato o enquadramento regional de uma EEC PROVERE tematicamente focada nos Sistemas Alimentares Sustentáveis tem respaldo de alinhamento na interface da Estratégia Regional Alentejo 2030 com a Estratégia de Especialização Inteligente e também com instrumentos do Programa Regional na importante vertente do alargamento da competitividade territorial.

O alinhamento da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis com aquelas Estratégias remete, sobretudo, para as evidências seguintes:

(i) Com Dimensões de intervenção da Estratégia Regional Alentejo 2030 na componente relativa aos clusters económicos de base produtiva.

O Desafio da Estratégia Regional referente à **Valorização económica de recursos e ativos regionais, com alargamento da base territorial da competitividade** conta atualmente com inúmeros ativos adquiridos no território de que são exemplo o alargamento das valências agro-produtivas (cortiça, fileira de carne/pecuária de raças autóctones, derivados de leite, vinho, azeite, frutos frescos, ...), mas também as expressões dos polos de I&D e ensino superior universitário e politécnico existentes na Região Alentejo (Évora, Santarém, Portalegre e Beja).

A **relevância estratégica das atividades do Cluster Agroalimentar** decorre da existência de recursos associados à tradição e experiência produtiva local, ao sistema multifuncional do montado e às culturas de regadio, que constituem **ativos diferenciadores e um importante potencial produtivo** para aceder com sucesso a nichos de mercado das produções agroalimentares, atualmente em crescimento e com boas perspetivas de valorização e desenvolvimento futuro. O reforço da especialização e da cadeia de valor agroalimentar, exige uma maior integração entre a esfera das produções primárias e a sua transformação, a concentração e a distribuição de produtos hortícolas, através da inovação produtiva e da organização das produções, p. ex., com soluções mais eficazes de comercialização.

A *Estratégia Regional Alentejo 2030* refere, igualmente, a **dimensão do capital natural e da economia verde**, assim exposta: “A proteção, valorização e boa gestão das estruturas agroecológicas e dos recursos naturais (solo, água, biodiversidade, ecossistemas com destaque para o montado), constitui um capital de importância decisiva para garantir o crescimento sustentável, a qualidade e a originalidade das produções primárias devendo contribuir para organizar sistemas alimentares de base territorial, integrando também a problemática das cadeias curtas de comercialização.

A interação entre os recursos de conhecimento e inovação regionais e o tecido empresarial tem condições, para melhorar: a qualidade e diferenciação dos produtos locais, o desempenho ambiental das empresas, e a disseminação de práticas sustentáveis de exploração agrícola, pecuária e florestal”.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTE-MOR-O-NOVO**

(ii) Com a prioridade temática da Estratégia Regional de Especialização Inteligente (Domínios da Bioeconomia Sustentável e da Economia Circular).

O racional da **EREI Alentejo 2030** assenta num conjunto de Objetivos de natureza macro, designadamente: (i) Incrementar a Sustentabilidade Territorial; (ii) Incrementar a Qualificação dos Recursos humanos regionais; e (iii) Reforçar o Valor das Cadeias produtivas regionais. Este último Objetivo estabelece uma forte relação com a Valorização dos Recursos endógenos e, naturalmente, com a EEC PROVERE com foco temático nos Sistemas Alimentares Sustentáveis.

Essa relação decorre, sobretudo, dos enfoques seguintes constantes da EREI:

- ◆ *Suscitação e orientação de procuras empresariais para novos projetos em atividades e ações que contribuam para adensar as cadeias de valor incorporando conhecimento (regional e extra-região), recrutando competências, explorando redes de valorização de ativos que podem resultar de uma articulação mais dinâmica entre recursos e capacidades de iniciativa inovadora e com aproveitamento do potencial de oportunidades económicas e de investimento, em resultado dos processos de descoberta empreendedora.*
- ◆ *Robustecimento das cadeias de valor tradicionais, atraindo novos protagonistas de investimento que contribuam para que a Região reforce a sua presença (em termos de atividades, emprego e valor acrescentado) em polos de competitividade de bens transacionáveis com forte potencial exportador. A densificação das cadeias de valor deve também explorar a variedade relacionada de base territorial, p. ex., nas oportunidades que ligam a iniciativa empreendedora à criação de novos bens e serviços transacionáveis na Região.*
- ◆ *Existência entre os Domínios de especialização da **Bioeconomia Sustentável**, centrada nos ativos regionais, que permitem uma valorização em torno de novos bioprodutos e/ou novos usos para esses recursos. A revisitação da Estratégia Europeia para a Bioeconomia (efetuada em 2018) concluiu que os cinco objetivos iniciais continuam válidos: garantia da segurança alimentar e nutricional; gerir os recursos naturais de forma sustentável; reduzir a dependência de recursos não renováveis e não sustentáveis, tanto obtidos na UE como importados; atenuação e adaptação às alterações climáticas; e reforço da competitividade europeia e criação de postos de trabalho.*

Acresce a dotação de **centros de competências sediados nos territórios rurais** (Recursos silvestres, Plantas aromáticas, Agricultura biológica, Montado e Desertificação, Sustentabilidade da Vinha), com laços de relação importantes na prestação de serviços aos produtores e outros agentes do território. Trata-se de um **ativo alavanca para a valorização económica dos recursos naturais, produtos e serviços dos meios rurais** e um lastro para a mobilização de meios de financiamento enquadrados pelo Objetivo Estratégico de Promover o Emprego, o Crescimento, a Inclusão Social e o Desenvolvimento local das zonas rurais,

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

nomeadamente a Bioeconomia e a Silvicultura Sustentável (*Plano Estratégico da Política Agrícola Comum, 2021-2027*).

(iii) *Com o Plano de Ação Sustentabilidade Territorial, Património Natural e Ação Climática, elaborado pela CCDR Alentejo*

Este Plano elaborado na sequência da Estratégia Regional Alentejo 2030, propõe “a conceção e desenvolvimento de um *Programa dos Sistemas Alimentares Sustentáveis* visando promover uma mudança sistémica e dotar a Região de uma visão estratégica e de instrumentos intervenção, considerando imperativas as atuações seguintes:

- referenciação e caracterização dos elementos produtivos identitários locais;
- interiorização coletiva dos valores a preservar;
- gestão participativa do acesso aos recursos naturais, nomeadamente à terra;
- consensualização entre agentes dos modelos desejados de produção e de consumo;
- capacitação para um empreendedorismo sustentável;
- organização dos produtores de pequena escala para chegar aos mercados;
- valorização das produções de pequena escala e da agricultura familiar;
- garantia de acesso a dietas saudáveis e nutritivas pelas comunidades vulneráveis;
- construção de relações e modelos de colaboração institucional inovadores;
- alteração na forma como produtores e consumidores interagem e se influenciam;
- organização e gestão territorial dos sistemas alimentares sustentáveis.”

O complexo de atividades dos Sistemas Alimentares Sustentáveis (cf. na Secção 4 o Ponto 4.1. Conceito de Sistema Alimentar Sustentável) exemplifica bem o leque de oportunidades associadas a uma especial dotação de recursos naturais, a competências produtivas com inovação e potencial de mercado, num sistema de atores dinâmico, com polos internacionalizados e forte arrastamento territorial, numa abordagem que permite **valorizar cadeias de produtos e serviços**.

O perfil de Ações desenhado e as entidades que suportam a proposta de Estratégia de Eficiência Coletiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis, evidenciam um **elevado alinhamento com as Estratégias Alentejo 2030 (Regional e de Especialização Inteligente)**, com destaque para:

- a estruturação da **cadeia de valor económico de um recurso estratégico**;
- a afirmação de **competências de organização e conhecimento** ligadas à transformação produtiva e à valorização de mercado;
- a **dinamização de ativos do território** associados à Alimentação, como a gastronomia e os produtos tradicionais da matriz agroalimentar alentejana, elemento de identidade cultural acrescida na relação com a dieta mediterrânica;
- a criação de **respostas a desafios** de largo alcance que combinam a segurança e saúde alimentar, a transformação de hábitos de consumo e de práticas produtivas e a mobilização de fatores de produção na esfera de alimentação, de acordo com **Estratégia Europeia do Prado ao Prato**, uma das ações principais do **Pacto Ecológico Europeu**.

3. Descrição da Parceria

O promotor da Candidatura é o Município de Montemor-o-Novo, liderando um Consórcio com enfoque temático num recurso os **Sistemas Alimentares Sustentáveis** que corresponde a um cluster de atividades da matriz produtiva alentejana que tem beneficiado de investimento em conhecimento e inovação por partes dos agentes económicos, em domínios-chave da cadeia produtiva e de valor económico no Alentejo.

A base da Parceria assentou no trabalho em rede que, sob coordenação do Grupo de Trabalho Agenda 21 Local, dinamizou Oficinas de trabalho partilhado, com envolvimento ativo de atores locais, regionais e nacionais que enriqueceram as sensibilidades existentes em torno da temática da alimentação, segundo um roteiro metodológico que levaria, num primeiro momento, à elaboração do **SMEA - Semear em Montemor uma Estratégia Alimentar** e, num segundo momento (constrangido pela pandemia) à concretização de ações de iniciativa municipal, com destaque para a criação do Gabinete do Produtor Agrícola, a conceção e alimentação do Site e a publicação da Revista SMEA.

A constituição da Parceria PROVERE tem em vista aprofundar a **relação cadeia de valor/território**, enriquecendo o trabalho de animação em rede com parceiros institucionais de natureza coletiva e privados procurando estabelecer uma matriz de parceiros de referência territorial que intervêm em vários concelhos do Alentejo Central, do Alentejo Litoral e do Alto Alentejo.

A estrutura da Parceria privilegia também parceiros de referência setorial, bem como operadores privados que contribuam para reforçar o posicionamento da Região e dos seus recursos endógenos (vinho, azeite, produtos de fabrico tradicional genuínos, dieta mediterrânica) a nível nacional, europeu e mundial, dentro da banda larga da Valorização dos Recursos Endógenos.

Na sua composição e representatividade setorial e territorial, a Parceria que suporta a Candidatura da EEC pretende espelhar as dinâmicas de atividade e iniciativa de cooperação e associação de parceiros públicos, associativas e privados que contribuíram para a Estratégia e identificaram projetos na fase preparatória da EEC:

- *Municípios (5)*, que detêm experiência de intervenção diversificada na esfera do incentivo às produções primárias, da valorização da gastronomia, da promoção de circuitos curtos de comercialização e da inovação e sustentabilidade;
- *Instituições de Ensino Superior e de Formação (1)*, com participação em projetos e ações que contribuem para o conhecimento e a inovação, a qualificação de processos de investimento económico no território, e para a formação de competências escolares e profissionais;
- *Associações de Desenvolvimento Local (3)*, ligadas à gestão de programas de desenvolvimento e animação do território e que prestam apoio técnico à valorização do potencial endógeno;
- *Associações de Produtores (1)*, ligadas à agricultura e pecuária, com responsabilidade na gestão de equipamentos económicos (Parque de Leilões de Gado);

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

- *Empresas agrícolas, de transformação agroalimentar e de prestação de serviços aos produtores (8), valorizando os processos de transferência de conhecimento para os produtores e a disseminação de boas práticas; e*
- *Organizações regionais (3), Agência com larga experiência em projetos de desenvolvimento regional, empresa intermunicipal de gestão ambiental e de resíduos e empresa de serviços de abastecimento de água para consumo público e de saneamento de águas residuais.*

Composição da Parceria da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis

Entidades Parceiras	Elementos de Experiência relevante/ Contributos para as realizações, resultados e impactos da EEC SAS
A. Parceiros executores de Projetos da EEC	
Município de Montemor-o-Novo	Semear Montemor Estratégia Alimentar; GT SMEA; Gabinete do Produtor; funcionamento do Conselho Geral SMEA; dinamização do Mercado Municipal; experiências inovadoras de agroecologia/ agricultura regenerativa.
Município de Mora	Património de intervenções relevantes nos setores agroflorestal, da valorização de ecossistemas naturais, de gestão da água e de preservação de património natural e histórico-cultural; promoção da valorização de recursos silvestres com interesse gastronómico (ex.: espargos).
Universidade de Évora	Formação de competências especializadas e recursos de I&D em áreas-chave da matriz produtiva e das condições agroclimáticas do Alentejo, bem como dos ativos naturais da região (solo, água e biodiversidade).
APORMOR – Associação de Produtores do Mundo Rural da Região de Montemor-o-Novo	Associação de criadores de ruminantes ligados à produção de carne em regime extensivo, dinamizando agrupamentos de produtores e leilões de gado; participação em processos de certificação (económica e ambiental) de produtos pecuários; entidade gestora de livro genealógico; prestação de serviços e representação de interesses dos produtores pecuários.
ADRAL – Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo	A Agência desenvolve estudos e projetos em domínios temáticos relevantes para o desenvolvimento económico dos territórios da Região tendo uma interação intensa com os Municípios. No âmbito de projetos de cooperação territorial transfronteiriça e europeia integrou redes temáticas nas áreas do agroalimentar, do digital e do empreendedorismo.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTE-MOR-O-NOVO**

