



Sporting Clube da Covilhã

FORMAÇÃO E MODALIDADES

1 – Contrato de parceria com empresa de transportes para colaboração nas deslocações

- Transportes Viúva Monteiro & Irmão Lda. (protocolo)

2 – Criação de equipa B

- Até final do mandato

3 – Captação de talentos na Universidade da Beira Interior / estabelecimentos de ensino na região

- Guilherme Sousa, defesa central formado na escola Rui Dolores em Santa Maria da Feira e que entrou na UBI em Ciências do Desporto no presente ano letivo.
- Duda Camara, médio centro formado no CD Fátima e que entrou no IPG em Animação Sócio Cultural no presente ano letivo
- Gabriel Estanqueiro, médio centro formado no União de Coimbra e que entrou neste ano letivo em Medicina na UBI

4 – Criação de departamento de análise e performance

- Projeto implementado parcialmente, importante referir que este departamento de momento tem a sua zona de ação direcionada para a formação e na forma como podemos ajudar e desenvolver melhores atletas com capacidade para pertencer e serem uma mais valia na equipa Sénior. Quando houver mais recursos e melhores condições será implementado também na equipa Sénior

5 – Criação de 3 novas modalidades

- Projeto para o mandato

6 – Cooperação com Associações da Região

- Novidades para breve

7 – Visitas Regulares a escolas/ associações

- Estabelecimento Prisional, APPACDM, Hospital da Beira Interior

RELAÇÕES INSTITUICIONAIS E MARKETING

1 – Tornar o SCC uma marca global

- O trabalho diário da direção visa isto mesmo, estamos a preparar o clube para o futuro de forma estruturada e com uma gestão profissional. Os resultados vão acabar por aparecer e a Marca SCC será cada vez mais forte

2 – Parcerias com UBI e AAUBI

- Projeto para o mandato, mais informações em breve

3 – Forte rede de empresas em torno do SCC

- Novas parcerias foram ativadas com empresas da região, exemplos disso é a parceria com a “Yes Energy”, Joalpe, Mepisurfaces, CIMA, entre outras

4 – Reativação do Site

- Site e loja online reativados

5 – Desenvolvimento de uma nova linha de produtos

- Em desenvolvimento com os nossos parceiros, em breve novidades

6 – Criação de KIT Sócio

- Projeto a ser implementado, pretende-se um trabalho final de excelência e de valia para o Sócio, parceiros e clube pelo que ainda pretendemos “fechar” algumas parcerias antes da sua apresentação

7 – Desenvolvimento e aproveitamento de bilhetes anuais com a criação de vantagens para os sócios

- Já implementado na presente época

8 – Criação de plataforma Socio num Minuto

- Já implementado

FINANCEIRO E ADMINISTRATIVO

1 - Manter o Rigor Orçamental

- Reorganização da forma de trabalho do clube na área financeira, com uma gestão ainda mais rigorosa e profissional
- A falta de recursos financeiros nomeadamente de receitas obriga a que do lado da despesa tudo seja ponderado e não se adquira nada que não seja essencial

2 – Aumentar o número de parceiros em torno do SCC

- Trabalho em curso já com vários parceiros angariados

3 – Continuação da Gala do Clube

- Gala realizada no passado dia 12 de Setembro. As próximas Galas serão realizadas em junho (aniversário do clube)

4 – Criação de uma estrutura de Marketing profissional

- Projeto já implementado e com resultados bem visíveis aos olhos de todos os sócios, como exemplo a parceria com a “Yes Energy” que para além da parceria com o clube dá também vantagens financeiras para os associados que queiram ser clientes desta empresa

5 – Angariação de novos Sócios/novos Sócios na maternidade

- Desde a tomada de posse foram angariados cerca de 300 novos sócios, mantemos a nossa ambição de conseguir angariar 1000 sócios até ao final do mandato
- Relativamente aos novos sócios logo na maternidade o Departamento de Marketing está a estudar a melhor forma de o fazer junto do Centro Hospitalar Universitário Cova da Beira

PATRIMÓNIO

1 – Manter o rigor orçamental

- Reorganização da forma de trabalho do clube na área financeira, com uma gestão ainda mais rigorosa e profissional
- A falta de recursos financeiros nomeadamente de receitas obriga a que do lado da despesa tudo seja ponderado e não se adquira nada que não seja essencial

2 – Reativação do espaço da Sede Social do clube

- Arrendamento de parte da áreas social ao Restaurante Brasil ao Peso, estabelecimento esse que abriu portas no presente mês de dezembro, que para além de “dar vida” ao espaço e a zona circundante, irá render ao clube 30.000€ anuais

3 – Secretaria do Clube abertura todos os dias uteis

- A secretaria à exceção de alguns períodos aquando da obras na sede social tem estado aberta todos os dias e assim se vai manter

