

	30/06/2018	30/06/2019	30/06/2020	30/06/2021	30/06/2022	30/06/2023	30/06/2024	30/06/2025
<i>Moeda</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>	<i>EUR</i>
<i>Período</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>	<i>12 meses</i>
<i>Normativo Contabilístico</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>	<i>SNC</i>
Balanço								
Activos fixos tangíveis	4,003,123	4,000,000	4,000,000	4,025,399	4,148,744	4,205,118	4,190,734	4,186,811
Propriedades de investimento	0	0	0	0	0	0		
Goodwill	0	0	0	0	0	0		
Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0		
Activos biológicos	0	0	0	0	0	0	0	0
Participações Financeiras - MEP	0	0	0	0	0	0		
Outros investimentos financeiros	250,000	250,482	250,482	250,565	925	1,507	1,507	1,507
Créditos a receber	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos por impostos diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Total do activo não corrente	4,253,123	4,250,482	4,250,482	4,275,964	4,149,669	4,206,625	4,192,242	4,188,318
Inventários	0	0	0	4,127	1,116	2,866	1,954	28,037
Activos biológicos	0	0		0	0	0	0	0
Clientes	142,014	170,539	113,661	126,960	52,384	87,635	109,470	245,137
Estado e outros entes públicos	230,023	0	0	730	1,406	1,406	1,406	0
Capital subscrito e não realizado	0	0	0	0	0	0	0	0
Outras créditos a receber	22,728	22,728	8,510	61,743	63,932	52,420	70,521	93,549
Diferimentos	0	0	1,114	1,043	43,978	2,155	2,875	1,792
Activos financeiros detidos para negociação	0	0	0	0	0	0		
Outros activos financeiros	0	0	0	0	0	0		
Activos não correntes detidos para venda	0	0	0	0	0	0		
Caixa e Depósitos Bancários	1,579	508	20,885	86,100	71,841	101,515	107,563	287,906
Total do activo corrente	396,344	193,776	144,170	280,703	234,657	247,997	293,788	656,421
Total do activo	4,649,467	4,444,257	4,394,652	4,556,668	4,384,326	4,454,622	4,486,029	4,844,739
Capital subscrito	-958,392	-958,392	-958,392	-958,392	-958,392	-958,392	-958,392	-958,392
Ações (quotas) próprias	0	0	0	0	0	0		
Outros instrumentos de capital próprio	0	0	0	0	0	0		
Prémios de emissão	0	0	0	0	0	0		
Reservas Legais	0	0	0	0	0	0		
Outras reservas	0	0	0	0	0	0		
Resultados Transitados	-2,269,825	-2,285,321	-2,320,276	-1,808,508	1,000,049	1,197,884	1,246,881	1,438,694
Excedentes de reavaliação	2,467,281	2,467,281	2,467,281	2,467,281	2,467,281	2,467,281	2,467,281	2,467,281
Ajustamentos / outras variações de capital próprio	0	-232,311	-588,345	-597,828	-597,828	-597,828	-597,822	-597,828
Resultado Líquido do período	-15,496	-34,955	511,767	215,607	180,641	48,997	191,813	122,191
Interesses que não controlam	0	0	0	0	0	0	0	0
Total do capital próprio	-776,431	-1,043,698	-887,964	-681,840	2,091,751	2,157,943	2,349,762	2,471,947
Provisões	0	0	0	0	0	0		
Financiamentos obtidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Responsabilidades por benefícios pós emprego	0	0	0	0	0	0		
Passivos por impostos diferidos	215,000	215,000	215,000	215,000	223,704	223,704	223,704	223,704
Outras dívidas a pagar	0	0	684,085	641,691	616,415	608,533	598,806.71	589,167
Total do passivo não corrente	215,000	215,000	899,085	856,691	840,119	832,236	822,510	812,870
Fornecedores	192,187	203,726	98,554	126,419	147,719	173,407	137,181	228,044
Adiantamento de clientes	0	0	0	0	0	0	0	0
Estado e Outros entes públicos	922,152	1,047,474	1,293,825	1,195,435	1,084,605	1,017,913	931,534	833,671
Financiamentos obtidos	16,768		0	0	0	0	0	0
Outras dívidas a pagar	4,079,792	4,021,755	2,991,152	3,059,963	220,132	273,123	245,043	498,206
Diferimentos	0	0	0	0	0	0		
Passivos Financeiros detidos para negociação	0	0	0	0	0	0		
Outros Passivos financeiros	0	0	0	0	0	0		
Passivos financeiros detidos negoc.	0	0	0	0	0	0		
Total do passivo corrente	5,210,898	5,272,955	4,383,530	4,381,817	1,452,456	1,464,443	1,313,757	1,559,922
Total do passivo	5,425,898	5,487,955	5,282,616	5,238,507	2,292,575	2,296,679	2,136,267	2,372,792

Demonstração dos resultados								
Vendas e prestações de serviços	96,854	191,208	390,125	437,256	574,193	832,636	753,638	932,524
Subsídios à exploração	582,609		2,234	698,855	1,015,149	239,614	264,030	215,729
Ganhos/Perdas imputadas de subsidiárias, associadas, e empreendimentos conjuntos	-	441	-	-	-	-	-	-
Variação nos inventários de produção	-	-	-	-	-	-	-	-
Trabalhos para a própria entidade	-	-	-	-	-	-	-	-
Custo das mercadorias vendidas	-	-	3,565	40,323	55,695	88,295	28,417	105,911
Fornecimentos e serviços externos	- 752,406	- 119,287	-	1,125,723	1,318,628	721,740	692,253	942,774
Gastos com pessoal	- 61,743	- 45,453	- 100,636	- 102,350	- 167,723	- 236,141	- 217,226	- 188,263
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-
Imparidade de Dívidas a receber (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-
Provisões (aumentos/reduções)	-	-	-	-	-	-	-	-
Imparidade de Investimentos não depreciáveis/amortizações (Perdas/Reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-
Aumentos/redução de justo valor	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros rendimentos	137,666	4,002	467,495	448,931	284,151	170,434	276,638	423,843
Outros gastos	- 8,632	- 59,615	- 26,794	- 28,281	- 37,361	- 24,253	- 14,064	- 95,671
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	- 5,651	- 28,705	515,329	288,365	294,086	172,255	342,347	239,477
Gastos/Reversões de depreciação e de amortização	- 3,122	- 3,122	-	2,235	26,456	42,314	48,374	54,924
Imparidade de activos depreciáveis/Amortizações (perdas/reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado antes de gastos de financiamento e impostos	- 8,773	- 31,827	515,329	286,131	267,630	129,941	293,972	184,554
Juros e rendimentos similares obtidos	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros e gastos similares suportados	- 6,723	- 3,128	- 3,562	- 70,523	- 72,659	- 71,520	- 72,940	- 61,622
Resultado antes de impostos	- 15,496	- 34,955	511,767	215,607	194,970	58,421	221,032	122,932
Imposto sobre o rendimento do período	-	-	-	-	14,330	9,424	29,219	741
Resultado líquido do período	- 15,496	- 34,955	511,767	215,607.25	180,641	48,997	191,813	122,191
Resultado líquido-actividades descontinuadas	-	-	-	-	-	-	-	-