Terras de Dentro, ADL	Promoção do desenvolvimento rural-local no contexto da Abordagem Leader (33 anos), com gestão de recursos de financiamento dos Fundo Europeus em apoio a atividades de animação socioeconómica, de formação e de pequenos investimentos e iniciativas agro rurais, em territórios de baixa densidade. Projetos em cursos com componentes valorizadas nas EEC – PROVERE.
Marca, ADL	Associação sem fins lucrativos com sede em Montemor-o-Novo, tem por missão o desenvolvimento social e económico de regiões rurais, procurando soluções para os problemas locais e globais que promovam a sustentabilidade e a melhoria da qualidade de vida das populações. Experiência na reprodução e uso de plantas silvestres.
GESAMB	Empresas intermunicipal de Gestão Ambiental e de Resíduos abrangendo doze municípios do Alentejo Central; recolha e tratamento de resíduos orgânicos/ compostagem; sensibilização para a temática do desperdício alimentar.
Sociedade Agrícola do Freixo do Meio	Gestão do sistema multifuncional de montado e aproveitamento económico de produtos de transformação da bolota (hambúrgueres, patés, farinha, bolachas, ...); experiência na organização de simpósios, jornadas, colóquios, estágios, formação de curta-duração.
Sociedade Agrícola da Fonte do Prior	Competência técnico-científicas e condução de experiências práticas de agricultura regenerativa.
BOVICER, SA	Fomento de pastagens biodiversas em contexto de alterações climáticas e lançamento de processos pioneiros de certificação de efetivos pecuários em regime extensivo; colaboração em projetos de investigação e inovação, e na Cátedra do Solo da Universidade de Évora.
Carlos Simões e Catarina Joaquim	Cultura de produtos hortícolas; Competências técnico-científicas e condução de experiências práticas de agricultura regenerativa; experiência como formadores.
Erva Brava	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas; preparação e conservação dos frutos e dos produtos hortícolas. Consultoria e apoio técnico para negócios; e formação e workshops.
Ecstatus/ The Landscape Farm	Gestão de paisagens e ecossistemas; Gestão de Quinta experimental e orgânica, vocacionada para a agroecologia, o restauro de ecossistemas mediterrânicos, a biodiversidade e a produção alimentar sustentável.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

B. Parceiros estratégicos	
Município de Vendas Novas	Património de intervenções relevantes nos setores agroflorestal, da valorização de ecossistemas naturais, de gestão da água e mitigação de efeitos da seca e de preservação de património natural e histórico-cultural.
Município do Fundão	Projetos em cursos que complementam a EEC, como os desenvolvidos na área da agricultura inteligente e sustentável (Agrotech) e outros planeados, a começar em breve, na área da circularidade dos sistemas agroalimentares e circuitos curtos-iniciativas que resultam do Plano de Ação elaborado no âmbito da rede RurbanLink liderada pelo Fundão no âmbito do InC2.
Município de Idanha-a-Nova	A Bio-região de Idanha-a-Nova desenvolve ações inovadoras no âmbito da transição para sistemas alimentares saudáveis e inclusivos, com criação de cantinas escolares biológicas, hortas pedagógicas nas escolas e dinamização do Mercado da Bio-Região.
Monte, ADL	Promoção do desenvolvimento rural e gestão de Fundos Europeus em atividades de animação socioeconómica e pequenos investimentos e iniciativas agro rurais.
Águas Públicas do Alentejo	Empresa AgdA faz a gestão, de forma integrada, dos serviços de abastecimento de água para consumo público e de saneamento de água residuais para 20 municípios do Alentejo Central e do Baixo Alentejo.
Segredos do Montado	Empresa dedicada à comercialização de carnes de elevada qualidade de Vitela/Vitelão, Borrego, Porco Preto e Frango (biológico), respeitando o meio ambiente e o bem-estar animal, e obedecendo a um rigoroso controlo da qualidade e segurança alimentar.
Montemormel – Associação dos Apicultores do Concelho de Montemor-o-Novo	A Montemormel desempenha um papel importante na apicultura da região, prestando aos associados assistência técnica, formação, fornecimento de medicamentos e apoio comercial e logístico na comercialização da produção. Colaboração regular com o poder local em feiras ou outras iniciativas de promoção de produtos locais.

4. Diagnóstico

4.1 Conceito de Sistema Alimentar Sustentável

A introdução de um conceito de sistema alimentar sustentável aplicado à escala da União Europeia e sua transposição para as escalas nacional, regional e local iniciou-se com a Estratégia “Do Prado ao Prato”: para um sistema alimentar justo, saudável e respeitador do ambiente (COM (2020) 381 final), que visa a transição do atual sistema alimentar predominante na União Europeia para um modelo sustentável.

A Estratégia “Do Prado ao Prato” foi apresentada como uma das principais ações do Pacto Ecológico (COM (2019) 640 final), componente também essencial na Agenda da Comissão para atingir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas, alinhada e complementada pela Estratégia de Biodiversidade da União Europeia para 2030 (COM (2020) 380 final).

A transição para um sistema alimentar sustentável é vista como trazendo benefícios para o ambiente, para a saúde, para a sociedade e para a economia, criando emprego e riqueza. Para acelerar e facilitar a transição, a Comissão Europeia propôs-se apresentar um quadro legislativo para um sistema alimentar sustentável antes do final de 2023, ainda não disponível nesta data.

Todo o caminho de transição do atual sistema alimentar para um modelo sustentável, traçado pela UE, exige a compreensão e envolvimento dos intervenientes relevantes nas diferentes escalas sobre a abordagem sistémica proposta. Apesar de a Estratégia “Do Prado ao Prato” focar todas as componentes do sistema alimentar, formulando objetivos específicos e traçando metas, não define um quadro analítico e metodológico que facilite a sua compreensão global. Este trabalho veio a ser realizado mais tarde pela Comissão Europeia em colaboração com a FAO e o CIRAD¹ criando um Manual para apoiar os decisores políticos e partes interessadas na conceção e construção de uma visão para os seus sistemas alimentares sustentáveis, alinhados com a transformação societária e económica prevista no Pacto Ecológico e na Estratégia “Do Prado ao Prato”.

O quadro metodológico proposto nesse Manual apresenta uma visão multidimensional centrada em quatro objetivos centrais do sistema alimentar:

- (i) **Segurança alimentar, nutrição e saúde:** fornecer alimentos suficientes, saudáveis e equilibrados, a fim de satisfazer as necessidades e preferências de todas as pessoas de forma estável e contribuir para a sua saúde;
- (ii) **Socio-economia:** proporcionar meios de subsistência dignos e emprego a todos os intervenientes no sistema alimentar, incluindo pequenos agricultores, mulheres e jovens, e contribuir para o crescimento económico inclusivo através do sector alimentar (desde produção até à distribuição) e uma melhoria da balança comercial alimentar;

¹ David-Benz, H., Sirdey, N., Deshons, A., Orbell C. and Herlant, P. 2022. *Conceptual framework and method for national and territorial assessments - Catalysing the sustainable and inclusive transformation of food systems*. Rome, FAO, European Union and Montpellier, France, CIRAD.
<https://doi.org/10.4060/cb8603en>

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

(iii) **Equilíbrio territorial:** contribuir para uma distribuição equitativa de poder e recursos entre os intervenientes do sistema alimentar e a um desenvolvimento territorial equilibrado, a fim de promover a estabilidade e a equidade;

(iv) **Ambiente:** gerir, preservar/regenerar ecossistemas, biodiversidade e recursos naturais e limitar a impacto das atividades dos sistemas alimentares nas mudanças climáticas”.

A definição proposta estabelece que: “os sistemas alimentares abrangem todos os atores e atividades envolvidas na produção, concentração, transporte, transformação, distribuição e consumo de produtos alimentares provenientes da agricultura, silvicultura ou pesca, incluindo os insumos utilizados e a gestão dos resíduos gerados por cada uma dessas atividades. Os principais intervenientes e atividades nos sistemas alimentares estão interligados também com sistemas de produção agrícolas não alimentares.

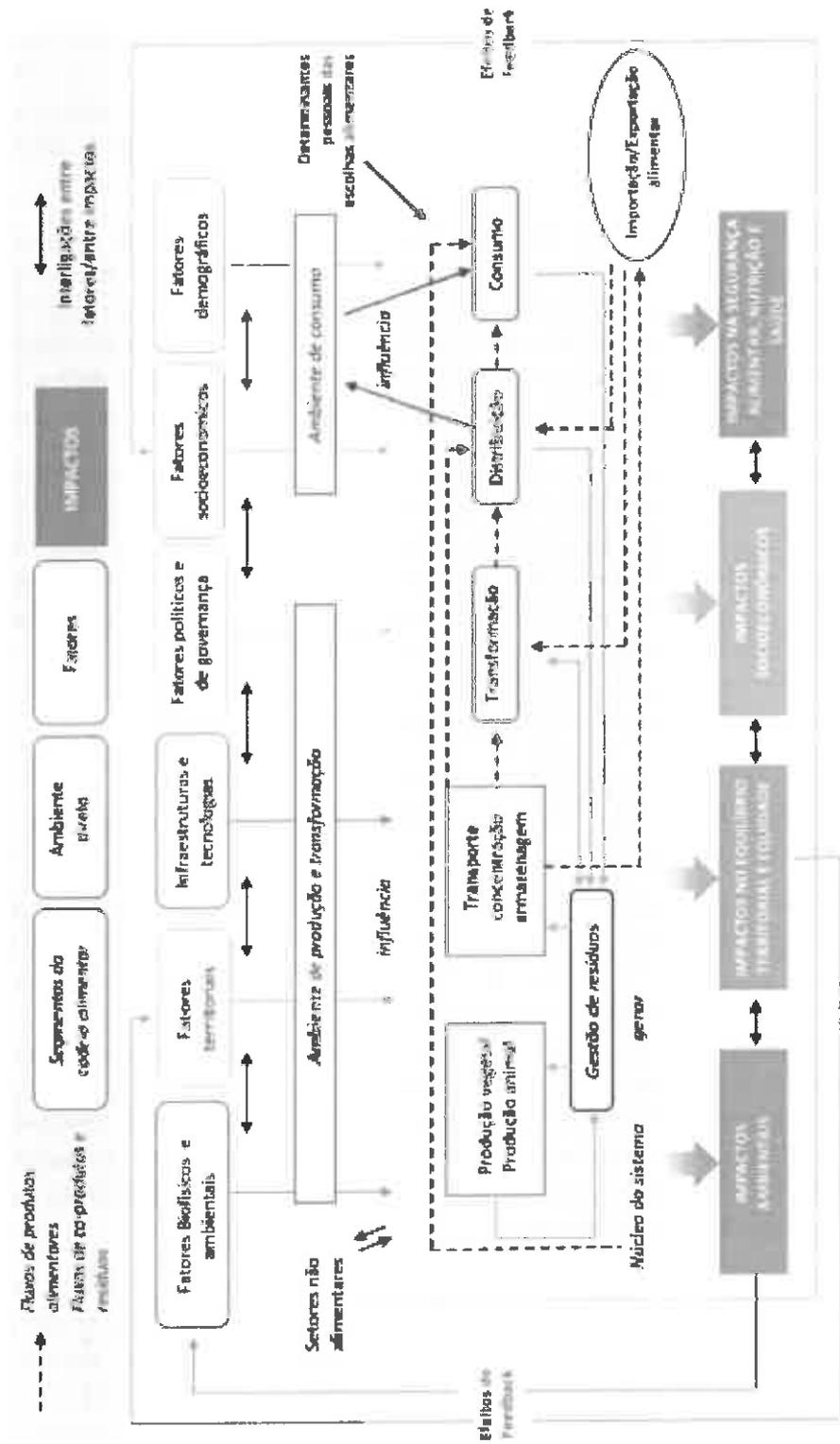
Os intervenientes e atividades do sistema alimentar são influenciados por fatores sociais, políticos, culturais, tecnológicos, económicos e ambientais interligados (bem como pelo ambiente direto em que evoluem) geram resultados e têm impactos a longo prazo, todos interligados. Os impactos e os fatores do meio envolvente estão ligados através de ciclos de feedback e sinergias. Todo o sistema envolve uma diversidade de intervenientes privados, públicos e da sociedade civil, exigindo governança a vários níveis”.

O quadro conceptual articula assim cinco componentes que facilitam a análise e diagnóstico dos sistemas alimentares:

- ✓ os intervenientes e atividades da cadeia de abastecimento alimentar, o “core” ou núcleo do sistema, da produção ao consumo, que inclui os hábitos alimentares que determinam a procura global em termos de quantidade, qualidade e diversidade de produtos alimentares. Sendo um sistema aberto e dinâmico os fluxos de informações, monetários, produtos alimentares, resíduos, desperdícios, que caracterizam o seu núcleo ligam-se e interagem com sistemas externos (importação/exportação) e com os setores agrícolas não alimentares e setores não agrícolas (ex. turismo; energia), na criação de emprego e riqueza, mas que também competem no uso dos recursos naturais;
- ✓ os fatores gerais do meio envolvente (drivers) que influenciam o sistema alimentar e que incluem, para além dos referidos na definição, as inovações internas e dinâmicas conduzidas por atores públicos ou privados;
- ✓ os fatores dos ambientes diretos da produção e distribuição de alimentos que incluem os serviços de apoio (de aconselhamento, técnicos, financeiros e outros), instituições e organizações de produtores, mercados, que determinam as atividades e práticas dos atores;
- ✓ os fatores dos ambientes de consumo que influenciam o comportamento, preferências, valores, dos consumidores;
- ✓ os impactos, sintetizados nos quatro objetivos centrais propostos pelo quadro analítico e metodológico a atingir pelo sistema alimentar sustentável.

ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO

Esquema conceitual e método para avaliações nacionais e territoriais de sistemas alimentares - FAO



ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO

4.2 Cadeia de valor com expressão económica e territorial

O território abrangido pela Estratégia de Eficiência Coletiva PROVERE, formado pelos concelhos de Montemor-o-Novo, Vendas Novas, Arraiolos e Mora, estende-se por uma superfície geográfica de 2.581,77 km² (258.177 hectares) com uma população residente em 2021 de 37.785 habitantes, o que corresponde a uma densidade demográfica de 14,6 habitantes por km².

Há uma relativa heterogeneidade no território entre os concelhos mais interiores, em particular entre Mora e Arraiolos. No entanto, este último beneficia de maior proximidade à cidade de Évora, e os concelhos que se localizam mais próximo da área metropolitana de Lisboa/Setúbal, em particular Vendas Novas o concelho com menor superfície geográfica e maior densidade demográfica, 50,5 habitantes por km² e Montemor-o-Novo o concelho com maior superfície geográfica, 58% da superfície total do território.

