

de investimento feito pelos sócios e gerido pelo clube, com total transparência. Passados 2 anos o que temos? O modelo assente em 2 presidentes caiu por terra e viemos a saber que desde o início o actual presidente nunca acreditou nesse modelo. O Marítimo Europeu caiu na II Liga, um clube altamente profissionalizado cada vez mais é gerido de forma desorganizada roçando em muitas situações o amadorismo. A devolução aos sócios é uma miragem tal a dificuldade criada pelo presidente da Mesa da Assembleia Geral para marcar Assembleias Gerais Extraordinárias requeridas, ao abrigo dos estatutos, pelos sócios. A criação do fundo foi substituída por uma necessidade urgente de vender a SAD a um investidor, levando ao desespero de usar a comunicação social e as redes sociais do clube, não para comunicar com os sócios, mas como forma de os pressionar a aceitar um negócio que do meu ponto de vista não acautela os interesses do Marítimo.

Tudo isto levou-me a decidir que este é o momento de dizer basta à actuação desta Direcção. É altura de os sócios perceberem que não ficarão órfãos de liderança, que existe uma alternativa e que não precisam de se deixar ficar encurralados pela narrativa, falsa, de que ou aceitamos o investidor ou o Marítimo morre. O investidor não é uma porta que se queira fechar, pois mais cedo ou mais tarde teremos de estudar esse caminho, mas devemos fazê-lo em conjunto com outras alternativas, que podem ir desde aumentos de capital abertos a sócios, adeptos e público em geral, mas sempre depois de darmos robustez à SAD, a negociação com um 'main sponsor' que permita negociar não só publicidade nas camisolas, nos espaços do Marítimo, bem como negociar o 'naming' do Estádio e ser parceiro activo na criação de soluções de mercado que permitam obter receitas para o Universo Marítimo numa lógica 'win-win'. Repensar todo o merchandising do Marítimo e criar parcerias com lojas de venda online permitindo de forma rápida que a marca Marítimo chegue a todo o Mundo com particular ênfase nos países onde se encontram grandes comunidades de madeirenses, transformando o seu desejo de proximidade com o Marítimo numa fonte de receita para o clube, entre outras alternativas. O caminho do Marítimo pode ser o investidor como pode não o ser, existem várias alternativas que podem e devem ser estudadas antes de decidirmos de, de forma apressada, seguir por este beco onde a direcção actual nos quer meter e cuja saída não existe. Esta candidatura não é contra ninguém, é uma candidatura em prol da defesa dos interesses do Marítimo.

**Tem uma lista já definida?** Sim, tenho a lista já definida, embora como deva calcular só a vou apresentar no dia em que estiverem marcadas as

eleições, quer sejam no corrente ano ou daqui a 2 anos. Aquilo que posso adiantar é que é uma lista de pessoas extremamente competentes, sérias e acima de tudo maritimistas e cujo perfil vai ao encontro daquilo que sempre quis, pessoas que tenham uma postura institucional, com capacidade de, nos momentos em que se exige assertividade na decisão, colocar as emoções de lado e decidir com racionalidade, sempre olhando para os superiores interesses da nossa instituição.

**Caso venha a ser presidente do Marítimo, quais são os pontos-chave do seu projecto para clube e SAD?** O meu projeto para o Marítimo assenta em três pilares fundamentais: Pilar I – Cultura empresarial – queremos trazer para o Marítimo o rigor e a exigência que existe nas empresas. Não queremos transformar o Marítimo numa empresa, mas queremos que a sua organização interna permita a cada uma das pessoas que lá trabalham, perceberem claramente quais as funções que devem desempenhar e qual a sua posição na cadeia de responsabilidade. Só uma liderança forte, com decisões firmes e com uma organização rigorosa poderá catapultar o Marítimo para o sucesso.

Pilar II – Transição Digital – o Marítimo terá que se adaptar aos tempos modernos. Com a Covid-19, a sociedade foi obrigada a avançar para uma sociedade digital onde os serviços estão à distância de um clique. Avançamos mais, tecnologicamente, em 3 anos de Covid do que provavelmente avançaríamos em 10 anos sem Covid. Ou seja, no meio da desgraça que se abateu, subimos o discernimento de escolhermos o caminho das novas tecnologias. O Marítimo não pode ficar de fora desta transição digital. Os nossos sócios têm de ter a oportunidade de facilmente chegar até ao clube sem necessitarem de se deslocar do seu conforto, salvo se assim o quiserem. A transição digital será o futuro e nós não podemos fugir dele. Deixo-vos alguns exemplos do que pretendemos fazer: Desenvolvimento do comércio online com bilheteira integrada; Integração da assinatura digital que permita aos dirigentes poderem reunir remotamente e assinar digitalmente as actas; Facturação online reduzindo a emissão de papel; Sistema de controlo de entradas nos locais onde se realizam eventos desportivos através de QR Codes e leitores NFC/RFID, evitando a emissão de bilhetes e/ou