	31/12/2012	30/06/2013	31/12/2013	30/06/2014	31/12/2014	30/06/2015	31/12/2015	30/06/2016	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2019	30/06/2020	30/06/2021	30/06/2022	30/06/2023	30/06/2024	30/06/2025
Moeda	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Período	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Normativo Contabilístico	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC	SNC
Balanco																	
Activos fixos tangíveis	3,970	3,970	2,307	2,307	1,403	1,403	5,406	5,406	8,596	20,874	185,105	159,533	146,780	121,599	90,183	75,181	106,566
Propriedades de investimento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Goodwill		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos intangíveis	350,048	350,048	350,048	350,048	350,048	350,048	360,048	360,048	321,667	523,333	345,000	312,083	291,773	152,445	106,698	72,837	1,012,045
Activos biológicos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participações financeiras - método equivalência patrimonial		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participações financeiras - outros métodos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Accionistas/sócios não correntes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros activos financeiros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos por impostos diferidos	762,300	762,300	375,440	375,440	271,604	271,604	2,079	2,079	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investimentos financeiros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total do activo não corrente	1,116,318	1,116,318	727,795	727,795	623,055	623,055	367,532	367,532	330,263	544,207	530,105	471,616	438,553	274,044	196,881	148,018	1,118,612
Inventários		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos biológicos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Clientes	164,610	164,610	145,053	145,053	204,743	204,743	41,072	41,072	202,702	348,956	209,435	2,628,051	368,357	203,528	191,681	732,812	366,966
Adiantamentos a fornecedores		0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,279	0	62,093	34,877	172,729	0	0
Estado e outros entes públicos	3,798	3,798	0	0	0	0	0	0	0	0	110,000	0	0	0	0	0	0
Accionistas (sócios) correntes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outras contas a receber	434,608	434,608	260,798	260,798	317,810	317,810	457,975	457,975	472,344	419,809	840,521	556,103	1,074,494	547,162	717,178	1,735,530	1,490,261
Diferimentos	425	425	71	71	30,134	30,134	83	83	2,244	5,471	36,654	4,471	6,065	3,785	22,650	58,247	1,496
Activos financeiros detidos para negociação		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros activos financeiros correntes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activos não correntes detidos para venda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros activos correntes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Caixa e depósitos bancários	9,726	9,726	252	252	382	382	26,787	26,787	4,970	18,090	3,513	33,689	28,327	9,370	3,178	51,788	14,348
Total do activo corrente	613,167	613,167	406,174	406,174	553,069	553,069	525,917	525,917	682,260	792,326	1,210,401	3,222,315	1,539,337	798,723	1,107,416	2,578,377	1,873,071
Total do activo	1,729,485	1,729,485	1,133,969	1,133,969	1,176,124	1,176,124	893,449	893,449	1,012,523	1,336,534	1,740,506	3,693,931	1,977,890	1,072,767	1,304,298	2,726,396	2,991,682
Capital realizado	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
Ações (quotas) próprias		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros instrumentos de capital próprio		0	0	0	0	0	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075	1,173,075
Prémios emissão		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reservas legais	13,754	13,754	13,754	13,754	15,613	15,613	15,613	15,613	15,613	15,613	16,059	16,114	16,160	16,160	16,160	16,160	16,445
Outras reservas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultados transitados	-9,867,411	-9,867,411	-7,431,639	-7,431,639	-7,531,710	-7,531,710	-7,594,355	-7,594,355	-7,768,698	-7,780,078	-7,771,615	-7,770,567	-7,769,691	-9,047,876	-11,943,266	-10,001,892	-10,118,573
Ajustamentos em activos financeiros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Excedentes de revalorização		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outras variações nos capitais próprios		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado líquido do período	-238,915	-238,915	37,189	37,189	-37,295	-37,295	-174,343	-174,343	-11,380	8,909	1,102	922	-2,260,098	-452,676	-870,390	5,691	-4,475,963
Dividendos antecipados		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total do capital próprio	-7,092,571	-7,092,571	-4,380,695	-4,380,695	-4,553,392	-4,553,392	-3,580,011	-3,580,011	-3,591,390	-3,582,481	-3,581,379	-3,580,457	-5,840,554	-5,311,318	-8,624,421	-5,806,967	-10,405,016
Provisões		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	983,662	802,533	129,864	129,864	0	0
Financiamentos obtidos não correntes	770,000	770,000	1,173,075	1,173,075	1,409,379	1,409,379	149,844	149,844	17,067	0	39,874	18,865	0	100,000	0	133,651	134,906
Responsabilidades por benefícios pós-emprego		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivos por impostos diferidos		0	0	0	0	0	0	0	0	456	0	0	0	0	0	0	0
Outras contas a pagar não correntes	7,344,564	7,344,564			856,828	856,828	1,181,258	1,181,258	898,561	2,679,365	3,038,975	3,065,139	2,597,009	1,228,330	7,286,454	4,994,840,65	4,792,817
Total do passivo não corrente	8,114,564	8,114,564	1,173,075	1,173,075	2,266,206	2,266,206	1,331,103	1,331,103	915,628	2,679,821	3,078,849	4,067,665	3,399,542	1,458,914	7,416,318	5,128,492	4,927,723
Fornecedores	69,965	69,965	167,211	167,211	301,653	301,653	187,597	187,597	234,190	117,412	133,906	318,835	1,125,128	1,086,525	307,941	419,340	1,857,190
Adiantamentos de clientes		0	0	0	0	0	94,247	94,247	0	400,000	300,000	300,000	300,000	309,803	0	0	0
Estado e outros entes públicos	232,852	232,852	2,807,611	2,807,611	2,733,539	2,733,539	2,819,126	2,819,126	2,204,968	190,015	124,251	2,578,698	2,732,568	2,802,449	407,315	348,492	1,225,985
Accionistas (sócios)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financiamentos obtidos correntes		0	0	0	0	0	0	0	7,402	0	24,748	9,190	17,785	5,670	0	1,139,950	3,030,950
Outras contas a pagar correntes	347,186	347,186	1,340,726	1,340,726	414,576	414,576	40,346	40,346	1,156,593	1,929,267	1,541,182	0	243,421	723,746	1,487,342	561,346	1,972,508
Diferimentos	57,489	57,489	26,042	26,042	13,542	13,542	1,042	1,042	85,133	2,500	18,950	0	7,500	0	935,743	382,243	0
Passivos financeiros detidos para negociação		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros passivos financeiros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivos não correntes detidos para venda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros passivos correntes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total do passivo corrente	707,492	707,492	4,341,590	4,341,590	3,463,310	3,463,310	3,142,357	3,142,357	3,688,286	2,239,195	2,243,036	3,206,722	4,418,903	4,925,891	2,512,401	3,404,871	8,468,976
Total do passivo	8,822,056	8,822,056	5,514,664	5,514,664	5,729,516	5,729,516	4,473,460	4,473,460	4,603,913	4,919,015	5,321,885	7,274,388	7,818,444	6,384,085	9,928,719	8,533,362	13,396,699

Demonstração dos resultados																		
Vendas e serviços prestados	458,343	458,343	544,632	544,632	599,571	599,571	343,297	343,297	1,176,628	878,982	787,611	671,714	647,472	690,372	786,840	1,003,009	777,927	
Subsídios à exploração	199,414	199,414	14,706	14,706	-	-	65,683	65,683	176,450	124,920	314,243	466,337	295,731	219,291	225,684	276,225	696,819	
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	
Variação nos inventários da produção	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Trabalhos para a própria entidade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,341	
Fornecimentos e serviços externos	-	248,018	- 248,018	- 424,595	- 424,595	- 324,370	- 324,370	- 2,132,890	- 2,132,890	- 537,466	- 835,317	- 779,551	- 2,375,107	- 1,580,545	- 739,849	- 763,956	- 1,057,113	- 1,439,801
Gastos com o pessoal	-	450,582	- 450,582	- 561,150	- 561,150	- 586,576	- 586,576	- 667,549	- 667,549	- 854,240	- 1,406,662	- 1,568,735	- 1,852,482	- 2,328,302	- 2,506,574	- 1,965,519	- 2,830,437	- 4,995,622
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	-	296,023	- 296,023	-	-	-	-	- 116,673	- 116,673	-	-	61,144	- 23,350	178,078	- 32,943	- 25,845	305,123	- 1,812
Provisões (aumentos/reduções)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	983,662	21,292	218,105	-	-	-
Imparidade de investimentos não depreciais/amortizáveis (perdas/reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Imparidades-outras (perdas/reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	240,000	-	-	-	-	-
Aumentos/reduções de justo valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros rendimentos e ganhos	-	1,413,581	- 1,413,581	- 700,364	- 700,364	- 347,209	- 347,209	- 3,033,171	- 3,033,171	- 204,001	- 1,567,967	- 1,902,811	- 4,311,800	- 1,390,482	- 2,162,592	- 1,226,596	- 2,699,951	- 1,283,576
Outros gastos e perdas	-	619,864	- 619,864	- 143,732	- 143,732	- 30,968	- 30,968	- 137,941	- 137,941	- 45,722	- 180,568	- 147,896	- 27,012	- 606,843	- 156,309	- 220,484	- 378,906	- 458,363
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	-	456,851	- 456,851	130,226	130,226	4,867	4,867	387,098	387,098	119,651	149,322	207,339	188,240	1,982,276	145,315	736,682	17,851	4,140,618
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	-	2,728	- 2,728	- 3,590	- 3,590	- 904	- 904	- 1,476	- 1,476	- 42,190	- 103,129	- 157,459	- 108,989	- 131,260	- 144,557	- 77,163	- 70,138	- 273,430
Imparidade de investimentos depreciais/amortizáveis (perdas/reversões)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,794	-
Resultado antes de gastos de financiamento e impostos	-	454,123	- 454,123	126,636	126,636	3,963	3,963	385,622	385,622	77,460	46,193	49,880	79,251	2,162,495	- 289,872	- 813,845	- 48,507	- 4,414,048
Juros e rendimentos similares obtidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros e gastos similares suportados	-	115,185	- 115,185	- 41,453	- 41,453	- 51,259	- 51,259	- 260,406	- 260,406	- 75,711	- 16,145	- 30,706	- 58,944	- 38,943	- 97,736	- 244	- 28,762	- 2,350
Resultado antes de impostos	-	338,939	- 338,939	85,183	85,183	- 47,295	- 47,295	125,216	125,216	1,750	30,047	19,174	20,307	2,201,197	- 387,608	- 814,088	19,746	- 4,416,398
Imposto sobre o rendimento do período	-	577,853	- 577,853	- 47,994	- 47,994	- 10,000	- 10,000	- 299,560	- 299,560	- 13,130	- 21,139	- 18,072	- 19,384	- 58,901	- 65,068	- 56,302	- 14,054	- 59,565
Resultado líquido do período	-	238,915	- 238,915	37,189	37,189	- 37,295	- 37,295	174,343	174,343	11,380	8,909	1,102	922	2,260,098	- 452,676	- 870,390	5,691	- 4,475,963

LEIXÕES XXI

Pensar o Leixões. Preparar o futuro.

PROPOSTAS ATUALIZADAS Manifesto Leixões XXI

Compilação das 26 propostas atualmente apresentadas em leixoesxxi.pt,
organizada para consulta, impressão e partilha.

Atualização: 14 de junho de 2026

Uma iniciativa independente, construtiva e aberta à participação de todos os
leixonenses.

Índice

01	SPV para o novo Estádio do Mar	Estádio & Investimento
02	Recuperar o controlo da Futebol SAD	Governance & SAD
03	Leixões SC - Voleibol SAD	Modalidades
04	M&A, Investor Relations & roadshows	Investimento
05	Criação de Departamento de Planeamento Estratégico e Controlo de Gestão	Gestão
06	Auditoria forense por uma Big Four	Governance & Transparência
07	Contas semestrais	Governance & Transparência
08	Portal da Transparência	Governance & Transparência
09	Divulgação de organograma e pessoas-chave na estrutura	Governance & Transparência
10	Modernização do emblema e dos equipamentos	Identidade
11	Divulgação detalhada da avaliação no processo de Certificação de Entidades Formadoras da FPF	Formação & Transparência
12	Criação de campanha de sócios por referral	Sócios
13	Nova modalidade: cricket	Modalidades
14	Nova modalidade: ténis	Modalidades
15	Fundação Leixões SC	Comunidade
16	Storytelling para mercados de nicho	Marca & Internacionalização
17	Posicionamento britânico & turismo desportivo	Marca & Internacionalização
18	Parcerias com clubes portuários	Marca & Internacionalização
19	Série documental monetizável	Marca & Conteúdos
20	Comunicação multilingue	Comunicação
21	Homenagem aos adeptos: retirada da camisola 12	Identidade
22	Criação gradual de Departamento Comercial	Gestão Comercial
23	Divulgação pública do protocolo entre Clube e Futebol SAD	Governance & Transparência
24	Expandir a base social e territorial do Leixões Sport Club	Estratégia & Território
25	Formação holística e cultura leixonense: educar, aproximar e criar pertença	Formação & Identidade
26	Profissionalização gradual das funções executivas do Clube	Governance & Gestão

As propostas

01 / ESTÁDIO & INVESTIMENTO

SPV para o novo Estádio do Mar

Detalhe da proposta

Criação de uma sociedade-veículo (SPV) dedicada ao desenvolvimento de um novo Estádio do Mar e da sua envolvente, com exploração profissional das receitas associadas ao estádio, imobiliário, hospitalidade, comércio, eventos e outros usos complementares. A proposta parte da ideia de que o Estádio do Mar deve deixar de ser tratado apenas como infraestrutura desportiva e passar a ser encarado como ativo estratégico, capaz de gerar receitas recorrentes, reforçar o património do Clube e criar liquidez para projetos estruturantes.