Apesar dessa heterogeneidade os indicadores demográficos apresentaram na última década 2011-2021 tendências semelhantes de perda de população, envelhecimento, redução da população empregada, mais agravada em Mora e mais atenuada em Arraiolos e principalmente Vendas Novas e Montemor-o-Novo. Os concelhos de Montemor-o-Novo e Vendas Novas têm como sede cidades com 8.356 e 9.246 habitantes em 2021, respetivamente, que não ficaram imunes ao declínio demográfico. As vilas de Mora e Arraiolos têm uma população residente próxima dos 2.000 habitantes, ligeiramente abaixo na primeira e ligeiramente acima na segunda.

É notória a expressão económica da cadeia de valor alimentar do território, mas a sua medição completa não é fácil, por falta de dados estatísticos, com o grau de desagregação desejado.

Contudo, a nível do emprego, a partir dos dados do Censo de 2021, é possível fazer uma primeira aproximação. A população residente empregada nas produções vegetais e pecuárias, na indústria transformadora alimentar, no comércio por grosso e a retalho em estabelecimentos especializados, na restauração e nos serviços veterinários representam 18% do total da população empregada, independentemente da situação na profissão. Nestes 18% as produções primárias representam 54%, a restauração 21%, as indústrias alimentar e de bebidas 16%, o comércio alimentar especializado 7%. Estes valores estarão certamente subavaliados, em particular no comércio alimentar uma vez que não foram considerados os estabelecimentos não especializados que também comercializam produtos alimentares.

Na década de 2011-2021 a cadeia alimentar viu o seu peso reduzir-se de 21% para 18%, sendo o comércio alimentar especializado e a restauração as atividades mais penalizadas, devido certamente às crises económicas que marcaram a década. A produção primária e a indústria transformadora alimentar e indústria de bebidas suportaram melhor as crises, a primeira com ligeira perda e a segunda mantendo-se praticamente igual.

ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS MUNICÍPIO DE MONTE-MOR-O-NOVO

Em termos de valor acrescentado não é possível apresentar dados para as mesmas atividades, no entanto é de pressupor que a sua importância seja também muito expressiva dado que a principal componente do valor acrescentado é a remuneração do trabalho, assalariado e empresarial. A sua evolução terá sofrido também a mesma trajetória que a verificada com o emprego.

Aprofundando a análise sobre os atores e atividades da produção primária e indústria transformadora alimentar e indústria de bebidas, começando pela produção primária, estão recenseadas no território considerado 1.848 explorações agrícolas com uma superfície total de 277.595 hectares (RGA 2019)².

Duas formas jurídicas predominam, produtores autónomos (utilização maioritária de mão-de-obra familiar) que representam 74% do número de explorações e 34% da superfície total e sociedades agrícolas que representam 23% e 60%, respetivamente. Os produtores empresários (utilização maioritária de mão-de-obra não familiar) perderam importância nas últimas décadas, convertendo-se em sociedades agrícolas ou produtores autónomos.

Apesar de existirem produtores autónomos familiares com média dimensão e sociedades agrícolas com pequena dimensão, o grande peso está na dicotomia entre os muito pequenos e pequenos produtores familiares e as médias e grandes sociedades agrícolas (em termos de superfície e valor económico). Esta dicotomia está patente também, em termos gerais na orientação técnico-económica das explorações agrícolas, hortofrutícola, olival de sequeiro, pequenos ruminantes, nas primeiras, bovinos, ovinos suínos em pastoreio extensivo nas segundas. Nas áreas de regadio as sociedades agrícolas tem vindo a orientar-se também para as culturas intensivas de olival, vinha, amendoal, pomar de pessegueiros (Mora). Há também grandes sociedades agrícolas na pecuária intensiva estabulada.

A composição da superfície agrícola utilizada (SAU) traduz bem estas diferentes orientações técnico-económicas, as pastagens permanentes representam 75% da SAU, as terras aráveis 17%, as culturas permanentes 7% e as hortas familiares menos de 1%, o que não deixa de ser importante apesar de sua muito pequena dimensão física, 135 hectares divididos por 395 hortas familiares.

Acresce à importância das pastagens permanentes o peso das culturas forrageiras e prados temporários nas culturas temporárias, 89%, 66% e 23% respetivamente. Os cereais para grão que hoje se destinam também em grande parte à produção animal representam 9%. Destaca-se, no entanto, pela sua importância para a cadeia alimentar local os 518 hectares de culturas hortícolas (1,2%) e os 375 hectares (1%) de leguminosas secas para grão (favas, feijão, grão-de-bico).

Assistiu-se nas últimas décadas a uma reconversão da produção cerealífera associada à produção pecuária extensiva mista de várias espécies para uma especialização na

²Esta superfície é superior à superfície geográfica do somatório dos concelhos o que significa, de acordo com os critérios do INE que há explorações agrícolas com sede nestes concelhos que exploram terras de outros concelhos, o caso mais significativo é o concelho de Mora que tem uma superfície geográfica de 44.350 hectares e as explorações agrícolas uma superfície total de 70.741 hectares.

ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO

produção pecuária extensiva, com destaque para os bovinos de carne. Na década 2009-2019 o efetivo bovino cresceu 18% enquanto as restantes espécies decresceram, ovinos -9%, caprinos -12%.

A superfície irrigável representa 4,2% da SAU, 10.695 hectares, e inclui três regadios públicos: Minutos, Divor, Sorraia (concelho de Mora) e um regadio coletivo privado, Freixeirinha, que beneficiam cerca de 4.000 hectares, a superfície restante está em regadios privados. As culturas temporárias ocupam 60% da área regada, da qual também cerca de 60% corresponde a culturas forrageiras e prados temporários regados, as culturas hortícolas de regadio ocupam 262 hectares e as leguminosas secas para grão 58 hectares. Nas culturas permanentes regadas, que ocupam 32% da superfície regada, destacam-se a vinha 47%, o olival 33%, o amendoal 4%, o pomar de pessegueiros em Mora 3,5%.

A população agrícola familiar tem ainda um peso relativo importante apesar do seu declínio nas últimas décadas, representa 8,6% da população residente (Censo de 2021). Também a mão-de-obra agrícola tem vindo a diminuir. Contudo, esta tendência mantém-se na mão-de-obra agrícola familiar, mas inverteu-se na última década na mão-de-obra agrícola não familiar que registou um crescimento de 12,8%.

Em termos gerais pode-se concluir que tem se vindo a assistir a um relativo declínio das pequenas explorações de produtores familiares, com pequenas dinâmicas de oscilação anual em certas culturas hortícolas e leguminosas secas para grão e a uma dinâmica mais sustentada na grande exploração na pecuária extensiva no sistema agro-silvo-pastoril de Montado e em manchas ainda relativamente pequenas de culturas permanentes intensivas: vinha, olival, amendoal.

Cerca de 16% da superfície geográfica dos quatro concelhos estão classificados como áreas protegidas tendo por base o habitat Montado, três sítios da Rede Natura, Monfurado, Cabrela e Cabeção e uma área protegida privada no Montado do Freixo do Meio, o que traduz bem a importância Ambiental deste território.

A indústria transformadora alimentar e a indústria de bebidas, cujo peso na população empregada já foi referido, tem recenseadas 82 empresas alimentares e 22 de bebidas em 2022 (INE) que têm revelado alguma estabilidade, com um ligeiro crescimento nas indústrias alimentares no último quinquénio, 9%.

Na indústria alimentar a panificação e pastelaria é o ramo com maior número de empresas, 41(50% do total), seguindo-se a preparação e conservação de frutas e produtos hortícolas (exceto sumos), 11 empresas, fabricação de produtos à base de carne, 9 empresas, indústria de leite e derivados 4 empresas, fabricação de óleos e gorduras, fabricação de refeições e pratos cozinhados, fabricação de outros produtos alimentares, todas com 3 empresas. Com número menor de empresas estão ainda representadas a indústria de cacau, do chocolate e dos produtos de confeitaria, fabricação de bolachas, biscoitos, tostas e pastelaria de conservação, fabricação de gelados e sorvetes.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

4.3 Matriz SWOT

Pontos fortes	Pontos fracos
<ul style="list-style-type: none"> - Cadeia alimentar com expressão no território com destaque para a produção primária e indústria alimentar e de bebidas; - Forte identidade cultural que preserve comportamentos, valores, preferências mediterrânicas na dieta alimentar da população residente; - Produtos endógenos, gastronomia e produtos alimentares de elevada qualidade e reconhecidos interna e externamente; - Atratividade do ramo da restauração que preservam ementas gastronómicas locais para consumidores de uma vasta área geográfica; - Valorização de cadeias curtas - Experiência adquirida pela execução da Estratégia Alimentar para Montemor-o-Novo SMEA; - Qualidade ambiental, clima, paisagem; - Dotação em recursos naturais solo, água, biodiversidade, em particular no habitat Montado, com um relativo grau de conservação. As áreas protegidas do habitat Montado representam 16% do território; - Reconhecimento do Montado pela UNESCO - património a proteger; - Empresas agrícolas bem dimensionadas para a pecuária extensiva, com modos de produção sustentáveis, viradas para mercados nacionais e de exportação; - Presença de organizações de agricultores, cooperativas, associações de produtores com dimensão e forte presença nos mercados locais; - Elevado nível tecnológico em especial em novas empresas inovadoras, na produção primária agrária e indústrias alimentar e de bebidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Regressão demográfica motivada por saldos naturais negativos e dificuldade em manter a atratividade migratória de forma sustentada; - População agrícola familiar envelhecida com dificuldades de sucessão; - Declínio da produção agrícola nas pequenas explorações de natureza familiar; - Perda de património material (i.e., sementes) e imaterial (i.e., boas práticas alimentares e saberes fazer associados à produção e confeção de alimentos); - Tecido empresarial frágil em particular no comércio alimentar tradicional especializado; - As ofertas laborais que a economia do território proporciona não são atrativas para jovens mais qualificados o que origina escassez de mão de obra qualificada; - Serviço territorial de acolhimento empresarial e de incubação incipiente; - Serviços de apoio de aconselhamento, técnicos, financeiros que, apesar do seu crescimento recente, apresentam lacunas e falta de ligação a centros de investigação e inovação nacionais e internacionais; - Fraca cooperação entre todos os intervenientes da cadeia de valor alimentar dificultando sistemas de governança multiatores.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> - Quadro institucional favorável à 	<ul style="list-style-type: none"> - Crises económicas e financeiras, provocadas

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

<p>escala da União Europeia e transposição até à escala local que visa a transição do atual sistema alimentar para um sistema alimentar sustentável;</p> <ul style="list-style-type: none">- Proximidade geográfica com a área metropolitana de Lisboa, a cidade de Évora e da fronteira com Espanha;- Qualidade ambiental, clima, paisagem no território e região que o integra;- Exploração de oportunidades de mercados turísticos: EN2, turismo cultural e da natureza, enoturismo, etc.;- Promoção à escala nacional e internacional da dieta mediterrânica, património cultural da UNESCO;- Procura urbana por produtos alimentares de qualidade, saudáveis e equilibrados.	<p>por conflitos bélicos, problemas sanitários, catástrofes ambientais, ... que têm vindo a suceder-se atrasando a transição para os sistemas alimentares sustentáveis;</p> <ul style="list-style-type: none">- Alterações climáticas que aumentam a incidência de fenómenos climáticos extremos tais como secas prolongadas, elevadas temperaturas, riscos de incêndios;- Políticas públicas que não favoreçam o desenvolvimento equilibrado dos territórios e a valorização dos recursos endógenos e produções alimentares locais;- Mercados alimentares desregulados e controlados por oligopólios no segmento da distribuição não especializada de produtos alimentares;- Impactes ambientais de produção intensiva que aproveita oportunidades de mercados mais vastos ou efeitos perversos de políticas públicas e má gestão de resíduos e excedentes;- Predominância de acesso mais acessível a produtos alimentares de menor qualidade importados.
---	--

5. Visão Prospetiva

5.1. Enfoque temático e territorial

Como se referiu no ponto 4.1 a Comissão Europeia apresentou, em maio de 2020, a Estratégia Europeia do Prado ao Prato como uma das ações principais do Pacto Ecológico Europeu devendo constituir um relevante contributo para alcançar a neutralidade climática até 2050, ao visar o apoio à transição do atual sistema alimentar europeu para um modelo sustentável, dando prioridade à segurança alimentar. Os principais objetivos da Estratégia são:

- Assegurar alimentos suficientes, a preços acessíveis e nutritivos dentro dos limites do planeta;
- Reduzir para metade a utilização de pesticidas e fertilizantes e a venda de agentes antimicrobianos;
- Aumentar a percentagem de terras agrícolas consagradas à agricultura biológica;
- Promover um consumo alimentar e regimes alimentares saudáveis mais sustentáveis;
- Reduzir as perdas e o desperdício alimentares;
- Combater a fraude alimentar ao longo da cadeia de abastecimento;
- Promover o bem-estar dos animais.

A análise prospetiva da segurança alimentar tem merecido alguns exercícios de profundidade técnica (quantitativa e qualitativa) bastante heterogénea, mas que, de um modo geral, mobilizam um quadro de variáveis agregadas em torno dos modos de vida e comportamentos alimentares, condições de produção e de logística, modos de transformação, poder de compra e perfis de intervenção das políticas públicas.

Entre os exercícios sinalizados, foi adaptado a Montemor-o-Novo o exercício realizado pelo Grupo *Futuribles Comportements et Sécurité Alimentaire en Méditerranée*, 2009 (cf. *Futuribles*, n.º 348, janvier 2009), que trabalhou quatro futuros possíveis no horizonte 2020: (i) Autismo alimentar; (ii) Mercados e modernidade a todo o preço; (iii) Combinação harmoniosa entre local e mundial; e (iv) Responsabilidade alimentar - redistribuição e saúde pública.