## SE O VOTO OCORRER EM URNA, NÃO TENHO DÚVIDAS QUE ESTA DIRECÇÃO SERÁ DESTITUÍDA

### A MINHA LISTA TERÁ PESSOAS COMPETENTES, SÉRIAS E ACIMA DE TUDO MARITIMISTAS



convites em papel; Desenvolvimento de uma aplicação (App) que permita ter uma parte destinada à relação com os adeptos, uma parte destinada à gestão documental e outra parte destinada aos atletas das diferentes modalidades, que lhes possibilite terem acesso ao histórico das suas avaliações clínicas, bem como, permita incorporar um módulo de comunicação entre o clube, os sócios, a massa adepta e as próprias equipas técnicas; Desenvolver e incorporar no clube um 'workflow' de funcionamento, com diferentes níveis de responsabilidade e de decisão, que permita, a todo o momento, ter o registo do circuito das despesas e aprovar as mesmas, sem estar dependente da presença física de quem decide.

Pilar III – Sucesso desportivo – Este é o nosso principal pilar na medida que, só com sucesso desportivo poderemos ganhar tempo e dinheiro para desenvolver o que pretendemos nos outros 2 pilares. E para que este pilar seja bem sucedido é fundamental olharmos para a nossa formação e organizá-la de acordo com as necessidades do futebol moderno. Temos de trabalhar a nossa formação para que seja um viveiro para as nossas equipas principais e para ser uma fonte de receitas. Temos de pensar a formação em ciclos de 6 anos, que é em média o tempo que decorre entre o momento em que os nossos jovens começam a jogar futebol de 11, no escalão de iniciados e o momento em que transitam para os seniores. E é importante que esses ciclos sejam trabalhados no mesmo modelo que se pretende implantar nas equipas seniores. Temos de ser uma entidade formadora e não compradora. Mas é preciso que as pessoas tenham consciência que este trabalho é um trabalho que requer paciência e, acima de tudo, competência.

Estes pilares serão o suporte para as intervenções que queremos operar na estrutura do universo Marítimo e aí, dividimos em 5 áreas organizacionais onde teremos de atuar e que são: Área Institucional; Área patrimonial; Área desportiva; Área da medicina e reabilitação física; Área da Investigação, desenvolvimento e inovação

Em cada uma destas áreas, estão definidas sub-áreas e dentro de cada uma delas temos as medidas que queremos implementar, dividindo-as em medidas urgentes a serem implementadas nos primeiros 6 meses, medidas de curto prazo a serem implementadas até ao segundo ano e medidas de médio prazo a se-

rem implementadas entre o terceiro e quarto ano de mandato.

**Quais são as suas expectativas em relação à Assembleia Geral Destitutiva, que deverá ocorrer a 31 de Outubro?** As minhas expectativas são que os sócios consigam perceber o momento em que a instituição se encontra e que percebam que tudo aquilo que aí decidirmos, se o fizermos mal, é um caminho sem retorno. É importante que os sócios saibam exigir que a direcção os informe de forma clara e transparente como é que chegamos a este ponto, como é que um clube cuja solidez financeira permitia ocupar o 3.º lugar de entre todos os clubes em Portugal, hoje está de mão estendida, à espera de receitas milagrosas de qualquer investidor. Os sócios devem exigir que lhes seja explicado o porquê de esta direcção estar desesperada a querer vender a SAD. É preciso explicar aos sócios as contas do clube e das SAD's – futebol e andebol -, pois sem essa informação não podemos decidir de forma informada. Por exemplo, em 2 anos desta direcção, ninguém tem conhecimento de como estão as contas do Madeira Andebol SAD. Sabemos, através de certidão permanente, que em Janeiro deste ano, foi feito em simultâneo uma redução de capital social e um aumento de capital social para que o Marítimo passasse a deter 90% da participação social da SAD. Esta operação representou o clube investir 240.000 euros na SAD do andebol, num momento em que já se falava em dificuldades financeiras pelo que a questão é: não seria de bom tom questionar os sócios, se estavam de acordo com essa operação nesse momento? A direcção desde essa data, já veio informar os sócios sobre essa operação? Isto revela pouca transparência e não é isso que se quer. Os sócios informados votam em consciência e com toda a certeza, em defesa dos interesses do Marítimo.

**Acredita, então, que o Club Sport Marítimo poderá ir a eleições ainda em 2023?** Se os pressupostos apresentados na pergunta anterior se verificarem, isto é, se a direcção for transparente na apresentação das contas e na informação a transmitir aos sócios, e se o voto ocorrer em urna como solicitado no requerimento que os 50 sócios apresentaram, não tenho dúvidas que esta direcção será destituída e consequentemente teremos eleições ainda este ano. O voto de braço no ar, tão do agrado do presidente da Mesa da Assembleia Geral, é uma clara tentativa de condicionar os votos de muitos dos sócios que pelas mais variadas razões não se sentem confortáveis para votar a favor da destituição, expondo a sua cara. Entre esses sócios encontram-se muitos funcionários do Marítimo, que podem ter algum receio em votar contra o 'patrão'. Por isto, e pelo direito ao voto em privado, é importante que se cumpra em democracia o desejo de o voto se realizar em urna.