Implementação e financiamento

O objetivo é que o projeto se financie sobretudo através dos fluxos económicos gerados pelo próprio ativo, combinando capital de investidores institucionais, instrumentos de dívida e receitas futuras. A fase inicial poderá exigir recursos para estudos, estruturação e assessoria jurídica e financeira, suportados por parceiros, investidores ou pela própria SPV.

02 / GOVERNANCE & SAD

Recuperar o controlo da Futebol SAD

Detalhe da proposta

Defesa de uma estratégia estruturada para recuperar influência e, idealmente, o controlo maioritário da Leixões Sport Club - Futebol SAD. A proposta admite várias vias: aumento de capital com investidores alinhados com o Clube; aumento de capital financiado por um projeto SPV ligado ao Estádio do Mar; entrada em espécie através de participações na SPV; acordo parassocial que assegure ao Clube direitos de voto correspondentes a 50,1%; ou combinação destas alternativas. O objetivo é garantir que o futuro da SAD volta a estar estrategicamente alinhado com o Clube, os sócios e a comunidade leixonense.

Implementação e financiamento

O modelo de financiamento dependerá da solução escolhida. Um acordo parassocial poderá ter um custo essencialmente jurídico; as restantes vias exigirão captação de capital junto de investidores alinhados, monetização do projeto do Estádio do Mar e processos profissionais de fundraising e investor relations.

03 / MODALIDADES

Leixões SC - Voleibol SAD

Detalhe da proposta

Criação de uma sociedade desportiva dedicada ao voleibol, preservando uma participação mínima de 50,1% do Leixões Sport Club. O capital remanescente poderá ser aberto a uma cooperativa de adeptos e, eventualmente, a investidores institucionais minoritários. A proposta pretende dar ao voleibol estrutura própria, ambição competitiva, maior capacidade de captação de recursos e autonomia de gestão, sem desligar a modalidade da identidade histórica do Clube.

Implementação e financiamento

Capitalização faseada, com maioria do Clube, participação minoritária de adeptos e parceiros, patrocínio dedicado, bilheteira, merchandising e eventual investimento institucional limitado. A estrutura deve nascer com custos controlados e crescimento indexado à receita captada.

04 / INVESTIMENTO

M&A, Investor Relations & roadshows

Detalhe da proposta

Criação de uma abordagem profissional de relação com investidores, patrocinadores e parceiros estratégicos. O Clube deve preparar materiais institucionais, tese de investimento, data room, apresentações e roadshows dirigidos a investidores, empresas, fundações, marcas e entidades públicas ou privadas capazes de financiar projetos estruturantes.

Implementação e financiamento

Os custos iniciais de preparação documental, prospeção e assessoria podem ser reduzidos através de trabalho interno, apoio pro bono ou modelos com componente de success fee. A proposta deverá financiar-se pelo capital, patrocínio e parcerias que conseguir mobilizar.

05 / GESTÃO

Criação de Departamento de Planeamento Estratégico e Controlo de Gestão

Detalhe da proposta

Implementação gradual de uma função de planeamento, controlo de gestão e acompanhamento de projetos. O objetivo é dotar o Leixões de melhor orçamentação, acompanhamento de KPIs, controlo de execução, priorização de investimentos e reporte periódico à Direção, aos sócios e a outros stakeholders relevantes.

Implementação e financiamento

Arranque com recursos internos, voluntariado qualificado ou prestação de serviços de dimensão reduzida. O custo deverá ser proporcional aos ganhos em disciplina financeira, poupanças, execução orçamental e captação de receitas.

06 / GOVERNANCE & TRANSPARÊNCIA

Auditoria forense por uma Big Four

Detalhe da proposta

Realização de uma auditoria forense independente ao Clube e à SAD, cobrindo um período histórico alargado, para clarificar responsabilidades, fluxos financeiros, contratos relevantes, relações entre partes relacionadas, dívida, património e decisões estruturantes. A proposta visa reforçar a transparência, a credibilidade e a confiança dos sócios.

Implementação e financiamento

Financiamento através de campanha específica junto de sócios e mecenas, patrocínio institucional, fundos captados em iniciativas de investimento ou reserva orçamental aprovada em Assembleia Geral. O custo deve ser tratado como investimento reputacional e de governance.

07 / GOVERNANCE & TRANSPARÊNCIA

Contas semestrais

Detalhe da proposta

Publicação regular de informação financeira semestral, ainda que simplificada, permitindo aos sócios acompanhar receitas, despesas, dívida, compromissos, tesouraria e execução face ao orçamento. A proposta aproxima o Clube de standards modernos de transparência e disciplina de gestão.

Implementação e financiamento

Custo residual, assente na contabilidade existente, normalização do reporte e eventual revisão externa limitada. Poderá ser absorvido pelo funcionamento corrente.

08 / GOVERNANCE & TRANSPARÊNCIA

Portal da Transparência

Detalhe da proposta

Criação de uma área digital onde estejam disponíveis documentos institucionais relevantes: relatórios e contas, orçamentos, atas ou deliberações publicáveis, organograma, protocolos, contratos relevantes quando legalmente publicáveis, certificações, indicadores de atividade e informação sobre projetos.

Implementação e financiamento

Custo tecnológico reduzido, com implementação no website existente e manutenção assegurada por recursos internos, voluntários qualificados ou fornecedor digital de baixo custo.

09 / GOVERNANCE & TRANSPARÊNCIA

Divulgação de organograma e pessoas-chave na estrutura

Detalhe da proposta

Divulgação pública da estrutura organizacional do Clube, identificando departamentos, responsáveis, funções principais e canais de contacto. A proposta reduz a opacidade, melhora a responsabilização e facilita a relação dos sócios, parceiros e comunidade com o Clube.

Implementação e financiamento

Custo nulo ou residual. Exige sobretudo decisão de governance, recolha interna da informação e atualização periódica no website.

10 / IDENTIDADE

Modernização do emblema e dos equipamentos

Detalhe da proposta

Abertura de um processo sério e participado de modernização da identidade visual, do emblema e dos equipamentos, sem romper com a história do Clube. A proposta defende estudo, consulta aos sócios, preservação dos símbolos essenciais e eventual criação de linhas retro, institucionais e comerciais.

Implementação e financiamento

Financiamento através de parcerias com fornecedores de equipamentos, merchandising, pré-vendas, edições limitadas e patrocínio. O processo deve evitar custos excessivos antes de existir validação dos sócios.

11 / FORMAÇÃO & TRANSPARÊNCIA

Divulgação detalhada da avaliação no processo de Certificação de Entidades Formadoras da FPF

Detalhe da proposta

Publicação detalhada dos resultados do processo de Certificação de Entidades Formadoras da FPF, por critérios e subcritérios, para que os sócios e a comunidade compreendam os pontos fortes, as fragilidades e o plano de melhoria da formação. A proposta transforma uma avaliação regulatória num instrumento de gestão e escrutínio.

Implementação e financiamento

Custo praticamente nulo. O essencial é sistematizar informação já existente e comunicá-la com clareza, podendo exigir apenas trabalho interno de organização e design.

12 / SÓCIOS

Criação de campanha de sócios por referral

Detalhe da proposta

Criação de uma campanha contínua em que os sócios atuais convidam novos sócios e recebem reconhecimento simbólico e benefícios apenas depois de confirmada a permanência do novo associado durante um período definido. A campanha pode incluir gamificação, rankings, merchandising, bilhetes, visitas ao estádio, experiências e uma carteira virtual associada a parte da quotização futura.

Implementação e financiamento

A campanha financia-se pelo crescimento líquido da base de associados. Os benefícios devem ser calibrados como percentagem das novas quotas efetivamente cobradas, garantindo que o Clube nunca distribui mais valor do que a receita incremental gerada.

13 / MODALIDADES**Nova modalidade: cricket****Detalhe da proposta**

Introdução gradual do cricket como modalidade de nicho, explorando comunidades internacionais, estudantes, trabalhadores estrangeiros e ligações a mercados onde o cricket tem forte expressão. A proposta reforça a multiculturalidade, a internacionalização e a captação de novos públicos.

Implementação e financiamento

Modelo leve, assente em parcerias com comunidades, escolas, universidades, empresas e federação. Os custos de arranque devem limitar-se a equipamento, espaços e enquadramento técnico, financiados por quotas específicas, patrocínio e apoios federativos.

14 / MODALIDADES**Nova modalidade: ténis****Detalhe da proposta**

Criação gradual da modalidade de ténis, preferencialmente através de parcerias com infraestruturas existentes, escolas, treinadores e entidades locais. O objetivo é alargar a oferta desportiva, captar novos praticantes e criar uma modalidade potencialmente sustentável através de mensalidades.

Implementação e financiamento

Financiamento por mensalidades dos praticantes, acordos de utilização de campos, patrocinadores locais e eventual partilha de receitas com parceiros técnicos. A entrada deve ser faseada para evitar investimento fixo excessivo.