A Estratégia Alimentar para Montemor-o-Novo - SMEA (Semear em Montemor uma Estratégia Alimentar) elaborada em 2019 valorizou significativamente este último cenário nas Linhas de Ação e Medidas desenhadas, contemplando propostas para uma evolução desejável que se considerou possível de alcançar gradualmente:

- Reaproximação ao modelo alimentar mediterrânico, com adaptações ligadas à simplificação das refeições, menor consumo de carnes, açúcares, gorduras saturadas ...;
- Compras orientadas pela preocupação de qualidade (alimentação, saúde, ...);

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

- Redução dos riscos de esgotamento, com gestão eficiente e sustentável dos recursos locais naturais (água, solo, biodiversidade);
- Modos de produção protetores do ambiente, ajustados aos recursos locais;
- Implicação dos consumidores nos requisitos da procura à produção (qualidade, genuinidade e sazonalidade);
- Valorização da autenticidade de novos produtos e da sua especificidade com reflexo na valorização do património agrícola e alimentar;
- Organização de produtores e artesãos para salvaguardar saberes-fazer, receitas, produtos específicos;
- Enfoque da alimentação mediterrânica (maior procura de produtos locais);
- Atenção à proveniência da produção, nas escolhas dos consumidores procurando reduzir a pegada ecológica;
- Favorecimento das economias locais e estímulo do espírito empresarial;
- Adaptação de normas (produção, certificação e comercialização) aos locais.

Os resultados da execução da Estratégia Alimentar para Montemor-o-Novo - SMEA, obtidos nos quatro anos que decorreram desde a formalização do Conselho SMEA e a assinatura da Carta de Compromisso pelos parceiros públicos, privados, associativos envolvidos, até ao presente mostram a justeza do cenário valorizado à partida: *Responsabilidade alimentar - redistribuição e saúde pública*.

O **Anexo** sintetiza as Ações SMEA na transição 2023-2024 apresentadas pelos Eixos da Saúde e Segurança Alimentar (1); Consumos, Produção e Circuitos de Comercialização; (2); Sustentabilidade e Gestão de Recursos (3); e Governância Estratégica (4).

Num contexto diferente do de 2019 que recupera da crise provocada pela pandemia Covid-19 (2020-2022) cujos impactos na saúde pública, na sociedade e na economia foram profundos, justificando o plano de recuperação para a Europa (Next Generation EU) para reforçar a economia europeia e prosseguir os objetivos de transição ecológica, digital, energética, de sistema alimentar (modos de produção, transformação, comercialização e consumo alimentar) - o quadro institucional europeu e a sua transposição nas escalas nacional, regional e local está bem mais completo e consistente.

Parece assim oportuno não só fazer o “upgrade” da Estratégia SMEA, face a um novo cenário de segurança alimentar mais enformado, mas também partilhar os seus resultados e experiências pelos concelhos limítrofes.

O território sub-regional contíguo constituído por quatro concelhos centrado em Montemor-o-Novo e que inclui Vendas Novas, Mora e Arraiolos (vide *Mapa do território de intervenção*), parece ter a dimensão adequada para experimentar novas iniciativas que consolidem um sistema alimentar sustentável, com efeitos demonstrativos para territórios semelhantes ou mais alargados geograficamente.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

5.2 Visão e vetores estratégicos de atuação

As caixas seguintes sintetizam a Visão e os Objetivos estratégicos que norteiam a EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis os quais assentam na combinação entre Território/Gestão Sustentável de Recursos/Inovação da produção alimentar, triângulo virtuoso para o reforço da cadeia de valor agroalimentar, indispensável à **Valorização dos Recursos Endógenos**.

VISÃO

Co-construir territórios com sistemas alimentares que promovem a saúde e segurança alimentar e nutricional, preservam o património natural e cultural e dinamizam uma Estratégia de Eficiência Coletiva que visa robustecer a cadeia de valor agroalimentar e o desenvolvimento socioeconómico local.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS			
OE 1	OE 2	OE 3	OE 4
Promover a gestão sustentável dos recursos água, solo e biodiversidade, rumo a uma economia mais verde.	Promover sistemas alimentares sustentáveis baseados na saúde e segurança alimentar, através de práticas adequadas de consumo, produção e comercialização.	Promover a inovação e desenvolvimento de modos e práticas de produção alimentar sustentáveis	Promover uma gestão coletiva eficiente dos recursos e ativos no quadro dos desafios e prioridades das transições climática, energética e digital.

Fonte: Elaboração própria.

Tendo por base a **Visão** acima explicitada, bem como os **Objetivos estratégicos** a que obedecer a sua materialização, enunciam-se os projetos que lhes deverão dar corpo organizados em torno dos **Eixos de Intervenção** seguintes:

E11- Conhecimento e Inovação

E12 - Produção Alimentar Sustentável e Cadeia de Valor

E13 - Gestão Eficiente de Recursos

E14 - Governação e Gestão da EEC.

Os **Projetos-âncora** e os **Projetos complementares** apresentados na Secção 7 configuram o esforço de investimento dos parceiros do Consórcio de suporte a esta EEC e contribuirão para a afirmação progressiva dos Sistemas Alimentares Sustentáveis nas múltiplas especificidades e dimensões operativas que reveste no Alentejo.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

5.3 Desafios estratégicos dos Sistemas Alimentares Sustentáveis

Os desafios estratégicos dos Sistemas Alimentares Sustentáveis estão enunciados na Estratégia “Do Prado ao Prato” que faz parte do Pacto Ecológico Europeu e é complementada pela Estratégia de Biodiversidade da União Europeia para 2030, a Estratégia Europeia para uma Bioeconomia Sustentável, bem como o Programa Horizonte Europa que visa o reforço da investigação, inovação, transferência de conhecimentos e tecnologia.

A nível nacional, destacam-se, entre outras, as diferentes estratégias, planos e iniciativas que transpõem para Portugal as orientações europeias e, em particular, a Estratégia Nacional e Plano de Ação para a Agricultura Biológica, o Plano de Ação Nacional para o Uso Sustentável de Produtos Fitofarmacêuticos, o Programa Nacional para a Promoção da Agricultura Saudável, a Estratégia Nacional e Plano de Ação de Combate ao Desperdício Alimentar, o PEPAC - Plano Estratégico para a PAC e a Agenda de Inovação para a Agricultura 2020-2030. A nível regional, ver a Secção 2 Enquadramento estratégico regional.

De uma forma sintética, os desafios estratégicos dos sistemas alimentares sustentáveis situam-se ao nível dos seus impactos nos quatro objetivos centrais considerados na sua definição mais concetual, tendo subjacentes os efeitos de sinergia e feedback com os correspondentes fatores gerais do meio envolvente (vide Figura 1).

- ✓ A nível da **Segurança alimentar, nutrição e saúde** os desafios colocam-se no fornecimento de produtos alimentares na produção primária e indústria transformadora alimentar, em quantidades suficientes, alimentos saudáveis e equilibrados, de forma estável, produzidos segundo práticas e modos de produção e comercialização que reduzam os insumos, economizem recursos e valorizem a biodiversidade: agroecologia, agricultura biológica, agricultura regenerativa, uso energias renováveis, encurtamento dos circuitos comerciais, respeitando a cultura mediterrânica e a dieta alimentar nutritiva que contribui para a saúde, com um foco na sua prevenção.
- ✓ A nível da **Socio-economia** os desafios colocam-se na melhoria do rendimento e emprego de todos os intervenientes no sistema alimentar, desde a produção primária à distribuição/comercialização, garantindo rendimentos justos e empregos estáveis em particular para os mais vulneráveis: pequenos agricultores, transformadores ou comerciantes, mulheres e jovens.
- ✓ A nível do **Equilíbrio territorial** os desafios são duplos, por lado garantir uma repartição equitativa do valor acrescentado, poder e recursos, entre todos os intervenientes na cadeia de valor alimentar, por outro lado garantir um desenvolvimento territorial equilibrado.
- ✓ A nível do **Ambiente** os desafios colocam-se na gestão, preservação, regeneração dos ecossistemas, na biodiversidade, no uso eficiente dos recursos naturais e na redução do impacto do sistema alimentar nas mudanças climáticas.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

5.4. Fatores críticos da EEC

Muitas das oportunidades reconhecidamente existentes, que devem ser aproveitadas no sentido de se atingirem sistemas alimentares sustentáveis, advêm de constrangimentos e fatores críticos existentes, que podem ser divididos em dois grandes grupos, nomeadamente: fatores críticos internos e fatores críticos externos, a seguir detalhados.

❖ **Fatores críticos internos**

- Empresas/empresários agrícolas com pouco acesso/uso de tecnologias, muitas vezes com necessidade de recorrer a uso excessivo de fatores de produção (ex. fertilizantes e/ou pesticidas), prejudicando a eficiência produtiva, aumentando as perdas e/ou diminuindo a segurança dos alimentos.

- Empresas de pequenas dimensões e sem adequada organização (em associações, cooperativas, etc.), o que limita o acesso a infraestruturas adequadas para armazenamento, processamento, conservação e distribuição de alimentos, resultando em desperdício.

- Falta de literacia nutricional/alimentar, por parte de uma grande percentagem da população, o que leva a diminuições na adesão à dieta mediterrânica, combinados com um aumento do desperdício alimentar e insegurança alimentar.

- Baixa flexibilidade dos sistemas de produção extensivos, face às incertezas climáticas e incapacidade de reajuste no curto prazo face aos eventos meteorológicos extremos.

❖ **Fatores Críticos Externos**

- Alterações climáticas, que são claras na região e têm impacto direto na produção agrícola (ex. fenómenos climáticos extremos, como secas, inundações e aumentos de temperatura) e impactos negativos na eficiência produtiva e incapacidade de resposta rápida dos sistemas de produção. Por exemplo, na produção animal, incapacidade de prever as respostas dos animais face a regimes climáticos incertos e suas respostas produtivas face a eventos meteorológicos extremos.

- Globalização dos sistemas alimentares e comércio internacional, com dependência excessiva de alimentos importados, tornando a segurança alimentar vulnerável a flutuações de preços e interrupções no comércio.

- Perda de Biodiversidade: Diminuição da diversidade genética de cultivos e espécies animais devido a práticas agrícolas intensivas e à urbanização, afetando a resiliência do sistema alimentar.

- Baixa flexibilidade dos sistemas de produção extensivos, face às incertezas climáticas e incapacidade de reajuste no curto prazo face aos eventos meteorológicos extremos.

- Escassez e Deterioração de Recursos Naturais: esgotamento de recursos como água e terra arável devido à má gestão e ao crescimento populacional, com efeitos na quantidade de alimento produzido e na qualidade nutricional dos mesmos.

6. Funcionamento do Consórcio

A experiência de implementação do SMEA, com modelo de governação próprio refletindo a parceria entre o Município e as organizações parceiras, constitui um ponto de partida devendo beneficiar de adequado “upgrade”, quer pela necessária acomodação de novos parceiros (entidades públicas e privadas), quer exigências acrescidas de gestão eficaz e eficiente de recursos financeiros comunitários veiculados pelo Programa Regional Alentejo 2030.

O modelo de gestão deste Consórcio de suporte à EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis adotado por este Consórcio pressupõe a necessidade de definir os órgãos de governação e as suas atribuições funcionais no âmbito do futuro Plano de Ação, bem como a respetiva afetação aos projetos-âncora que constituem o referencial motor do Plano e aos projetos complementares que visam concretizar e contribuir para uma maior otimização dos impactos e resultados na ótica dos territórios de abrangência do conjunto de intervenções previstas. O Organograma seguinte permite visualizar/ilustrar o modelo de gestão do Consórcio de suporte à presente Candidatura.

Figura 6. Organograma do Modelo de Gestão da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis (SAS)



Fonte: Elaboração própria.

Dado que integram o Consórcio entidades públicas, de natureza associativa e empresas, estes parceiros devem ser envolvidos de forma voluntária nos diferentes projetos elencados, com uma indicação explícita da sua contribuição em termos de atribuições funcionais e de participação nos custos incorridos com as diferentes operações.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Gestão e Coordenação Estratégica: O Município de Montemor-o-Novo é o órgão máximo de coordenação e gestão estratégica da EEC SAS e do Plano de Ação, pelo que lhe competirão, no essencial, as seguintes funções:

- Responder, enquanto Gestor e interlocutor do Consórcio, aos pedidos de informação da Autoridade de Gestão do Programa Regional Alentejo 2030;
- Garantir o pleno cumprimento do normativo legal e contratual aprovado pela Autoridade de Gestão do Programa Regional Alentejo 2030 e, bem assim, respeitando todos os requisitos constantes do Aviso do Concurso;
- Assegurar a representação externa do Consórcio e comunicar antecipadamente a participação nas diversas iniciativas e ações a realizar no país ou no estrangeiro, bem como os respetivos contactos e resultados;
- Preservar a sustentabilidade do Consórcio, orientando e supervisionando o progresso do Programa e as realizações dos parceiros executores de projetos;
- Coordenar os componentes de comunicação e monitorização do Plano de Ação em estreita articulação com os Grupos de Trabalho Temático.
- Garantir um alinhamento estratégico do Plano de Ação com as prioridades e objetivos estratégicos e operacionais dos membros da parceria;
- Promover uma adequada articulação entre os roteiros de execução de cada projeto com os objetivos e resultados esperados do Plano de Ação;
- Proceder a uma adequada e exigente afetação de recursos aos responsáveis dos diferentes projetos.

Equipa Técnica SAS Com o objetivo de assegurar o eficaz funcionamento de toda esta estrutura de governação que abrange o Município de Montemor-o-Novo, enquanto entidade gestora da EEC, e o conjunto de entidades parceiras responsáveis pela dinamização da execução dos diferentes projetos, está contemplada (conforme requisitos do Aviso) a constituição uma **Equipa técnica dedicada**, enquanto suporte técnico e administrativo de apoio à Gestão da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis.