4 – Construção da 1.ª fase da Academia

- A Academia do SCC será uma realidade. Mais à frente, no “plano estratégico para o futuro”, apresentaremos a forma em que iremos tornar a academia do SCC uma realidade

5 – Conclusão das obras do Estádio

- Até final do mandato

FUTEBOL PROFISSIONAL / SENIOR

1 – Equipa técnica

- A equipa técnica em atividade é a mesma que apresentamos aos sócios

2 – Subida aos escalões profissionais

- Até ao final do mandato pretendemos subir aos escalões profissionais. No entanto é preciso ter a noção de que há um caminho a percorrer, há que preparar o presente e o futuro do SCC. Seria mais fácil ir à Banca e injetar dinheiro na SDUQ para termos na teoria uma equipa mais competitiva. Mas esta direção foi eleita pelos sócios por larga maioria para ser rigorosa e preparar o clube para o futuro sem cometer loucuras. O caminho faz-se caminhando, havemos de lá chegar com o apoio de todos os sócios

3 – Desenvolvimento de um departamento de Scouting

- Departamento criado e está a ser desenvolvido de acordo com as necessidades e capacidades do clube. Temos noção que para o futuro do SCC este departamento tem de funcionar de forma muito rigorosa e seletiva na descoberta de talentos para a formação e equipa Sénior, sempre dentro do rigor orçamental

4 – Aposta na formação e Juventude (60 % do plantel com idades entre os 17 e os 24 anos)

- Atualmente o plantel da equipa Sénior (SDUQ) apresenta uma média de idades de 23,8 anos. Dos quais 30% são jogadores com formação SCC. Aqui todos nós sócios temos que ter a consciência e a paciência para dar tempo para estes nossos “miúdos” crescerem. Foram formados num contexto competitivo do distrital de Castelo Branco e que neste momento jogam contra equipas com outro tipo de recursos e com jogadores formados em contextos competitivos muito mais exigentes. A qualidade eles têm, a intensidade estão a adquiri-la

5 – Critério da seleção de jogadores

- Como já mencionado, os atuais jogadores do plantel do SCC são na sua maioria jovens e com potencial de desenvolvimento. O critério de seleção teve por base a idade e qualidade, sempre associado ao orçamento que dispomos. Estamos no “ano zero” e estamos a preparar o futuro

SPORTING CLUBE DA COVILHÃ, CLUBE E SDUQ

MEDIDAS DE IMPACTO FINANCEIRO PARA O FUTURO DO SCC

SEM RECURSO A INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E

INVESTIDORES PRIVADOS

UM CLUBE DOS SÓCIOS – DE UMA CIDADE – DE UMA REGIÃO

OBJETIVOS PRINCIPAIS:

1) Aumento de receitas das Quotas

- Repricing das quotas de sócios em 2025
- Aumento do número de sócios em 2025
- Melhorar os processos de cobrança de Quotas

2) Diminuição de dívida para libertar tesouraria

- Liquidar dívida à AT no valor de 144.000 € (processo de 2014)
- Liquidar empréstimo do BCP no valor de 137.000€ (iniciada em 2003)
- Liquidar empréstimo à Caixa de Crédito Agrícola no valor de 53.000 € (SDUQ)

Como vamos obter receitas para liquidar estas responsabilidades?

- **Crowdfunding** (angariação de fundos em formato de donativo)

3) Construção da Academia de Futebol Sporting Clube da Covilhã

- Alienação dos Silos Auto

EM DETALHE:

1) Repricing das quotas de sócio: Início Janeiro 2025

➤ Número de sócios ativos = 2929

- Categoria 0,50€ = 523 sócios
- Categoria 1,25€ = 245 sócios
- Categoria 2,5€ = 1296 sócios
- Categoria 5€ = 785 sócios
- Categoria 15€ ano = 80 sócios (correspondentes)

Cenário ótimo = sem quotas em atraso

Valor atual anual = 94.093€

➤ Repricing:

- Quota de 0,50€ passa a 2€ mês
- Quota de 1,25€ passa a 3,5€ mês
- Quota de 2,5€ passa a 4,5€ mês
- Quota de 5€ passa a 7,5€ mês
- Quota de 15€ ano passa a 25€ ano

Valor total anual previsto após repricing = 165.476€

Diferença absoluta:

165.476€ – 94.093€ = 71.383€

EM DETALHE:

2) Crowdfunding (angariação de fundos)

Plano de angariação de receitas para liquidar responsabilidades.

Como vamos obter receitas?

Através de **crowdfunding**, uma excelente forma de mobilizar uma comunidade em torno de um objetivo comum.

Quem pode contribuir? Todos os interessados, nomeadamente:

- **Sócios**
- **Parceiros/Patrocinadores**
- **Entidades**
- **Covilhanenses**
- **Simpatizantes**

Quanto se pretende angariar?