15 / COMUNIDADE**Fundação Leixões SC****Detalhe da proposta**

Criação de uma fundação ou estrutura equivalente para desenvolver projetos sociais, educativos, culturais, históricos e comunitários ligados ao Leixões. Poderá atuar em áreas como arquivo histórico, inclusão, formação cívica, programas escolares, solidariedade, desporto adaptado e apoio a antigos atletas.

Implementação e financiamento

Financiamento por donativos, mecenato, candidaturas a fundos públicos e europeus, parcerias empresariais, responsabilidade social corporativa e campanhas dedicadas. A estrutura deve captar recursos externos sem pressionar a tesouraria corrente do Clube.

16 / MARCA & INTERNACIONALIZAÇÃO**Storytelling para mercados de nicho****Detalhe da proposta**

Construção de uma narrativa internacional para o Leixões enquanto clube histórico, popular, portuário, autêntico e subvalorizado. O objetivo é comunicar para mercados de nicho: adeptos de futebol alternativo, groundhoppers, diáspora, comunidades lusófonas e públicos que procuram clubes com identidade real.

Implementação e financiamento

Custo reduzido, assente em conteúdo digital, tradução, arquivo, storytelling e distribuição orgânica. Poderá ser monetizado através de merchandising, visitas, bilhetes, experiências, subscrições, patrocínio e parcerias turísticas.

17 / MARCA & INTERNACIONALIZAÇÃO**Posicionamento britânico & turismo desportivo****Detalhe da proposta**

Aproximar o Leixões dos públicos britânicos e dos adeptos de turismo desportivo que valorizam clubes históricos, estádios tradicionais, cultura local e experiências autênticas. A proposta pode incluir conteúdo em inglês, parcerias com operadores, pacotes de jogo, visitas e comunicação direcionada.

Implementação e financiamento

Financiamento por receitas de bilheteira, visitas, merchandising, comissões com parceiros turísticos e patrocinadores interessados em públicos internacionais. A implementação inicial pode ser realizada com custos reduzidos.

18 / MARCA & INTERNACIONALIZAÇÃO**Parcerias com clubes portuários****Detalhe da proposta**

Desenvolvimento de relações com clubes de cidades portuárias, explorando a identidade marítima comum, intercâmbio cultural, jogos particulares, academias, conteúdos, merchandising conjunto e ligações institucionais. A proposta reforça a singularidade do Leixões enquanto clube do mar e de Matosinhos.

Implementação e financiamento

Financiamento por acordos bilaterais, patrocinadores, eventos conjuntos, merchandising colaborativo e eventuais programas públicos ou europeus ligados a cidades, juventude, cultura e desporto.

19 / MARCA & CONTEÚDOS**Série documental monetizável****Detalhe da proposta**

Produção de uma série documental sobre o Leixões, a sua história, os adeptos, o Estádio do Mar, as modalidades, os momentos marcantes e o futuro. O objetivo é transformar memória e identidade num ativo de comunicação, envolvimento e monetização.

Implementação e financiamento

Financiamento por patrocinadores, pré-venda, apoios culturais, plataformas digitais, YouTube, branded content, crowdfunding e parcerias com produtoras. O projeto deve ser faseado por episódios para reduzir o risco.

20 / COMUNICAÇÃO**Comunicação multilingue****Detalhe da proposta**

Criação de comunicação regular em mais do que uma língua, sobretudo em inglês, para aumentar o alcance internacional e facilitar a relação com investidores, adeptos estrangeiros, media, parceiros e comunidades da diáspora. A proposta não substitui o português: acrescenta capacidade de projeção.

Implementação e financiamento

Custo reduzido, com apoio de ferramentas digitais, voluntários qualificados, revisão editorial e rotinas internas. Poderá gerar retorno indireto através de maior alcance, patrocínio e vendas internacionais.

21 / IDENTIDADE**Homenagem aos adeptos: retirada da camisola 12****Detalhe da proposta**

Retirada simbólica da camisola número 12 em homenagem aos adeptos, reconhecendo-os como força estrutural do Clube. A proposta é sobretudo identitária: valoriza a massa adepta, reforça o sentimento de pertença e cria um símbolo permanente de ligação entre equipa e bancada.

Implementação e financiamento

Custo praticamente nulo. Poderá gerar receita adicional através de comunicação, merchandising específico, eventos simbólicos e campanhas ligadas aos adeptos.

22 / GESTÃO COMERCIAL**Criação gradual de Departamento Comercial****Detalhe da proposta**

Criação gradual de um Departamento Comercial, com pelo menos dois perfis-chave: um SDR para prospeção, qualificação de leads e primeiro contacto; e um Account Executive para fechar parcerias, patrocínios, hospitality, pacotes empresariais e outras oportunidades comerciais. O departamento deve usar CRM, pipeline, objetivos, incentivos e reporte à liderança competente.

Implementação e financiamento

Modelo autofinanciado pelo crescimento das receitas comerciais. Estrutura inicial pequena, com componente variável associada a resultados, CRM de baixo custo e metas mensais. A contratação deve ser faseada e dependente de retorno comprovado.

23 / GOVERNANCE & TRANSPARÊNCIA**Divulgação pública do protocolo entre Clube e Futebol SAD****Detalhe da proposta**

Divulgação pública do protocolo celebrado entre o Leixões Sport Club e a Leixões Sport Club - Futebol SAD, através dos sites oficiais de ambas as entidades. A relação Clube-SAD é demasiado relevante para permanecer pouco transparente, devendo os sócios conhecer direitos, deveres, responsabilidades, utilização da marca, instalações, formação, receitas e demais termos estruturantes.

Implementação e financiamento

Custo nulo ou residual. Poderá exigir revisão jurídica para ocultar apenas dados cuja confidencialidade seja legalmente necessária e devidamente justificada. O essencial é vontade política e compromisso com a transparência.

24 / ESTRATÉGIA & TERRITÓRIO**Expandir a base social e territorial do Leixões Sport Club****Detalhe da proposta**

O Leixões é histórica e identitariamente um clube de Matosinhos, mas é maior do que o concelho onde nasceu. A proposta defende uma estratégia simultânea em várias frentes: aprofundar a presença no mercado nuclear de Matosinhos; captar emigrantes e descendentes de emigrantes; atrair turistas desportivos; e alargar a ação à primeira cintura da Área Metropolitana do Porto com melhor acesso às infraestruturas do Clube. O objetivo é aumentar a base social, a notoriedade, a assistência e a receita sem diluir a identidade leixonense.

Implementação e financiamento

Implementação faseada e orientada por dados, recorrendo a campanhas georreferenciadas, parcerias locais, programas de sócios, conteúdos digitais e ofertas específicas. O financiamento deverá resultar sobretudo da receita incremental gerada por novos sócios, bilheteira, merchandising, experiências e patrocínios territoriais.

25 / FORMAÇÃO & IDENTIDADE**Formação holística e cultura leixonense: educar, aproximar e criar pertença****Detalhe da proposta**

O Leixões deve olhar para a formação como algo mais do que um espaço de treino e competição. A proposta reúne medidas destinadas a reforçar o acompanhamento escolar e social dos atletas, melhorar a comunicação interna e externa, aproximar a equipa sénior da formação, valorizar o associativismo e afirmar a cultura leixonense. Inclui, entre outras medidas, sala de estudo e acompanhamento escolar; maior comunicação de bastidores; rubricas regulares de destaque; newsletter da formação; ações de formação e mentoria; contacto estruturado entre equipas seniores e jovens; ligação dos profissionais ao associativismo; e valorização da história, símbolos e figuras do Clube.

Implementação e financiamento

A implementação deve ser gradual e combinar recursos internos, voluntariado qualificado, protocolos com escolas e universidades, patrocínios dedicados, responsabilidade social de empresas e candidaturas a programas de juventude, educação e inclusão. Muitas das medidas têm custo reduzido e dependem sobretudo de organização, coordenação e compromisso institucional.

26 / GOVERNANCE & GESTÃO

Profissionalização gradual das funções executivas do Clube

Detalhe da proposta

O Leixões deve assumir como objetivo a profissionalização gradual das funções executivas do Clube, sempre que a situação financeira o permita. Não se propõe remunerar cargos honoríficos ou a simples participação nos órgãos sociais, mas sim funções executivas reais, exercidas em regime de dedicação significativa ou exclusividade, com responsabilidades, objetivos, avaliação e prestação de contas.

O modelo atual, excessivamente dependente do voluntariado, limita a capacidade de exigir disponibilidade, competência técnica e responsabilização contínua. Também aumenta o risco de conflitos de interesses e de captura do poder por interesses externos. Um clube que ambiciona regressar ao topo do ecletismo nacional não pode depender indefinidamente de dirigentes que conciliam responsabilidades operacionais exigentes com outras atividades profissionais.

A remuneração deve ser transparente, proporcional à dimensão e à capacidade financeira do Clube, aprovada pelos órgãos competentes e sujeita a critérios objetivos de desempenho. O princípio é simples: não remunerar o estatuto; remunerar trabalho executivo efetivo, com exigência, responsabilização e ambição.

Implementação e financiamento

A implementação deve ser faseada e condicionada à sustentabilidade financeira. Numa primeira etapa, o Clube deve identificar as funções executivas críticas, definir perfis, objetivos, incompatibilidades, métricas de desempenho e limites remuneratórios. A adoção poderá começar por uma ou duas funções prioritárias e expandir-se à medida que as receitas estruturais aumentem. O financiamento deve resultar do crescimento de receitas, da melhoria da eficiência e da profissionalização da gestão, sem comprometer modalidades ou gerar défices permanentes.

Enquadramento

O Manifesto Leixões XXI é uma iniciativa independente, construtiva e aberta à participação de todos os leixonenses - sócios, adeptos e simpatizantes - que pretendem contribuir para uma reflexão séria sobre o Leixões Sport Club. As propostas procuram apontar caminhos para um Clube mais moderno, transparente, sustentável, competitivo e preparado para os desafios do século XXI.