A Equipa será composta por dois técnicos superiores com tarefas de responsabilidade: no acompanhamento dos projetos (tendo por base um dispositivo de monitorização, decorrente do processamento da informação das operações aprovadas); no cumprimento dos regulamentos do Programa Alentejo 2021-2027 e do CCP. Paralelamente, será assegurado apoio de secretariado à Gestão, nomeadamente em matéria de contactos regulares a realizar no âmbito da rede de parceiros e com outras entidades intervenientes no processo de implementação da EEC Sistemas Alimentares Sustentáveis.

Conselho de Parceiros: Órgão constituído pelos gestores dos Projetos-Âncora e pelos gestores dos projetos complementares, operacionalizado em Grupos de Trabalho Temático com as seguintes atribuições funcionais

- Realizar periodicamente reuniões de ponto de situação acerca da implementação dos Projetos para efeitos de apresentação e discussão com o Gestor do Plano de Ação;
- Implementar as ações do plano de comunicação aprovado pelo Gestor do Plano de Ação;

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

- Sinalizar os eventuais desvios observados na implementação dos projetos e propor e discutir com os responsáveis pela execução dos projetos as medidas corretivas mais adequadas;

- Recolher a informação necessária à concretização do acompanhamento e monitorização dos indicadores de desempenho dos projetos e elaborar relatórios trimestrais a fim de aferir o grau de concretização dos mesmos.

- Transmitir as suas recomendações ao Gestor do Plano de Ação, em matéria de procedimentos administrativos e de gestão a fim de minimizar riscos e atingir os objetivos e metas planeadas.

- Colaborar com o Gestor do Plano de Ação no sentido de acompanhar a execução das intervenções/projetos e ser devidamente ponderada a necessidade de uma eventual reprogramação e ajustamentos no seu próprio desenho e calendarização.

Os Grupos de trabalho temáticos serão estruturados de cada um dos projetos âncora propostos, sendo coordenados pelo respetivo gestor de projeto, reunindo trimestralmente. O Conselho de Parceiros deverá reunir pelo menos duas vezes em cada ano para calendarização dos trabalhos em cada ano civil e apreciação dos resultados intercalares/finais.

A dinamização e acompanhamento técnico/administrativo destas sessões de trabalho inscreve-se no âmbito das ações de animação do consórcio sendo asseguradas pela Equipa Técnica SAS.

Esta Equipa será ainda responsável pela coordenação das atividades de comunicação e da EEC SAS e do respetivo Plano de Ação.

❖ **Plano de Comunicação**

No **Plano de Comunicação SAS** a elaborar, destacam-se como principais referenciais:

1. Objetivos de Comunicação:

- ✓ Promover a visibilidade da EEC SAS, incluindo o seu cofinanciamento.
- ✓ Envolver e informar os *stakeholders*, incluindo comunidades locais, empresas e parceiros estratégicos.
- ✓ Reforçar a compreensão e o apoio à implementação da estratégia SAS.
- ✓ Mensagens-Chave:
 - Destacar os benefícios económicos, sociais e ambientais da EEC SAS
 - Transmitir a visão de longo prazo e os objetivos alcançáveis.
 - Enfatizar a colaboração e a participação ativa dos parceiros.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

2. Canais de Comunicação:

Online:

- Presença ancorada no website do Município de Montemor-o-Novo.
- Recurso a redes sociais, incluindo as dos parceiros de consórcio, para interação e atualizações frequentes.
- Newsletter eletrônica para atualizações regulares.

Offline:

- Eventos locais e regionais.
- Colaboração com meios de comunicação locais.

3. Atividades de Comunicação:

Fase de Lançamento:

- Conferência de imprensa para apresentar a EEC SAS.
- Campanha nas redes sociais com *hashtags* específicas.

Desenvolvimento:

- Workshops e seminários temáticos.
- Webinars* para alcance online.
- Artigos e entrevistas em mídias locais e nacionais.
- Participação em eventos regionais para fortalecer as parcerias e apresentar resultados.

❖ **Acompanhamento e Monitorização**

De forma a assegurar a monitorização/ acompanhamento da EEC SAS e respetivo Plano de Ação o Líder de Consórcio propõe-se conceber um **Dispositivo de Monitorização** que permita, simultaneamente, registar e evidenciar as realizações e os resultados atingidos tendo em conta as metas e indicadores a contratualizar pelo Programa Regional Alentejo, mas também, a valorização do seu contributo para os ODS- Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Esta opção resulta em grande medida do foco temático da EEC SAS permitindo aferir o grau de compromisso do Consórcio para com a concretização do desafio global de sustentabilidade que estrutura a sua proposta de intervenção.

A Matriz de resultados a considerar está desenvolvida no ponto 7.3 Resultados Esperados.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

7. Programação

7.1 Arquitetura de Projetos-âncora e Projetos complementares

A. PROJETOS-ÂNCORA

PA. 1- CENTRO SMEA - I&D, EXPERIMENTAÇÃO E CAPACITAÇÃO EM AGROECOLOGIA
<p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigação aplicada e Inovação em agroecologia; - Capacitação, transferência de conhecimento e tecnologia para a transição agroecológica dos agentes territoriais de base rural; - Promoção do empreendedorismo de base rural; - Valorização dos recursos endógenos - Disseminação do conhecimento científico e técnico; - Promover boas práticas da gestão do solo, água e biodiversidade.
<p>Principais componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Campos experimentais e de demonstração para apoio técnico à produção; - Capacitar o sistema de produção agroalimentar do território em práticas agroecológicas experimentais; - Intercâmbio e parcerias com Instituições nacionais e internacionais; - Investigação de novos métodos e tecnologias que melhorem o uso dos recursos naturais; - Criação de um Bancos de Sementes tradicionais; - Desenvolvimento de hortas piloto como ferramenta pedagógica; - Desenvolvimento de atividades de sensibilização e capacitação para as gerações mais jovens sobre as atividades de base rural e gestão sustentável dos recursos; - Estabelecimento de Protocolos de colaboração com entidades I&D que desenvolvem atividades de investigação e capacitação na área da Agroecologia; - Registo na plataforma AKIS – Sistema de Conhecimento e Inovação da Agricultura Nacional.
<p>Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo.</p>
<p>Parceiros executores: Carlos Simões, Catarina Joaquim, Erva Brava e Sociedade Agrícola Freixo do Meio.</p>

PA. 2- SISTEMA ALIMENTAR DE EXCELÊNCIA
<p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promoção da literacia alimentar; - Promoção de circuitos curtos de comercialização; - Transição para o modelo agrogeológico - fomento de boas práticas de gestão e exploração de unidades de produção e transformação; - Valorização dos recursos silvestres do Montado (bolota, espargos, cogumelos, etc.); - Redução do desperdício alimentar.
<p>Principais componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cadeia de valor de produtos agrícolas endógenos; - Produção e transformação da bolota; - Soluções de combate ao desperdício alimentar; - Avaliação viabilidade técnico-económica e regulamentar de compras públicas locais; - Produção-comercialização-restauração- reinventar a proximidade.
<p>Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo.</p>
<p>Parceiros executores: ADRAL, Terras de Dentro e Universidade de Évora.</p>

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTE-MOR-O-NOVO**

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

PA 3 CONSUMED - Dieta Mediterrânica, ativação de circuitos curtos adaptados à produção e ao consumo
<p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desenvolver estratégias e boas práticas para a Salvaguarda e Valorização do património cultural imaterial associado à alimentação sustentável; - Co-construir soluções e promover o aumento de procura e oferta; - Contribuir para o reforço das ligações de proximidade no sistema agro-alimentar; - Reforçar a produção de base local.
<p>Principais componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abordagem conjunta do consumidor e do produtor, através da caracterização dos hábitos dos consumidores, dos fatores que os afetam e da sua predisposição para a mudança, em simultâneo com a caracterização dos produtores e potencial produtivo; - Identificação de soluções economicamente viáveis para a rede de distribuição dos produtos. - Estudo interdisciplinar que inclui uma abordagem à perceção da dimensão sociocultural e patrimonial da Dieta Mediterrânica.
<p>Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo</p>
<p>Parceiro executor: Universidade de Évora.</p>

PA 4 - Serviços do Ecosistema Montado (SEM)
<p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expor e divulgar o que são e para que servem os SEM; - Elaborar a listagem potencial e reconhecimento efetivo dos SEM prestados e/ou possíveis de prestar, nomeadamente através da sua expressão territorial; - Avaliar o seu valor económico e as desejáveis remunerações aos prestadores; - Censurar opções de gestão territorial com base na estratégia de SEM; - Definir modelos de monitorização e avaliação da prestação dos SEM; - Disseminar e replicar as lições aprendidas.
<p>Principais componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificação de entidades relevantes (stakeholders) e elementos de base a recolher - Visita a explorações locais e outras para estabelecimento de casos e "base-line; - Sistematização dos serviços prestados nos casos identificados, mapeamento matricial, indicadores e valores de referência; - Cálculo da sua valoração económica, com base em métodos consensualizados pelas entidades relevantes; - Definição das práticas a manter, alterar, introduzir ou a abolir, no sentido da melhor prestação dos SEM pelos gestores rurais envolvidos; - Monitorização da prestação ao longo do horizonte temporal da intervenção; - Disseminação dos resultados, análise de lições aprendidas e estratégia de replicabilidade dos aspetos positivos atingidos.
<p>Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo</p>
<p>Parceiro executor: Ecstatus (The Landscape Farm)</p>

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

PA. 5. GESTÃO E COORDENAÇÃO DA EEC SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none">- Coordenar e organizar a atividade da EEC com vista à concretização do seu objeto desempenhando a função de Gestor da EEC PROVERE;- Responder às solicitações de informação requeridas pela Autoridade de Gestão;- Comunicar às entidades parceiras, os pedidos de informação, análise técnica e os resultados das decisões adotadas pelas Autoridades de Gestão;- Assegurar as funções de monitorização e avaliação da EEC.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none">- Pareceres de análise de enquadramento estratégico e operacional dos projetos;- Base de Dados e Relatórios de execução periódicos da EEC;- Plano de Comunicação EEC- SAS- Relatórios de Avaliação Intermédia e Final.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Município de Montemor-o-Novo.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

B. PROJETOS COMPLEMENTARES

PA. 1. CENTRO SMEA - I&D, EXPERIMENTAÇÃO E CAPACITAÇÃO EM AGROECOLOGIA

PC 1. 1 Agricultura em Natureza
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Melhorar a estrutura e fertilidade do solo; - Aumentar a infiltração da água das chuvas e diminuir o escoamento superficial e a erosão; - Diminuir a temperatura superficial da parcela; - Contribuir para o armazenamento do carbono nos solos, mitigando as alterações climáticas.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Soluções de acondicionamento das águas pluviais; - Retenção de carbono nos solos.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Carlos António de Oliveira Simões.
PC 1. 2 Regenera - Capacitação para Estratégias Autónomas de Fertilização
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Alimentar e aumentar a biodiversidade dos ecossistemas; - Produção de biofertilizantes e produtos fertilizantes para a agricultura biológica com recursos primários; - Formação e capacitação de agentes intervenientes na elaboração e implementação de projetos agrícolas regenerativos.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Produção de biofertilizantes e fertilizantes; - Organização de ciclos de formação em agricultura regenerativa.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Catarina Helena Silva Joaquim.
PC 1. 3 Desenvolvimento de cadeia de valor para produtos agrícolas endógenos e sustentáveis- criação de novos produtos alimentares
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Criação de três novos produtos a partir de espécies autóctones; - Desenvolvimento da cadeia de valor para produtos agrícolas sustentáveis.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Novos produtos alimentares desenvolvidos com base em espécies autóctones; - Estruturação da cadeia de valor dos produtos agrícolas endógenos e sustentáveis.
Coordenação: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Erva Brava, Unipessoal
PC 1. 4 Produção e consumo da bolota e seus produtos
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Promoção de atividades que visem a sustentabilidade do ecossistema agro silvo pastoril - Defesa do Montado; - Promover o conhecimento e a inovação – criar valor para a bolota através do desenvolvimento de novos produtos (óleo de bolota, ...); - Promover o consumo da bolota junto das escolas via organização de visitas à Área Protegida Privada do Montado do Freixo do Meio, e através da prova de produtos de bolota, no Montado ou nos refeitórios escolares.
Principais componentes:

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

<ul style="list-style-type: none"> - Jornadas de partilha de conhecimento sobre gestão do Montado, para a sua gestão mais sustentável; - Estratégia de Marketing direcionada à promoção do produto bolota, associando-o a Montemor-o-Novo e à preservação do Montado; - Campanha de marketing, dirigida aos produtores e consumidores; - Visitas demonstrativas e jornadas técnicas para produtores, ações de promoção e de degustação para os consumidores; - Aquisição de equipamentos para melhoria da cadeia de valor e redução de custos; - Criação de Museu da Bolota recorrendo a meios digitais que enquadram o uso da bolota para consumo humano, ao longo da história, fazendo a ponte com o consumo na Península Ibérica e como a Bolota nos conecta a grande parte do Mundo.
Coordenação: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Sociedade Agrícola do Freixo do Meio.
PC 1.5 Feira da Agricultura regenerativa
Objetivos específicos: -Partilha de experiências e conhecimento concentrados num único local.
Principais componentes: - Organização da Feira da Agricultura Regenerativa.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Sociedade Agrícola Fonte do Prior.