O objetivo é angariar pelo menos **350.000€**

Responsabilidades e utilização dos fundos:

- Responsabilidades totais: **334.000€**
- Fundo sobranete (16.000€): **Tesouraria**

EM DETALHE:

Quem vai assegurar a aplicabilidade correta dos fundos/donativos?

Elementos da **Direção** e do **Concelho Fiscal**

Como pode ser feito o donativo?

Diretamente na Secretaria do Clube e por meio de transferência bancaria para conta aberta para o efeito.

Quando?

Previsto para decorrer durante o **1.º trimestre de 2025**

O principal objetivo, em liquidar as responsabilidades financeiras existentes, é libertar tesouraria, nomeadamente:

- **Dívida AT:** prestação mensal de 6.000€
- **Empréstimo BCP:** prestação mensal de 2.130€
- **Empréstimo C.A:** Bullet de 53.000€
- **AT e BCP:** Ano / 97.560€

(juros dos empréstimos totalizam 11.000€/ano)

EM DETALHE:

3) Construção da Academia de Futebol do Sporting Clube da Covilhã (Clube) | Alienação dos Silos Auto

Benefícios Patrimoniais:

Construção de uma academia de futebol, imóvel relacionado com a atividade do Clube, e que tanta falta faz à formação e equipa sénior. Considerar a abertura da academia para eventos, outras atividades que possam gerar receita adicional.

Impacto no Ativo do Clube:

▪ Ativo antes da venda:

- Valor dos silos auto: 1.300.000€ (Valor contabilístico atual)
- Ativo não relacionado com a atividade do Clube

▪ Ativo após a venda e construção da academia:

- Novo valor da academia (incluindo terreno), aproximadamente, 2.500.000€
- Ativo relacionado com a atividade do Clube

Considerações Adicionais:

- 1. Ajuste do Projeto:** Revisão do projeto da academia para adequar ao valor disponível com a venda dos Silos mantendo qualidade e funcionalidade;
- 2. Gestão Financeira:** Implementar um plano rigoroso para monitorar as despesas e poupanças decorrentes da nova academia;
- 3. Maximizar a Utilização da Academia:** Considerar a abertura da academia para eventos e outras atividades que possam gerar receita adicional, seja com aluguer de espaços, clinica médica, etc.

PROPOSTAS

FORMAÇÃO E MODALIDADES:

- Contrato de parceria com empresa de transportes para colaboração nas deslocações;
- Criação da Equipa B;
- Captação de talentos na Universidade da Beira Interior;
- Criação de departamento de análise e performance;
- Criação de pelo menos 3 novas modalidades;
- Cooperação com Associações da Região;
- Continuação das visitas regulares a escolas;

RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E MARKETING:

- Tornar o Sporting Clube da Covilhã uma marca global;
- Parcerias com a UBI e AAUBI;
- Forte rede de empresas em torno do SCC;
- Reativação do website do Clube, nos primeiros três meses do mandato, com pagamento de cotas;
- Desenvolvimento de uma nova linha de produtos;
- Criação de Kits de Sócio;
- Desenvolvimento e aproveitamento dos bilhetes anuais, com a criação de vantagens para os sócios;
- Criação de plataforma *Sócio num Minuto*;

FINANCEIRO E ADMINISTRATIVO:

- Manter o Rigor Orçamental;
- Aumentar o número de parceiros em torno do Sporting Clube da Covilhã;
- Continuação da Gala Anual do Clube;
- Criação de uma estrutura de marketing profissional;
- Angariação de novos sócios na maternidade da Covilhã;

PATRIMÓNIO:

- Reativação da Sede Social do Clube;
- Secretaria do clube aberta todos os dias úteis;
- Loja oficial do clube e 2 novas lojas na Sede Social do Clube;
- Construção da Primeira Fase da Academia;
- Término das obras no Estádio José dos Santos Pinto;

Futebol Profissional

- Equipa técnica com Francisco Chaló (Treinador) e Pedro Taborda (Treinador-adjunto);
- Subida aos escalões profissionais;
- Desenvolvimento do Departamento de Scouting;
- Aposta na Formação e Juventude (60% do plantel com idades entre os 17 e os 24 anos);
- Crítério na seleção de jogadores;

OS NOSSOS VALORES

Acreditamos que a força do Sporting Clube da Covilhã reside na sua capacidade de unir pessoas de todas as idades, origens e crenças em torno de um objetivo comum, pelo que trabalharemos incansavelmente para criar um ambiente de harmonia e cooperação.

Valorizamos as conquistas do passado e olhamos para elas como a base sólida para a inovação!

A confiança dos nossos Sócios é fundamental, e por isso comprometemo-nos com uma gestão transparente e responsável, com decisões éticas e claras!

Estamos empenhados em posicionar o Sporting Clube da Covilhã na vanguarda do desporto, alcançando o sucesso desportivo de forma sustentável!