Nota metodológica

A numeração, as categorias e os títulos foram verificados na página pública do Leixões XXI em 14 de junho de 2026. O texto foi consolidado e uniformizado editorialmente para formato documental. O website permanece a referência para futuras atualizações e para eventuais elementos visuais ou complementares associados a cada proposta.

LEIXÕES XXI

Questionário aos sócios, ex-sócios e adeptos do Leixões

Análise final dos resultados

Avaliação da Administração da SAD e da Direção do Clube

Respostas completas	Idade válida	Período	Custo por resposta
55	53	08-12/06/2026	0,783 €

Pensar o Leixões. Preparar o futuro.

Sumário dos resultados principais

Leitura central: os resultados finais confirmam uma diferença clara entre a perceção sobre a Administração da SAD e a perceção sobre a Direção do Clube. A SAD é avaliada de forma globalmente negativa, sobretudo em transparência, relação institucional com o Clube e sustentabilidade financeira. A Direção do Clube é avaliada de forma bastante mais favorável, mas continua longe de uma zona de conforto: há confiança moderada e exigências fortes em profissionalização, formação/modalidades, comunicação, sustentabilidade e futuro patrimonial.

Tema	Resultado principal
Amostra	55 respostas completas; 42 sócios atuais (76,4%); 40 acompanham diariamente (72,7%); 45 residem em Matosinhos (81,8%); apenas 1 resposta feminina (1,8%).
Nota metodológica	Amostra voluntária, não probabilística e não representativa. Dois valores no campo idade (499 e 1971) foram tratados como erro de submissão e excluídos apenas da análise etária.
SAD	Trabalho geral: 2,35/5; confiança: 3,49/10; transparência: 1,56/5; relação SAD-Clube: 1,76/5.
Clube	Trabalho geral: 3,31/5; confiança: 6,05/10; defesa dos interesses do Clube: 3,36/5.
Prioridade SAD	Melhorar desempenho desportivo: 19 respostas (34,5%); resolver a relação com o Clube: 14 respostas (25,5%); reforçar sustentabilidade financeira: 9 respostas (16,4%).
Prioridade Clube	Reforçar sustentabilidade financeira: 14 respostas (25,5%); defender melhor os interesses perante a SAD: 12 respostas (21,8%); preparar futuro patrimonial/Estádio: 11 respostas (20,0%).
Qualidade dos dados	Não foram detetados indícios evidentes de instrumentalização organizada do questionário. Existem dois pares de respostas com o mesmo Network ID, mas as respostas são materialmente distintas e foram mantidas.
Conclusão estratégica	A agenda emergente não é apenas desportiva. É uma agenda de governação, transparência, sustentabilidade, património, relação SAD-Clube e identidade leixonense.

- **A SAD tem um problema severo de confiança institucional**, não apenas de performance desportiva.
- **O Clube conserva vantagem reputacional**, mas a confiança é moderada e condicionada à capacidade de executar melhor.
- **A relação SAD-Clube é eixo crítico**: os sócios querem entendimento, mas não submissão nem opacidade.
- **O Estádio do Mar e o património** aparecem como temas estratégicos, não apenas infraestruturais.
- **A participação foi limitada**: o questionário gerou informação rica, mas não conseguiu diversificar suficientemente a amostra.

1. Enquadramento, metodologia e participação

1.1. Objetivo do questionário

O questionário teve como objetivo recolher a opinião de sócios, ex-sócios e adeptos relativamente ao trabalho da Administração da Leixões Sport Club Futebol SAD e da Direção do Leixões Sport Club. A análise final procura caracterizar a amostra, quantificar as avaliações atribuídas, identificar prioridades e interpretar as respostas abertas de forma estruturada.

1.2. Ficheiro analisado e regras de validação

Indicador	Resultado
Respostas completas analisadas	55
Response Type	55 respostas marcadas como completed
Período de submissão	08/06/2026 13:02 - 12/06/2026 10:56 UTC
Tipo de amostra	Voluntária, não aleatória e não probabilística
Tratamento da idade	Dois valores no campo idade - 499 e 1971 - foram tratados como erro de submissão. As respostas foram mantidas na análise global, mas excluídas da análise etária.
Análise etária	53 respostas com idade válida
Custo declarado por resposta	0,783 €/questionário preenchido
Custo total	43,05€, sem contabilizar horas de trabalho

1.3. Leitura sobre a participação

O número final de respostas - 55 - deve ser interpretado com prudência. O questionário era relativamente exigente e potencialmente mais longo do que muitas pessoas estariam dispostas a responder. Essa escolha metodológica teve um trade-off claro: reduziu provavelmente a taxa de resposta, mas permitiu recolher informação mais rica e mais útil do que um formulário muito curto.

A adesão inicial foi positiva, mas, apesar dos apelos posteriores, não foi possível aumentar substancialmente o número de respostas nem diversificar o perfil dos respondentes. Quem respondeu foi, em larga maioria, sócio atual e acompanha diariamente a vida do Clube/SAD. Apenas uma pessoa do género feminino respondeu.

Esta baixa diversificação pode refletir, além do tamanho do questionário, algum desligamento, distância ou desilusão de pessoas que não acompanham diariamente a atualidade do universo leixonense. Assim, a amostra capta sobretudo a visão do núcleo mais envolvido e atento, não a totalidade da comunidade leixonense.

1.4. Transparência sobre custos

A bem da transparência, importa registar que manter e promover o Leixões XXI tem implicações financeiras. O custo direto por questionário preenchido cifrou-se em 0,783 €/resposta. Com 55 respostas completas, isto corresponde a um custo total de 43,05€, sem contabilizar horas de trabalho.

1.5. Limitações metodológicas

- N reduzido: 55 respostas completas.
- Auto-seleção: responde quem está motivado para responder.
- Viés de envolvimento: 72,7% acompanham diariamente o Clube/SAD.
- Viés associativo: 76,4% são sócios atuais.
- Viés geográfico: 81,8% residem no município de Matosinhos.
- Viés de género: 98,2% são homens; apenas uma resposta feminina.
- A interpretação das respostas abertas implica codificação temática; uma mesma resposta pode ser contabilizada em mais do que um tema.

Conclusão metodológica: os resultados são fortes enquanto leitura qualitativa e direcional dos respondentes mais envolvidos, mas não devem ser apresentados como uma sondagem estatisticamente representativa de todo o universo leixonense.

2. Qualidade dos dados e controlo de outliers

2.1. Erros e outliers identificados

Campo	Ocorrências	Tratamento
-------	-------------	------------

Idade	2 valores manifestamente incorretos: 499 e 1971	Respostas mantidas na análise global; valores excluídos apenas da análise etária.
Escala numérica	0 valores fora dos limites previstos	Todas as respostas mantidas.
Respostas incompletas	0 respostas incompletas no ficheiro exportado	Todas as 55 respostas foram analisadas.
Municípios/freguesias	Pequenas variações de escrita	Normalização geográfica sem exclusão de respostas.
Prioridades - campo Outro	Algumas respostas múltiplas ou livres	Classificadas como Outra prioridade / resposta múltipla.

2.2. Possível instrumentalização do questionário

Não foram detetados sinais evidentes de instrumentalização organizada do questionário por partes visadas. Não existem blocos materialmente homogêneos de respostas que indiquem manipulação clara, não há valores fora das escalas e os comentários abertos mostram diversidade de linguagem, intensidade crítica e posicionamento.

Foram identificados dois pares de respostas com o mesmo Network ID. Após comparação de idades, horários, avaliações e respostas abertas, não foram encontrados indícios suficientes de duplicação ou fraude. O mesmo Network ID pode corresponder a pessoas diferentes a responder a partir da mesma rede, casa, dispositivo partilhado ou ligação de internet. Por essa razão, as respostas foram mantidas.

Esta conclusão deve ser lida com prudência: significa que não há interferências evidentes e materialmente relevantes no ficheiro analisado, não que seja possível garantir em absoluto a inexistência de qualquer influência externa.

3. Caracterização da amostra

3.1. Ligação ao Leixões Sport Club

Ligação	N	%
Sócio/a	42	76,4%
Ex-sócio/a	7	12,7%
Adepto/a, mas não sócio/a (nunca fui sócio)	4	7,3%
Simpatizante	2	3,6%

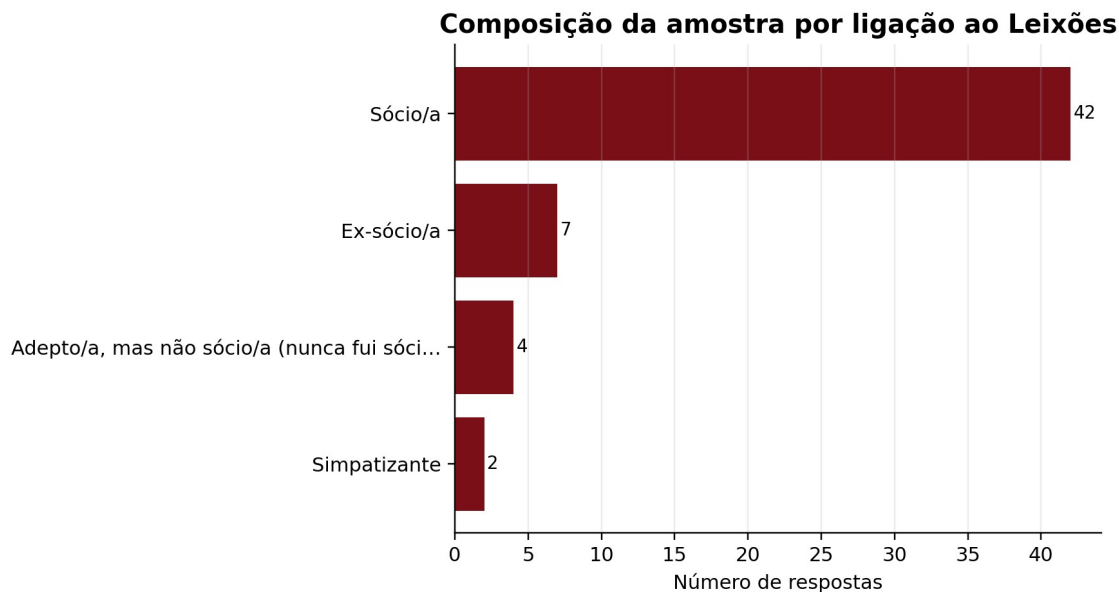


Figura 1. A amostra é claramente dominada por sócios atuais.