PA 2- SISTEMA ALIMENTAR DE EXCELÊNCIA- DA PRODUÇÃO AO CONSUMO

PC 2. 1 Ações de Demonstração de Boas Práticas de Economia Circular, Eficiência energética, agroecologia e Modo de Produção Biológico
Objetivos específicos: - Melhorar a competitividade, inovação, digitalização e sustentabilidade nas PME do sector agroalimentar; - Desenvolver modelos sectoriais de sucesso no domínio da digitalização das PME rurais de subsectores diferentes do cluster agroalimentar: carne, vinho, azeite, queijo, conservas, etc.
Principais componentes: - Ciclo de ações de demonstração para micro empresas, com ênfase nas vertentes da circularidade, eficiência energética, proteção integrada e modo de produção biológico.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: ADRAL.
PC. 2. 2 Qualificar para empreender no sistema alimentar
Objetivos específicos: - Constituir uma Rede de Empregabilidade Intermunicipal; - Promover o espírito empreendedor e incentivar/apoiar a criação de novas empresas através de sensibilização, capacitação e benchmarking; - Cooperar para a competitividade e inovação das empresas existentes; - Valorizar e potenciar os saberes e produtos endógenos, como fator de diferenciação nas economias locais e regionais; - Transferir boas práticas e novos conhecimentos para qualificar a intervenção dos agentes de desenvolvimento do território.
Principais componentes: - Rede de Empregabilidade Intermunicipal;

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

<ul style="list-style-type: none"> - Cooperação empresarial; - Informação sobre produção local, mercado social e boas práticas de literacia alimentar e dieta mediterrânica; - Sensibilizar e informar para uma alimentação saudável e sustentável e promover o combate ao desperdício alimentar.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Terras de Dentro.
PC. 2. 3. Mês das Migas
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Valorização do que é genuíno e tipicamente alentejano; - Projeção dos restaurantes participantes, em época baixa; - Contributo para a divulgação dos pontos de interesse existentes (Fluviário e Museu do Megalitismo).
Principais componentes: Organização e Divulgação do Certame.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Município de Mora.

PA. 3- ALIMENTAÇÃO E SAÚDE- DESAFIOS DA DIETA MEDITERRÂNICA

PC. 3. 1 Para que servem as Plantas Silvestres?
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Sensibilizar os jovens e as organizações da sociedade civil para a importância das espécies nativas no combate às alterações climáticas e para a qualidade de vida e resiliência das comunidades; - Contribuir para a preservação e promoção do património vegetal natural através da integração desta temática em programas comunitários e de educação ambiental; - Promover a participação cívica e a autonomia através do conhecimento e da utilização de recursos locais silvestres para diferentes usos humanos junto da comunidade local.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Manual de Divulgação de Boas Práticas; - Programa educativo modular temático.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Marca, ADL.
PC. 3. 2 Saúde, Segurança e Aceitabilidade de Alimentos Fermentados de Base Vegetal
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Promover alimentos fermentados, que garantam benefícios do ponto de vista nutricional e sejam seguros, do ponto de vista da segurança dos alimentos, e aceites pelo consumidor; - Utilizar o microbioma do mel como promotor na produção de novos produtos alimentares fermentados. - Aposta no desenvolvimento, inovação e aceitação destes produtos, à base de produção local, promovendo a segurança alimentar e nutricional, e a redução do elevado desperdício alimentar, encontrando soluções para a utilização de excedentes.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento de alimentos fermentados, com segurança alimentar e nutricional;

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

- Utilização do mel em aplicações com potencial de inovação e desenvolvimento de produtos saudáveis e sustentáveis.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Universidade de Évora.

PA. 4. SUSTENTABILIDADE E EFICIÊNCIA NO USO DOS RECURSOS SOLO E ÁGUA

PC 4. 1. Centro de Conservação de Ecossistemas Mediterrânicos
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Investigação - habitat, bem como sobre a utilização de recursos silvestres para utilização/ consumo humano - Conservação - propagar espécies da Flora e restauro dos habitats naturais - Educação -divulgar o conhecimento sobre os ecossistemas mediterrânicos e flora associada; inclui tanto o aconselhamento técnico a clientes (proprietários, municípios, produtores, entre outros) compradores de plantas e serviços associados, bem como todo o programa de educação ambiental e voluntariado.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento de uma unidade de intervenção dos ecossistemas mediterrânicos, incorporando os elementos de Avaliação dos Serviços de Ecossistemas e Plano de Ação resultante do Projeto Âncora.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Marca, ADL.
PC 4. 2. Práticas regenerativas do solo (Cátedra do Solo da Universidade de Évora)
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Apoiar o desenvolvimento de investigação sobre práticas regenerativas do solo no Alentejo; - Promover a agricultura de conservação como forma de garantir a regeneração dos solos no Alentejo; - Contribuir para a formação e treino de investigadores, empresários e técnicos.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Recolha sistemática e consistente de dados, sua organização e análise, de forma a que estes sejam tornados disponíveis; - Programa de Agricultura de conservação para a Regeneração dos solos.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: BOVICER, SA.
PC 4. 3. Certificação em pecuária de baixo carbono dos efetivos pecuários
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Promoção de atividades que visem a sustentabilidade do ecossistema agro silvo pastoril - Defesa do Montado
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Caderno de Encargos de suporte à Certificação; - Testes piloto de ensaio da Certificação.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: APORMOR.
PC 4. 4. Sustentabilidade nos Biorresíduos
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Capacitação de atores e redes em Ações coletivas de recolha e tratamento de resíduos orgânicos; - Estratégias de marketing e dinamização territorial.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Ciclo de Ações de sensibilização nos diversos concelhos.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: GESAMB.
PC 4. 5. Biorresíduos- um recurso a valorizar
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Organizar uma nova competência transferida para o nível municipal; - Reforçar junto da população a importância de separar e valorizar os biorresíduos alimentares; - Divulgar e promover adesão às soluções recolha seletiva e compostagem; <ul style="list-style-type: none"> --Valorizar quem participa na compostagem; - Incentivar uma dieta alimentar sustentável à base da produção local.
Principais componentes: <ul style="list-style-type: none"> - Produção de materiais de divulgação- kit de compostagem anual com regras; - Ações de sensibilização e capacitação para a compostagem e a utilização do composto.
Entidade promotora/Responsável pelo Projeto: Município de Montemor-o-Novo
Parceiro executor: Município de Montemor-o-Novo.

7.2 Resultados Esperados

Como se referiu será criado um Plano de Monitorização capaz de aferir os resultados face às metas e indicadores a contratualizar pelo PR Alentejo bem como aferir do grau de articulação e contributo para os ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Apresenta-se em seguida o quadro de indicadores (PR Alentejo) a considerar devendo as metas e o contributo da EEC ser objeto de definição em sede de apresentação do Plano de Ação, de acordo com o previsto no Aviso ALT2030-IT_PROVERE-2023-6.

Tipologias de Intervenção	Indicadores de Realização	Indicadores de Resultado
Objetivo OP1- RSO1.3 Capacitação para a inovação; Ações coletivas; Promoção do espírito empresarial e ecossistemas de empreendedorismo; Ações coletivas - qualificação das empresas; Ações coletivas - internacionalização empresas	RCO01 Empresas apoiadas RCO02 Empresas apoiadas através de subvenções RCO03 Empresas apoiadas através de instrumentos financeiros	RCR01 Postos de trabalho criados em entidades apoiadas RCR03 Pequenas e médias empresas (PME) introdutoras de inovação de produtos ou de processos RCR19 Empresas com maior volume de negócios
Objetivo OP5 -RSO5.2 Valorização dos recursos endógenos; Governança, coordenação e dinamização do consórcio; Estratégias de marketing e dinamização territorial; Capacitação de atores e redes	RCO74 População abrangida por projetos no âmbito de estratégias de desenvolvimento territorial integrado RCO75 Estratégias de desenvolvimento territorial integrado apoiada	RSR10 Projetos transversais de âmbito intermunicipal RSR11 Instituições envolvidas nos projetos de promoção da capacitação institucional e do desenvolvimento regional apoiados

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Finalmente, apresenta-se a correlação esperada entre os objetivos da EEC SAS e os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, remetendo-se uma vez mais a análise deste contributo para a fase de elaboração do Plano de Ação EEC SAS.

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

ODS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Objetivos Específicos SAS																		
OE1 Promover a gestão sustentável dos recursos água, solo e biodiversidade, rumo a uma economia mais verde.	↑	↑	↑	↑		↑					↑	↑	↑		↑			←
OE2 Promover sistemas alimentares sustentáveis baseados na saúde e segurança alimentar, através de práticas adequadas de consumo, produção e comercialização.	↑	↑	↑	↑				↑	↑		↑	↑	↑					←
OE3 Promover a inovação e desenvolvimento de modos e práticas de produção alimentar sustentáveis	↑	↑	↑	↑				↑	↑			↑	↑					←
OE4 Promover uma gestão coletiva eficiente dos recursos no quadro dos desafios e prioridades das transições climática, energética e digital.	↑	↑	↑				↑	↑	↑		↑	↑	↑					←

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

8. Quadro de Investimentos

Projetos	Custo total (€)	Custo Fundo (€)	Prazo execução
PA1. CENTRO SMEA- I&D, EXPERIMENTAÇÃO E CAPACITAÇÃO EM AGROECOLOGIA	350.000	297 500	2024-2027
PC 1.1 Agricultura em Natureza	30.000	25 500	2024-2027
PC 1.2 Regenera - Capacitação para Estratégias Autónomas de Fertilização	30.000	25 500	2024-2027
PC 1.3 Desenvolvimento da cadeia de valor para produtos agrícolas endógenos e sustentáveis- criação de novos produtos alimentares	50.000	42 500	2024-2027
PC 1.4 Produção e consumo da bolota e seus produtos	120.000	102 000	2024-2027
PC 1.5 Feira da Agricultura regenerativa	120.000	102 000	2024-2027
PA2. SMEA - POR UMA ESTRATÉGIA ALIMENTAR DE EXCELÊNCIA	350.000	299.000	2024-2027
PC 2.1 Ações de Demonstração de Boas Práticas de Economia Circular, Eficiência energética e MP Biológico	80.000	68 000	2024-2027
PC 2.2 Qualificar para Empreender no Sistema Alimentar	80.000	68 000	2024-2027
PC 2.3 Mês das Migas	50.000	42.500	2024-2027
A3. CONSUMED - Dieta Mediterrânica: ativação de circuitos curtos adaptados à produção e ao consumo	250.000	212 500	2024-2027
PC 3. 1 Para que servem as Plantas Silvestres?	80.000	68 000	2024-2026
PC3. 2 Saúde, Segurança e Aceitabilidade de Alimentos Fermentados de Base Vegetal	160.000	136 000	2024-2027
A4. SERVIÇOS DE ECOSISTEMAS	175.000	148 750	2024-2027
PC 4.1 Centro de Conservação de Ecossistemas Mediterrânicos	260.000	221 000	2024-2027
PC 4.2 Práticas regenerativas do Solo (Cátedra do Solo da UÉvora)	150.000	127 500	2024-2027
PC 4. 3 Certificação em pecuária de baixo carbono dos efetivos pecuários	150.000	127 500	2025-2027
PC 4. 4 Sustentabilidade nos Biorresíduos	47.000	39 950	2024-2027
PC 4. 5 Biorresíduos- um recurso a valorizar	168.500	143 225	2024-2027
PA 5. GOVERNAÇÃO E GESTÃO DA EEC	800.000	680 000	2024-2027
Total	3.500.500	2 975 425	-

**ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS
MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO**

Projetos	Tipologia de intervenção	Custo Fundo (€)
PA 1. CENTRO SMEA- I&D, EXPERIMENTAÇÃO E CAPACITAÇÃO EM AGROECOLOGIA	Capacitação para a Inovação Capacitação de Atores e Redes	297 500
PC 1.1 Agricultura em Natureza	Capacitação de Atores e Redes	25 500
PC 1.2 Regenera - Capacitação para Estratégias Autónomas de Fertilização	Capacitação de Atores e Redes	25 500
PC 1.3 Desenvolvimento da cadeia de valor para produtos endógenos e sustentáveis- criação de novos produtos alimentares	Capacitação para a Inovação	42 500
PC 1.4 Produção e consumo da bolota e seus produtos	Ações Coletivas Estratégias Marketing e Dinamização Territorial	102 000
PC 1.5 Feira da Agricultura regenerativa	Estratégias Marketing e Dinamização Territorial	102 000
PA 2. SMEA - POR UMA ESTRATÉGIA ALIMENTAR DE EXCELÊNCIA	Promoção do Espírito Empresarial e Ecosistemas de Empreendedorismo	297 500
PC 2.1 Ações de Demonstração de Boas Práticas de Economia Circular, Eficiência energética, MP Biológico	Ações Coletivas- Qualificação das empresas	68 000
PC 2.2 Qualificar para Empreender no Sistema Alimentar	Promoção do Espírito Empresarial e Ecosistemas de Empreendedorismo	68 000
PC 3. 3 Mês das Migas	Valorização dos Recursos Endógenos	42 500
PA 3. CONSUMED - Dieta Mediterrânica: ativação de circuitos curtos adaptados à produção e ao consumo	Valorização dos Recursos Endógenos	212 500
PC 3. 1 Para que servem as Plantas Silvestres?	Valorização dos Recursos Endógenos	68 000
PC3. 2 Saúde, Segurança e Aceitabilidade de Alimentos Fermentados de Base Vegetal	Valorização dos Recursos Endógenos	136 000
PA 4. SERVIÇOS DO ECOSISTEMA MONTADO	Capacitação de Atores e Redes	148 750
PC 4.1 Centro de Conservação de Ecosistemas Mediterrânicos	Capacitação de Atores e Redes	221 000
PC 4.1 Práticas regenerativas do Solo (Cátedra do Solo da UÉvora)	Capacitação de Atores e Redes	127 500
PC 4. 2. Certificação em pecuária de baixo carbono dos efetivos pecuários	Valorização dos Recursos Endógenos	127 500
PC 4. 3 Sustentabilidade nos Biorresíduos	Capacitação de Atores e Redes	39 950
PC 4. 4 Biorresíduos- um recurso a valorizar	Capacitação de Atores e Redes	143 225
PA 5. GOVERNAÇÃO E GESTÃO DA EEC	Capacitação de Atores e Redes	680 000
Total	-	2 975 425

9. Potencial do Consórcio

Valor acrescentado da Proposta

Critérios de Seleção	Evidências da Proposta
Inovação e complementaridade	<ul style="list-style-type: none"> - Aprofundamento da cadeia de valor da Alimentação no território, enriquecendo o trabalho de animação em rede com parceiros institucionais de natureza coletiva e privados procurando estabelecer uma matriz de parceiros com expressão territorial; - Contribuir para mitigar a perda de diversidade genética de cultivos e espécies animais devido a práticas agrícolas intensivas que afetam a resiliência do sistema alimentar; - Gerar oportunidades de transferência de conhecimento técnico-científico para as explorações agropecuárias mediante intervenções inovadoras de descarbonização, uso eficiente da água e regeneração dos solos.
Relevância local e replicabilidade	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunidade de concretização de Medidas e Ações constantes do SMEA e o seu alargamento em termos territoriais e de agentes de iniciativa económica da produção e transformação, surge alicerçado em projetos inovadores constantes da Candidatura e capazes de adensar a cadeia de valor própria dos sistemas alimentares sustentáveis em territórios de baixa densidade. - Paleta de intervenções com carácter experimental e de co-construção de soluções adequadas à natureza e dotação de recursos do agroecológicos do território combinando as práticas tradicionais com a aplicação no terreno de resultados da investigação alimentar (nutricional e de saúde).
Conhecimento acumulado	<ul style="list-style-type: none"> - Experiência de trabalho existente orientada para a salvaguarda dos princípios da produção sustentável, do consumo consciente, da redução do desperdício de alimentos, do fortalecimento das comunidades locais, da proteção da biodiversidade, do comércio ético e da justiça social.
Dinâmicas potenciadas pela Composição da Parceria	<ul style="list-style-type: none"> - Participação ativa de atores públicos e privados no Consórcio, enquanto promotores de projetos e atividades de natureza temática e setorial muito diversificada; - Experiência de parceria adquirida em trabalho comum (Agenda Local XXI, SMEA, GAL-LEADER, ...) e em trabalho associativo e de grupos de cidadãos.