A amostra é essencialmente associativa: 42 dos 55 respondentes são sócios atuais. Os ex-sócios representam 12,7%, enquanto adeptos nunca sócios e simpatizantes têm presença residual. Isto reforça o peso da leitura dos sócios, mas limita a capacidade de inferir a visão do adepto menos institucionalizado.

3.2. Frequência de acompanhamento

Frequência	N	%
Diariamente	40	72,7%

Semanalmente	8	14,5%
Ocasionalmente	5	9,1%
Muito pouco	2	3,6%

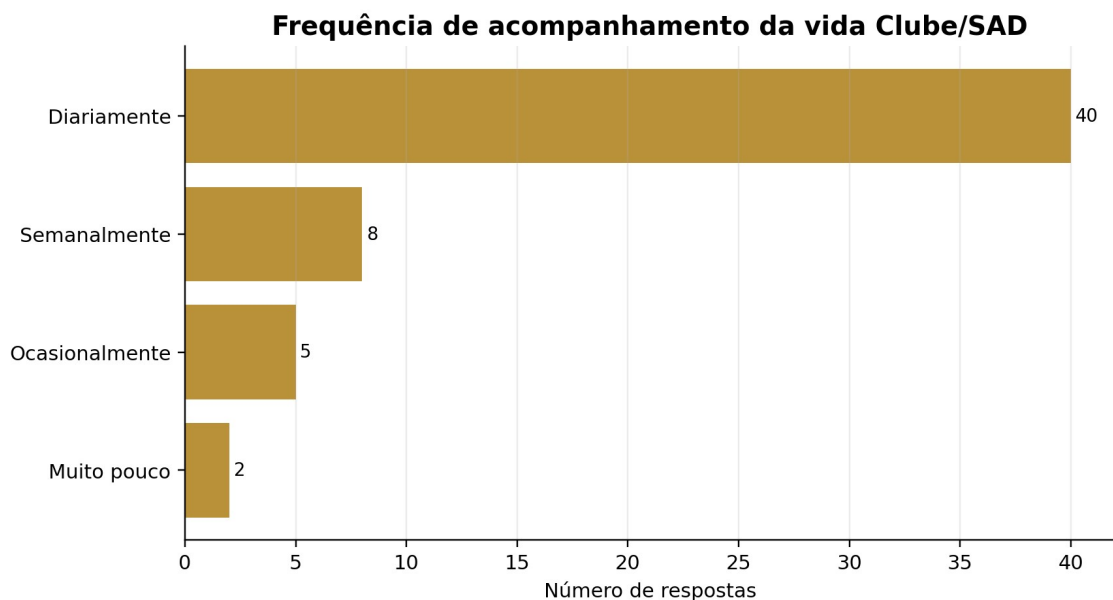


Figura 2. O questionário captou sobretudo pessoas que acompanham diariamente a vida do Clube/SAD.

A amostra é composta por pessoas muito envolvidas: 40 respondentes acompanham diariamente a vida do Clube/SAD. Este dado é central para interpretar os resultados: as respostas refletem a perceção de uma comunidade atenta, informada e emocionalmente investida, não do adepto ocasional.

3.3. Idade

Indicador	Valor	
Respostas válidas para idade	53	
Erros de submissão no campo idade	2	
Média	36,08 anos	
Mediana	35,0 anos	
Mínimo	16 anos	
Máximo	70 anos	
Faixa etária	N	%
21-30	17	30,9%
31-40	10	18,2%
41-50	9	16,4%
≤20	8	14,5%
51-60	5	9,1%
61+	4	7,3%
Erro de submissão	2	3,6%

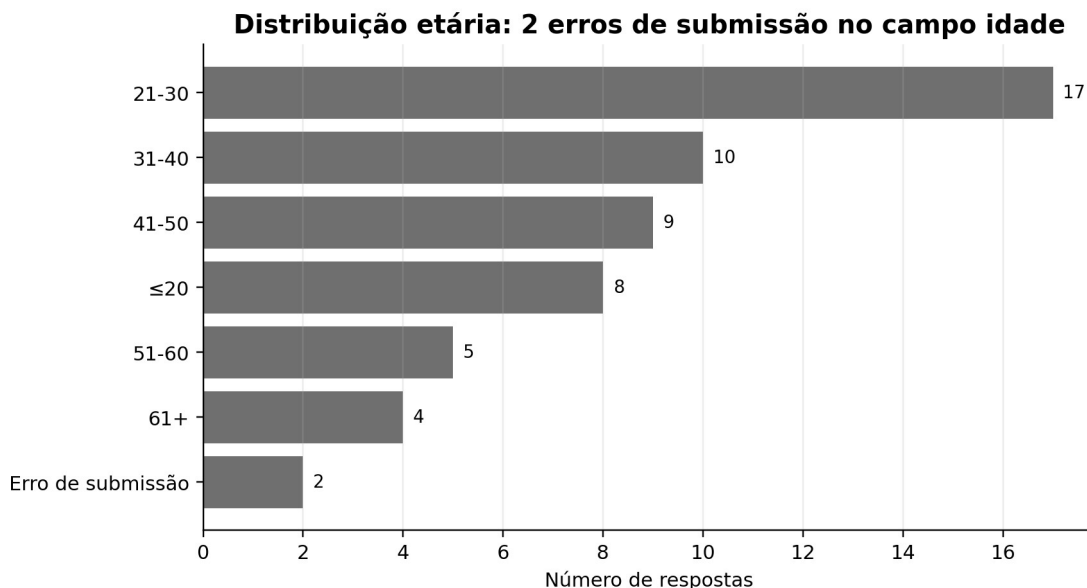


Figura 3. Distribuição etária dos respondentes, mantendo a categoria de erro de submissão no campo idade.

A idade média válida é de 36,1 anos e a mediana é de 35 anos. Há presença relevante de jovens adultos: 45,4% das respostas com idade válida têm até 30 anos. Ainda assim, existem respostas distribuídas até aos 70 anos, o que introduz alguma diversidade geracional apesar do N reduzido.

3.4. Género, escolaridade e residência

Género	N	%
Masculino	54	98,2%
Feminino	1	1,8%

O maior problema sociodemográfico da amostra é a baixíssima participação feminina: apenas uma pessoa do género feminino respondeu. Isto impede qualquer leitura comparativa por género e mostra que futuras auscultações devem ter uma estratégia própria para chegar a adeptas, sócias e mulheres ligadas ao universo leixonense.

Habilitações literárias	N	%
Ensino secundário	37	67,3%
Licenciatura	11	20,0%
Mestrado	5	9,1%
Outro	1	1,8%
Ensino básico	1	1,8%
Município de residência	N	%
Matosinhos	45	81,8%
Porto	3	5,5%
Maia	3	5,5%
Vila Nova de Gaia	2	3,6%
Gondomar	1	1,8%
Vila do Conde	1	1,8%

A concentração em Matosinhos é esperada, mas elevada. O questionário recolhe sobretudo a visão de leixonenses locais ou de proximidade, com menor expressão de adeptos fora do concelho.

4. Avaliação da Administração da SAD

4.1. Avaliações quantitativas

Dimensão SAD	Média	Mediana	1-2	3	4-5
Trabalho geral da Administração da SAD	2,35	2,0	52,7%	38,2%	9,1%
Desempenho desportivo	2,49	3,0	47,3%	43,6%	9,1%
Gestão financeira e sustentabilidade	1,91	2,0	76,4%	20,0%	3,6%
Transparência e comunicação	1,56	1,0	90,9%	3,6%	5,5%
Relação institucional SAD-Clube	1,76	2,0	83,6%	10,9%	5,5%

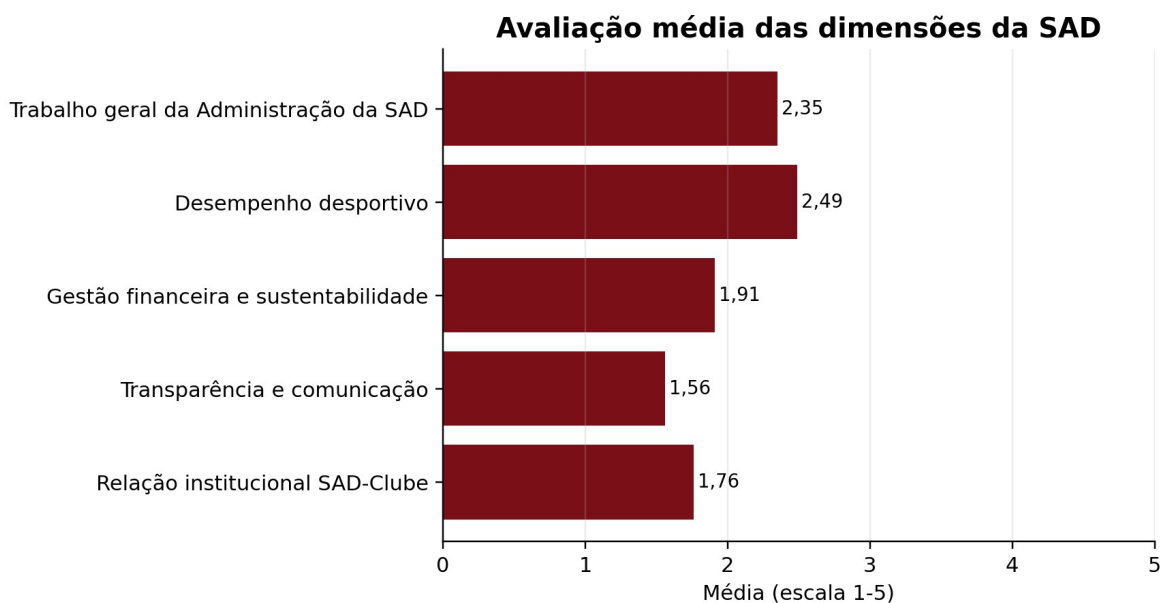


Figura 4. A pior dimensão da SAD é transparência e comunicação, seguida da relação institucional SAD-Clube e da sustentabilidade financeira.

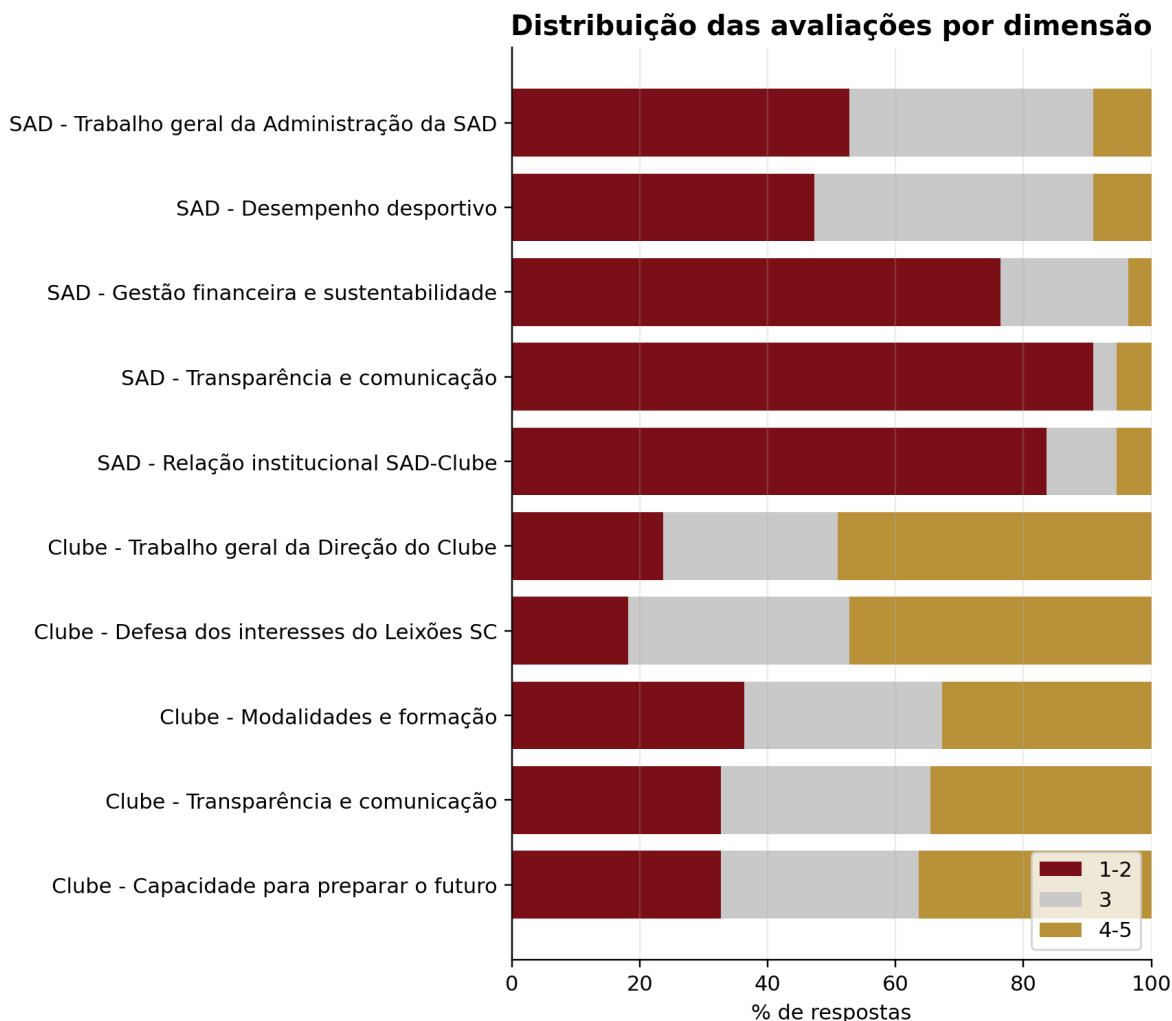


Figura 5. Distribuição das avaliações: a SAD concentra avaliações 1-2 nas dimensões institucionais.

A Administração da SAD é avaliada negativamente na maioria das dimensões. O trabalho geral tem média de 2,35/5 e mediana 2. A confiança geral é de 3,49/10, também com mediana 3. A leitura é inequívoca: entre os respondentes, a SAD está abaixo do limiar de confiança institucional.

O dado mais expressivo é a transparência e comunicação: média de 1,56/5 e 90,9% de avaliações 1 ou 2. A relação institucional entre SAD e Clube também é muito penalizada, com média de 1,76/5 e 83,6% de avaliações 1 ou 2. A gestão financeira e sustentabilidade surge com média de 1,91/5 e 76,4% de avaliações 1 ou 2.

Isto mostra que a crítica à SAD não é apenas desportiva. O desempenho desportivo tem média de 2,49/5, negativa, mas menos crítica do que as dimensões de governação, comunicação, finanças e relação institucional. O problema de fundo é de credibilidade e prestação de contas.

4.2. Confiança geral na SAD

Indicador	Resultado
Média	3,49/10
Mediana	3,0/10
Avaliações 1-3	28 (50,9%)
Avaliações 7-10	6 (10,9%)

A confiança geral na SAD é baixa. Cerca de metade dos respondentes atribui uma nota entre 1 e 3. Apenas 10,9% atribuem notas entre 7 e 10. Este padrão é consistente com as avaliações de transparência, relação com o Clube e sustentabilidade financeira.

4.3. Pontos fortes da SAD identificados nas respostas abertas

Tema identificado	N de menções	% da amostra
Não identifica pontos fortes / avaliação	20	36,4%

negativa		
Investimento, capital financeiro ou investidores	12	21,8%
Marketing digital / redes sociais	6	10,9%
Infraestruturas / Centro de treinos / Fão / condições	5	9,1%
Equipa técnica / treinador / tentativa competitiva	5	9,1%
Persistência / credibilidade / preservação da identidade	3	5,5%

A principal leitura das respostas abertas é que muitos respondentes têm dificuldade em identificar pontos fortes claros na SAD. Quando surgem aspetos positivos, concentram-se em investimento, capital financeiro, investidores, marketing digital/redes sociais, Fão/infraestruturas e alguns elementos técnico-desportivos.

A análise qualitativa sugere que mesmo os pontos positivos atribuídos à SAD são vistos como insuficientes para compensar o défice de transparência e de relação institucional com o Clube.

4.4. Aspetos a melhorar na SAD

Tema identificado	N de menções	% da amostra
Transparência, comunicação e prestação de contas	30	54,5%
Sustentabilidade financeira / dívida / responsabilidade financeira	15	27,3%
Relação com o Clube, união e cumprimento do protocolo	9	16,4%
Estratégia, projeto, ambição e planeamento	8	14,5%
Infraestruturas / Estádio do Mar / manutenção	8	14,5%
Melhorar tudo / crítica global	8	14,5%
Formação / pessoas da casa / identidade / ligação à cidade	7	12,7%
Investimento / captação de investidores / reforço	6	10,9%
Administração deve sair / venda ou fim da SAD	4	7,3%

O tema dominante é transparência, comunicação e prestação de contas. A segunda grande família de preocupações combina sustentabilidade financeira, pagamento de obrigações, dívida, multas, processos e responsabilidade financeira. A relação com o Clube surge repetidamente, tanto de forma explícita como associada ao cumprimento do protocolo.

Há ainda pedidos de projeto desportivo e institucional de médio/longo prazo, investimento em infraestruturas, ligação à formação e à cidade, e, em algumas respostas, posições de rejeição forte da atual Administração ou do modelo de SAD.

5. Avaliação da Direção do Clube

5.1. Avaliações quantitativas

Dimensão Clube	Média	Mediana	1-2	3	4-5
Trabalho geral da Direção do Clube	3,31	3,0	23,6%	27,3%	49,1%
Defesa dos interesses do Leixões SC	3,36	3,0	18,2%	34,5%	47,3%
Modalidades e formação	3,05	3,0	36,4%	30,9%	32,7%
Transparência e comunicação	2,96	3,0	32,7%	32,7%	34,5%
Capacidade para preparar o futuro	3,05	3,0	32,7%	30,9%	36,4%

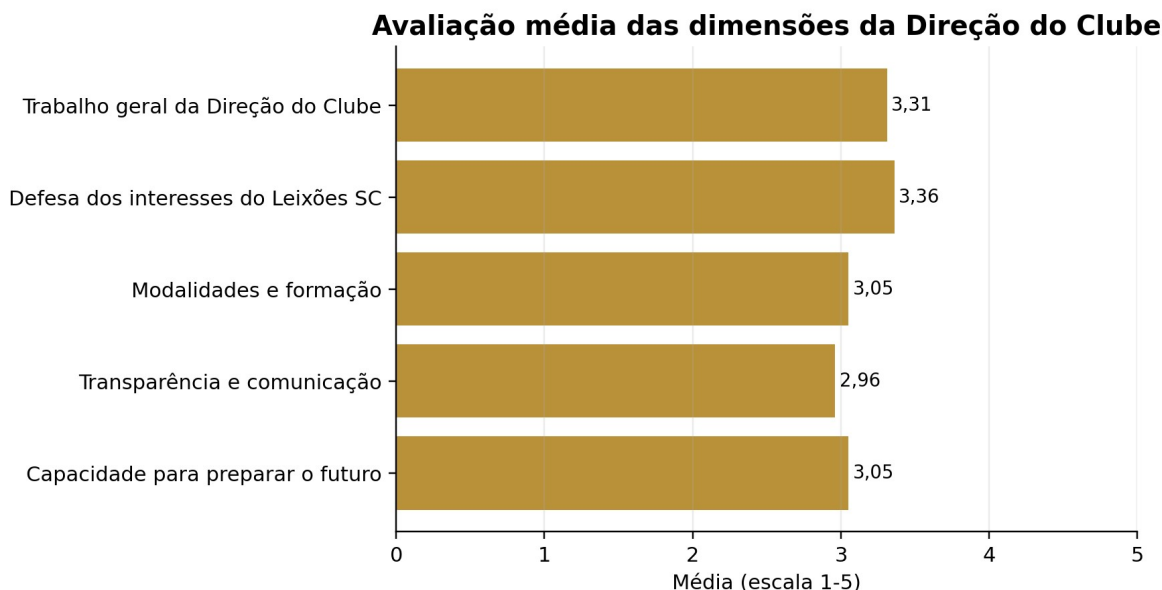


Figura 6. A Direção do Clube é melhor avaliada do que a SAD, mas não está numa zona de conforto.