Anexo – Ações SMEA na transição 2023 – 2024

Juntos vamos continuar a germinar e da colheita desfrutar

Porque semear em comunidade é essencial

Anabela Ferreira · Rita Sampaio · Vanda Teixeira

- Membros do grupo de trabalho smea

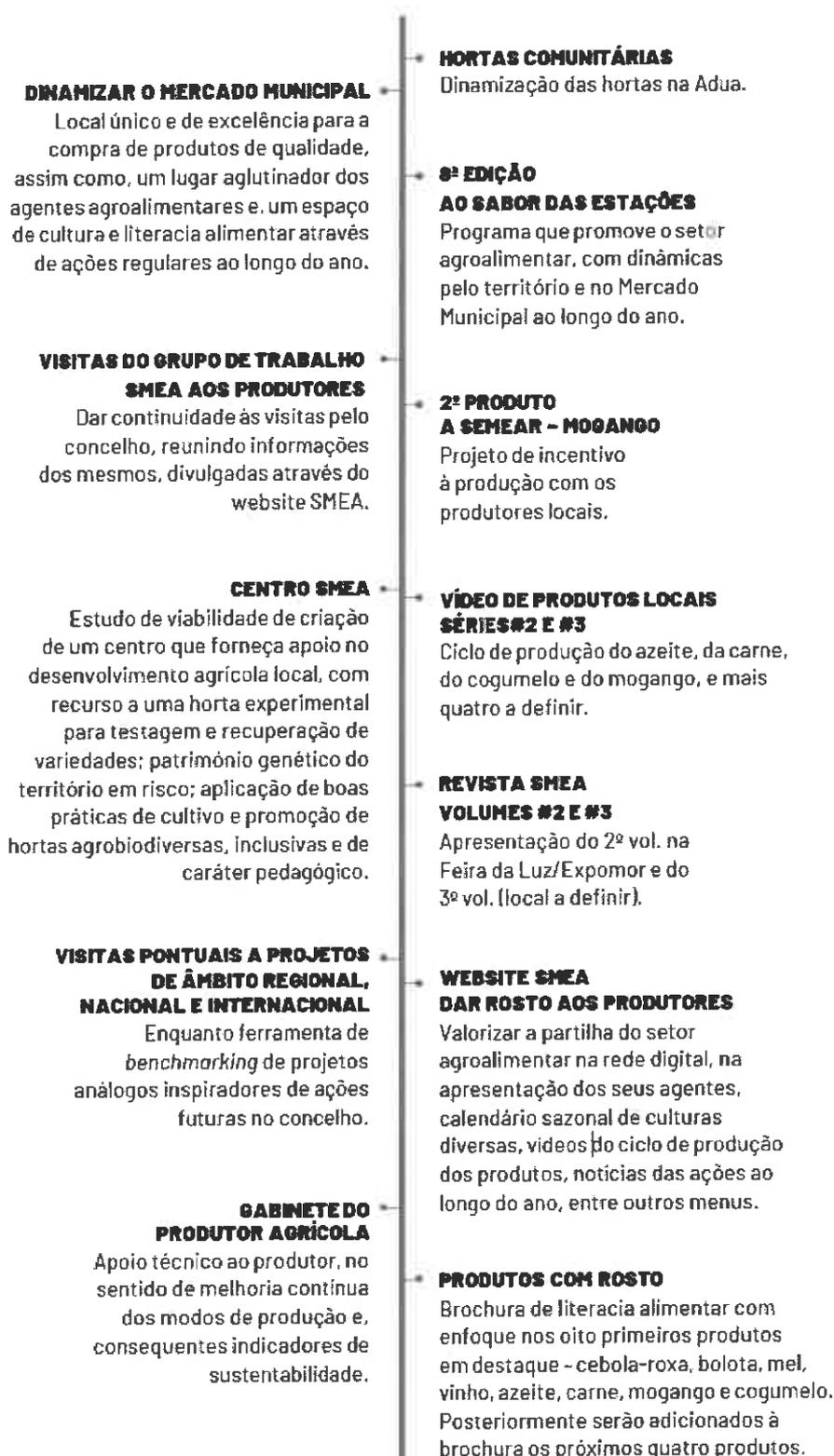
A Estratégia Alimentar SMEA tem como premissa a valorização do território agrossilvopastoril e biodiverso de Montemor-o-Novo. Pretende refletir a crescente consciencialização sobre um concelho que deseja continuar a comer bem, privilegia práticas alimentares saudáveis, mantém os cidadãos implicados numa cultura de valorização do seu património agroalimentar, num esforço coletivo de respeito pelos recursos identitários (produtivos e ambientais), consolidando a transição para um sistema agroecológico de base territorial.

A SMEA consubstancia-se na Carta de Compromisso, assinada em junho de 2019, onde constam as principais ações a desenvolver para se atingirem os objetivos. Trata-se de um compromisso coletivo assumido pelo Município de Montemor-o-Novo e pelas entidades e cidadãos que a desenharam e subscreveram.

O Plano de Ação SMEA para 2023/2024 tem como principais objetivos a promoção da literacia alimentar e dos circuitos curtos de comercialização, assim como, a transição para o modelo agroecológico e, por fim a monitorização e a comunicação.

Com a SMEA – Semear em Montemor Estratégia Alimentar, queremos dar importância à origem dos nossos alimentos, quem os produz e como chegam até nós, numa curta distância. Partilhamos métodos, técnicas, inovação, saber e, acima de tudo garantimos a visibilidade dos agentes locais que, de forma resiliente, continuam a investir e a produzir com a marca qualidade.

AÇÕES SMEA 2023-2024



ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS MUNICÍPIO DE MONTEMOR-O-NOVO



AÇÕES BNEA POR EIXOS 2013-2023

EIXO 1 - SAÚDE E SEGURANÇA ALIMENTAR

EIXO 2 - COMUMOS, PRODUÇÃO, CIRCUTOS E COMERCIALIZAÇÃO

EIXO 3 - SUSTENTABILIDADE E GESTÃO DE RECURSOS

EIXO 4 - GOVERNÂNCIA ESTRATÉGICA

AO SABOR DAS ESTAÇÕES

2016 - 2023

Implementação de ações de promoção de produtos locais, literacia alimentar, comportamentos mais sustentáveis em parceria com diversas entidades, nomeadamente: Associação Terras Dentro, UCC, Slow Food Alentejo, MED, Moras, AdI, Montemorcel, Moetado da Freixo do Melo, ICNF, restaurantes, Produtores, IPSS's.

Principais ações realizadas: Meir - Prova e venda de produtos no Mercado Municipal, lançamento do vídeo do mel, exposição de materiais relacionados com a apicultura; Cebola Roxa de Montemor-o-Novo - Dinamização do Festival da Cebola Roxa no qual os restaurantes servem pratos confeccionados com este produto, prova de produtos, oficinas gastronómicas;

Melão - Realização de Sertão da Bolota e Dia Mundial da Bolota com diversas atividades, tais como, restauração com oferta de pratos confeccionados com bolota, passeio, prova e venda de produtos, sessões técnicas com temáticas relacionadas com a gestão do Moetado, atividades lúdicas; Celebração da Semana de Alimentação - passeio, mostra e prova de produtos, oficinas gastronómicas; Celebração do Dia Internacional da Gastronomia Sustentável - oficinas gastronómicas, disponibilização de receitas; Promoção de outros produtos - pão, vinhos, licores e destilados, doces de Carnaval, artesanato, cosmética natural.

AÇÃO NA ÁREA DA SAÚDE ESCOLAR

2019-2023

Sessões de literacia alimentar para um público-alvo preferencialmente do 2º e 3º ciclos, embora se incluam os alunos do 1º ciclo da EB1 e 11 por estarem a partilhar o estabelecimento de ensino do EB23.

DESENHO DOS SISTEMAS ALIMENTARES DE 4 PRODUTOS: AZEITE, BORREGO, CEBOLA E LARANJA

2020-2022

Projeto desenvolvido pelo MED no âmbito da prestação de serviços ao Município. Foram realizadas reuniões para cada produto, nas quais participaram diversos atores da cadeia alimentar.

FUNCIONAMENTO DO GABINETE DO PRODUTOR AGRÍCOLA

2020-2023

Entrou em funcionamento em dezembro de 2020 e funcionou até final de agosto de 2022 com uma técnica do MED, no âmbito da prestação de serviços. Em dezembro de 2022 o funcionamento passou a ser assegurado pelo Município.

O Gabinete encontra-se instalado no Mercado Municipal e tem como principais funções: Prestar apoio técnico à instalação de novos produtores e aos produtores já existentes no concelho; trabalhar em articulação com o Grupo de Trabalho BNEA e centros paroquiais BNEA; divulgar programas de apoio aos produtores locais; estudar e propor novos mecanismos de apoio aos pequenos produtores do concelho para a produção e exportação; gestão das Hortas Comunitárias; organizar cadelas de valor de produção locais; recuperar e formar os produtores locais de formas tradicionais de produção sem recurso à utilização de agroquímicos, permitindo a transição para a produção agroecológica de produção; criação e gestão do Banco de Sementes; promover boas práticas de uso do solo e da água; aplicar os indicadores de sustentabilidade definidos, no sentido da transição agroecológica; colaborar com os serviços municipais na gestão de recursos naturais de Herdade de Aduz e outras propriedades do Município.

HORTAS COMUNITÁRIAS

2013-2023

Em colaboração com a Liga dos Pequenos e Médios Agricultores.

No final de 2022 com a entrada em funcionamento do Gabinete do Produtor Agrícola, foi descontinuado o protocolo de colaboração com a Liga dos Pequenos e Médios Agricultores.

Em Janeiro de 2023 a Câmara Municipal assumiu a gestão do projeto.

Instaladas em 3 Casas da Aduz, as hortas têm atualmente uma taxa de ocupação de 43%.

GABINETE DE APOIO PSICO-EDUCATIVO

2018-2023

Consulta e acompanhamento gratuito, a jovens maiores de 12 anos até aos 25 anos) em gabinete com uma psicóloga o/mnia.

AÇÕES DE SENSIBILIZAÇÃO, LANCHES SAUDÁVEIS

2019-2023

Sensibilizar para a importância do consumo de produtos sazonais e locais; distribuição de folhetos informativos, realização de pequenas ações documentadas sobre a importância de uma boa alimentação equilibrada.

AÇÃO NA ÁREA DA SAÚDE ESCOLAR

2018-2021

A MESA NÃO SE BRINCA

Atividade em parceria com a UCC, leitura e desodificador de rótulos, discussão de eventos saudáveis, interpretação da roda dos alimentos e boas práticas alimentares e ambientais na agricultura. Desenvolvido no âmbito do programa operacional CEPB.

WORKSHOPS DE CULINÁRIA

2020-2023

No âmbito do BNEA, organizam-se vários workshops de culinária que pretendem ensinar a cozinhar pratos de forma sustentável e saudável, com produtos locais e sazonais. Normalmente estas ações têm lugar no mercado municipal.

MUTUCLUBE

2020-2023

Clube de culinária onde se aprende a confeccionar pratos saudáveis e com alimentos locais preferencialmente. Deporre quinzenalmente, às 4ª feiras de tarde, na cozinha do centro juvenil.

DINAMIZAÇÃO DO MERCADO MUNICIPAL

2020

Realizadas pequenas melhorias no espaço; ações de promoção de produtos, sabores e sazonais; organização de iniciativas de animação realizadas por diversas entidades.

ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA SISTEMAS ALIMENTARES SUSTENTÁVEIS

1º PRODUTO A SEGUIR: CEBOLA-ROXA

2021-2023

Criação de logótipo e materiais de divulgação;
V série de vídeos SMEA - Cebola Roxa de Montemor - o Novo; Episódio Cebola Roxa de Montemor-o-Novo na série "Heróis da Fruta", divulgado em vários canais de comunicação regionais e nacionais; realização de ações de formação; Promoção na Feira da Luz/ Expomor 2022; Festival da Cebola Roxa; Iniciativas diversas no Mercado Municipal; Workshops da Cebola dos Afetos; Inclusão da cebola Roxa no sabor de Menu dos trabalhadores do CMNH; Inclusão da cebola roxa na Área de Biste de Slow Food e no website de Produtos Tradicionais.

AÇÕES NA ÁREA DA SAÚDE ESCOLAR

2022-2023

APRESENTAÇÃO DA SMEA

Divulgação e ênfase da sua importância para a saúde com uma excelente produção de alimentos; partilha de boas práticas com visitas aos produtores do concelho. Por norma, estas sessões terminam com uma prova de produtos.

AÇOCAR ONDE TE ESCONDES

Aktividade em parceria com a UCC, consiste numa reflexão sobre os alimentos e não alimentos que os jovens ingerem no seu dia-a-dia; preparar lanches e pequenos-almoços mais saudáveis; como desodificar os rótulos.

DIETA MEDITERRÂNICA JOGO DO LOTO

Aktividade em parceria com a UCC, que consiste na criação de um jogo - LOTO da dieta mediterrânica, onde são abordados todos os seus benefícios e princípios.

SEMANA DA ALIMENTAÇÃO

2022

Aktividades diversas: O Loto da dieta Mediterrânica; Já comeste fruta hoje? Lanches saudáveis e SMEA/ dieta mediterrânica.

PLANO DE CONJUNTAÇÃO

2022-2024

Divulgação e promoção: produção e lançamento 1º, 2º e 3º volume da revista SMEA; Produção do 1º, 2º e 3º séries de vídeos dos produtos em destaque: mel, batata, vinho, cebola roxa, carne, azeite, cogumelo, mogango; Brochura conjunção do 1º, 2º e 3º séries dos produtos locais em destaque; Exposição SMEA no pavilhão da Feira da Luz/ Expomor; Website SMEA.

MONITORIZAÇÃO SMEA

2022

Monitorizar e desenvolver da SMEA e indicadores de Sustentabilidade à Escala da Exploração.

PARCEIROS SMEA

2022-2023

Realização de reuniões bilaterais com os parceiros SMEA; Divulgação da SMEA por diferentes entidades com o objetivo de alargar a parceria.

INTEGRAÇÃO DA SMEA NOS INSTRUMENTOS DE GESTÃO TERRITORIAL E OUTRAS ESTRATÉGIAS MUNICIPAIS

2022-2023

Integração na PDM e Estratégia Ambiental (em preparação).

AÇÕES NA ÁREA DA SAÚDE ESCOLAR

2021-2023

JÁ COMESTE FRUTA HOJE

Aktividade quinzenal, de oferta de fruta sazonal. Esta oferta normalmente é bastante diversificada, aproveitando para dar a provar outras formas de cozer fruta (sumos, desidratada, águas aromatizadas, crepes...)

PROGRAMA BIOAIRROS DA TERRA À TERRA ATRAVÉS DA COMPOSTAGEM

2021-2022

Candidatura ao Fundo Ambiental com o principal objetivo de testar e obter mais conhecimentos sobre a aceitação e processo de compostagem doméstica e comunitária, garantindo o envolvimento da população, contribuindo desde já para o desvio de biorresíduos do aterro.

ADQUIÇÃO DE COZINHA MOVEL

2022

A cozinha foi adquirida em agosto de 2022 e foi utilizada nas oficinas gastronómicas realizadas no âmbito da Exposição SMEA patente na Feira da Luz/Expomor.

Atualmente instalada no Mercado Municipal e tem como objetivo ser utilizada em exclusivo naquele espaço para ações de formação, sensibilização, liberdade alimentar, promoção de produtos, etc.

CANTINA ESCOLAR

2022

Contratação pública, compras locais.

2º PRODUTO A SEGUIR: MOGANGO

2023

Salvaguardar o património genético local; promover e valorizar o produto junto dos consumidores; proporcionar oportunidades de negócio; prestar acompanhamento técnico aos produtores; preservar as receitas tradicionais e potenciar novas; contribuir para o eixo 2 e 3.

SABINETE DE CONSULTA BENTABUS

2023

Em parceria com a UCC, consiste numa consulta gratuita para jovens maiores de 14 anos até aos 20 anos.

Doc. 08/2024



vendas novas

era uma vez uma princesa...

N.º Registo: INT_CMVN/2024/785

N.º Processo: 150.10.701.01/2024/3

Data: 29-01-2024

PROPOSTA DE DELIBERAÇÃO

Reunião de Câmara de 6 de fevereiro de 2024

Serviço:	DAP-SA		
Assunto:	Programa 'Eco-Escolas': termos da parceria ABAAE/Município de Vendas Novas, ano letivo 2023/2024.		
Resumo:	Na sequência da inscrição das escolas da rede pública no programa 'Eco-Escolas' 2023/2024, a ABAAE - Associação Bandeira Azul de Ambiente e Educação apresentou os termos da parceria a estabelecer com o Município de Vendas Novas no presente ano letivo. O Município de Vendas Novas tem sido parceiro regular do programa 'Eco-Escolas', o qual pretende encorajar ações e reconhecer o trabalho de qualidade desenvolvido pela(s) escola(s) no âmbito da educação ambiental para a sustentabilidade, tendo alcançado nos últimos dois anos letivos o reconhecimento da ABAAE como Eco Agrupamento, que corresponde à atribuição de bandeiras verdes em todas as escolas do Agrupamento. Atendendo à relevância nacional e internacional deste programa e à sua importância no envolvimento das escolas no melhoramento do seu desempenho ambiental e da comunidade em que se inserem, considera-se fundamental a continuidade do apoio e colaboração do Município de Vendas Novas na concretização do programa 'Eco-Escolas'.		
Requerente:			
Proposta de Deliberação:	Aprovar a proposta de parceria entre a ABAAE e o Município de Vendas Novas para o ano letivo 2023/2024.		
Nº Trabalhador	4802	Assinatura:	

Documentos Anexos:

<input checked="" type="checkbox"/>	Informação:	INT_CMVN/2024/727
<input checked="" type="checkbox"/>	Outros	Termos da Parceria

*Preencher os campos aplicáveis

DESPACHO

Despacho:	À Reunião de Câmara		
Eleito:	Vº		
Data:	30/01/2024	Assinatura:	

DELIBERAÇÃO

Aprovado por unanimidade 02/02/2024			
--	--	--	--





vendas novas

era uma vez uma princesa...

N.º Registo: INT_CMVN/2024/727

N.º Processo: 900.10.502.00/2022/1

Data: 25-01-2024

INFORMAÇÃO

Serviço:	DAP-SA		
Trabalhador:	Jorge Quintas	N.º	4802
Dirigida a:	Vice-Presidente da CM		
Assunto:	Programa 'Eco-Escolas': termos da parceria Município/ABAAE para o ano letivo 2023/2024		

Documentos Anexos:

Termos da Parceria

'Eco-Escolas' é um programa internacional da "Foundation for Environmental Education", desenvolvido em Portugal desde 1996 pela ABAAE - Associação Bandeira Azul de Ambiente e Educação, atualmente assim designada, que é uma Organização Não Governamental de Ambiente (ONGA), sem fins lucrativos, dedicada à Educação para o Desenvolvimento Sustentável e à gestão e reconhecimento de boas práticas ambientais.

O 'Eco-Escolas' pretende encorajar ações e reconhecer o trabalho de qualidade desenvolvido pela escola, no âmbito da educação ambiental para a sustentabilidade, podendo ser adotado por qualquer escola, desde que se inscreva com a declaração de aceitação do município da área como parceiro da iniciativa.

Depois de inscritas, as escolas recebem um conjunto de informações e orientações facilitadoras da implementação do programa. O/A professor(a) coordenador(a) em cada estabelecimento de ensino é o ponto focal do 'Eco-Escolas' no terreno, sendo da sua responsabilidade a reunião de condições, meios e estratégias para levar a bom termo a implementação da metodologia proposta.

O Município de Vendas Novas tem sido parceiro regular do Programa 'Eco-Escolas'. Nos últimos anos letivos inscreveram-se as sete escolas do concelho, com resultados bastante satisfatórios ao nível da taxa de implementação do programa. No ano letivo 2021/2022 foram alcançadas pela primeira vez bandeiras para todas as escolas e, assim, o reconhecimento do Agrupamento de Escolas como Eco Agrupamento, situação que foi conseguida novamente no ano letivo 2022/2023. No presente ano letivo inscreveram-se novamente todas as escolas da rede pública do concelho tendo, para o efeito, o município manifestado a intensão de apoio ao programa. Com as inscrições das sete escolas, a ABAAE enviou a 15 de dezembro de 2023, via correio eletrónico, termos da parceria a celebrar para o ano letivo em curso (2023/2024).

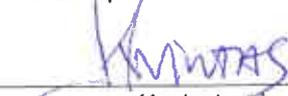
Como tem sido habitual o valor de inscrição das escolas no Programa 'Eco-Escolas' é suportado pelo município, conforme protocolo estabelecido entre a ABAAE e a Câmara Municipal, que integra um conjunto de direitos e deveres de ambas as partes. Neste protocolo está assim previsto o pagamento do valor de inscrição das escolas que este ano sofreu uma atualização, passando para 80€/escola.

Atendendo à relevância do programa e à sua importância no envolvimento dos professores, alunos e pessoal auxiliar, no sentido de melhoramento do desempenho ambiental da sua escola e da comunidade em que se inserem, considera-se fundamental a continuidade do apoio e colaboração do município na concretização do Programa 'Eco-Escolas' (2023/2024) através da parceria com a ABAAE, em tudo idêntica aos anos anteriores, englobando sete escolas do concelho (Escola Secundária, EB nº1, EB nº2, EB dos Campos da Misericórdia, JI de Afeiteira, JI de Monte Branco e EB de Landeira).

Assim, o município ao aceitar ser parceiro no Programa 'Eco-Escolas' assume o compromisso de pagar um valor igual a 80,00€ (oitenta euros) por cada escola no ano letivo corrente, que representa 560,00€ (quinhentos e sessenta euros) de despesa direta a suportar pelo município.

À consideração superior.

Município de Vendas Novas,


(Assinatura)



PARCERIA 2023/2024

ABAAE Eco-Escolas / Município de Vendas Novas

O presente protocolo de parceria, válido depois de assinado por ambas as partes, visa o compromisso de colaboração entre a ABAAE e o município na implementação e desenvolvimento do Programa Eco-Escolas no concelho. Poderá por sugestão do município vir a incluir outras alíneas.

A sua existência é fundamental ao desenvolvimento integral do Programa Eco-Escolas nas escolas inscritas.

Termos da Parceria

1- A Autarquia compromete-se a:

- Colaborar com a ABAAE nos termos acordados por ambas as partes;
- Reconhecer a importância do desenvolvimento do Programa ECO-ESCOLAS nas escolas inscritas;
- Apoiar, dentro das possibilidades do Município, as iniciativas que as escolas se propõem desenvolver nomeadamente através da participação no Conselho Eco-Escolas;
- Pagar o valor de inscrição de cada escola no Programa Eco-Escolas, cujo montante é **80€ (oitenta euros)**. Este valor da inscrição inclui todo o ano letivo e refere-se à comparticipação nos seguintes custos: taxa a pagar à FEE internacional por cada Eco-Escola inscrita, produção e distribuição e envio de materiais, possibilidade de participação nos subprojectos, formação creditada e não creditada, apoio técnico-pedagógico, comunicação; e ainda custos inerentes à atribuição do Galardão: produção das bandeiras e certificados, organização do Dia Bandeiras Verdes, etc.
- Assegurar o transporte das escolas galardoadas para o evento do Galardão ou o transporte dos materiais e a sua distribuição pelas escolas.

2- A ABAAE compromete-se a:

- Colaborar com o Município nos termos acordados por ambas as partes;
- Atribuir ao município, acesso com login, à plataforma Eco-Escolas em <https://ecoescolas.abae.pt/plataforma> para consulta de toda a documentação das suas escolas (fichas de acompanhamento, relatórios de candidatura ao galardão, ações, etc);
- Privilegiar o desenvolvimento de ações com as autarquias parceiras;
- Colaborar ou participar com o Município Parceiro na realização de ações ou eventos de educação ambiental para a sustentabilidade promovidos pelo Município que envolvam as escolas;
- Acompanhar, em termos de formação e informação, todas as escolas inscritas no Programa ECO-ESCOLAS;
- Listar no site da ABAAE/Eco-Escolas (<https://ecoescolas.abae.pt>) todas as autarquias parceiras com link para a respetiva página municipal;
- Incluir página pública on-line de cada escola do concelho menção à parceria do município na implementação do Programa e breve descrição do concelho;
- Fazer constar nos certificados Eco-Escolas entregues a cada escola Galardoada, a declaração do apoio do respectivo Município. Todas as escolas dos concelhos com os quais se estabelece a parceria terão o seu Certificado Eco-Escola chancelado com o logotipo do Município;
- Emissão de um Certificado para o Município mencionando o número e nome das Eco-Escolas galardoadas no concelho;
- Entregar uma Bandeira de Secretária para o Município, identificada com o ano da Parceria;
- Disponibilizar as exposições e jogos ABAAE de forma gratuita (desde que levantados e entregues nas nossas instalações) para os Municípios Parceiros e respetivas escolas;
- Difundir e publicar nos órgãos de comunicação social; no Boletim da ABAAE – “TerrAzul notícias”; no “MAPA BANDEIRAS VERDES” - Eco-Escolas e respetivos municípios.

Pela Associação Bandeira Azul de
Ambiente e Educação

O Presidente da ABAAE/FEE Portugal

Pela Câmara Municipal de Vendas
Novas

O Presidente da Câmara /O Vereador com Delegação

DATA: ___/___/___

DATA: ___/___/___