A Direção do Clube é avaliada de forma bastante mais favorável do que a SAD. O trabalho geral tem média de 3,31/5 e a confiança geral tem média de 6,05/10. A mediana da confiança no Clube é 7, valor superior à mediana da confiança na SAD, que é 3.

A melhor dimensão do Clube é a defesa dos interesses do Leixões SC, com média de 3,36/5. Ainda assim, os resultados não são de aprovação robusta. As dimensões de modalidades e formação, transparência/comunicação e capacidade para preparar o futuro ficam em torno de 3/5, o que indica avaliação moderada e exigência significativa.

5.2. Confiança geral na Direção do Clube

Indicador	Resultado
Média	6,05/10
Mediana	7,0/10
Avaliações 1-3	11 (20,0%)
Avaliações 7-10	28 (50,9%)

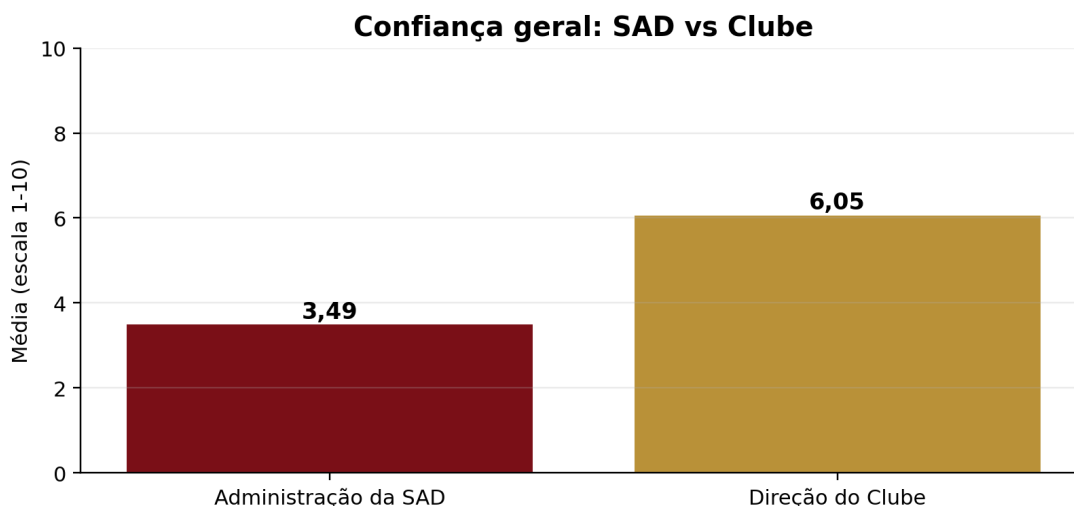


Figura 7. A confiança na Direção do Clube é superior à confiança na SAD.

A confiança na Direção do Clube é moderada/positiva, mas não plena. Metade da amostra atribui notas entre 7 e 10, mas 20,0% atribui notas entre 1 e 3. Isto sugere crédito relativo, não cheque em branco.

5.3. Pontos fortes da Direção do Clube

Tema identificado	N de menções	% da amostra
Leixonismo, amor ao Clube, identidade e	14	25,5%

mística		
Não identifica pontos fortes / avaliação negativa	12	21,8%
Saneamento financeiro / PER / contas certas	10	18,2%
Modalidades / voleibol / formação	10	18,2%
Defesa dos interesses do Clube perante a SAD	9	16,4%
Proximidade / abertura / transparência	6	10,9%
Resiliência / esforço / poucos recursos	4	7,3%
Presidente / liderança	2	3,6%

Os pontos fortes mais mencionados estão ligados ao leixonismo, identidade, amor ao Clube, mística, saneamento financeiro, PER, contas certas, resiliência e defesa dos interesses do Clube perante a SAD. Ou seja, a Direção é valorizada sobretudo por ligação associativa, recuperação financeira e defesa institucional.

5.4. Aspetos a melhorar na Direção do Clube

Tema identificado	N de menções	% da amostra
Formação, modalidades e condições para atletas	19	34,5%
Profissionalização, organização, gestão e visão estratégica	17	30,9%
Comunicação, transparência e esclarecimentos aos sócios	14	25,5%
Estádio, infraestruturas e manutenção	12	21,8%
Sustentabilidade financeira, investimento e captação de parceiros	11	20,0%
Melhorar tudo / crítica global	11	20,0%
Relação com a SAD e defesa do Clube no futebol profissional	10	18,2%
Marketing, marca, merchandising e vida associativa	6	10,9%
Presença nas modalidades / ecletismo	1	1,8%

As respostas abertas mostram uma exigência clara de profissionalização, organização, visão estratégica e capacidade de execução. Também há preocupação significativa com formação, modalidades, condições para atletas, comunicação, transparência, sustentabilidade financeira, captação de parceiros, Estádio e relação com a SAD.

A mensagem implícita é que o Clube tem capital de confiança superior ao da SAD, mas precisa de se tornar institucionalmente mais forte, mais profissional e mais capaz de preparar o futuro.

6. Prioridades identificadas pelos respondentes

6.1. Prioridade principal para a Futebol SAD

Prioridade SAD	N	%
Melhorar o desempenho desportivo	19	34,5%
Resolver a relação com o Clube	14	25,5%
Reforçar a sustentabilidade financeira	9	16,4%
Atrair investimento	6	10,9%
Melhorar a transparência e comunicação	4	7,3%
Outra prioridade / resposta múltipla	3	5,5%

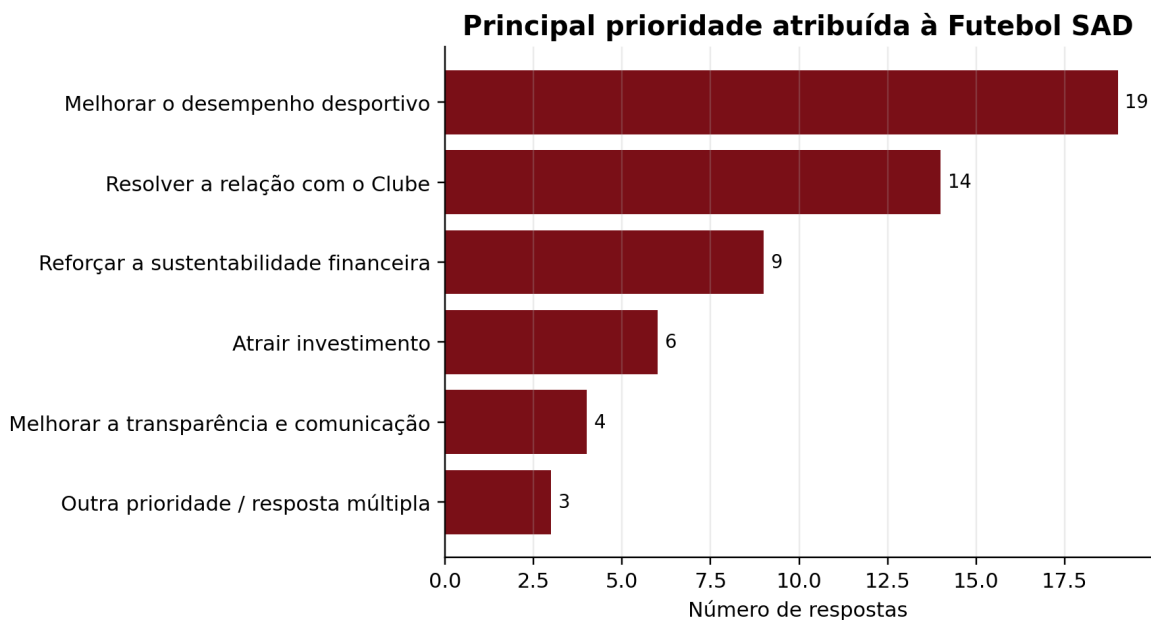


Figura 8. A prioridade mais escolhida para a SAD é melhorar o desempenho desportivo, seguida da relação com o Clube.

Na versão final do questionário, melhorar o desempenho desportivo passa a ser a prioridade mais escolhida para a SAD, com 34,5% das respostas. Contudo, resolver a relação com o Clube mantém peso muito elevado, com 25,5%, e reforçar a sustentabilidade financeira surge em terceiro lugar, com 16,4%.

A leitura correta é equilibrada: o futebol importa, mas os respondentes não reduzem a crise da SAD aos resultados. Relação institucional, sustentabilidade e transparência continuam a estruturar a insatisfação.

6.2. Prioridade principal para a Direção do Clube

Prioridade Clube	N	%
Reforçar a sustentabilidade financeira do Clube	14	25,5%
Defender melhor os interesses do Clube perante a SAD	12	21,8%
Preparar o futuro patrimonial/Estádio	11	20,0%
Atrair investimento	7	12,7%
Melhorar a vida associativa	5	9,1%
Outra prioridade / resposta múltipla	2	3,6%
Reforçar as modalidades	2	3,6%
Melhorar a transparência e comunicação	2	3,6%

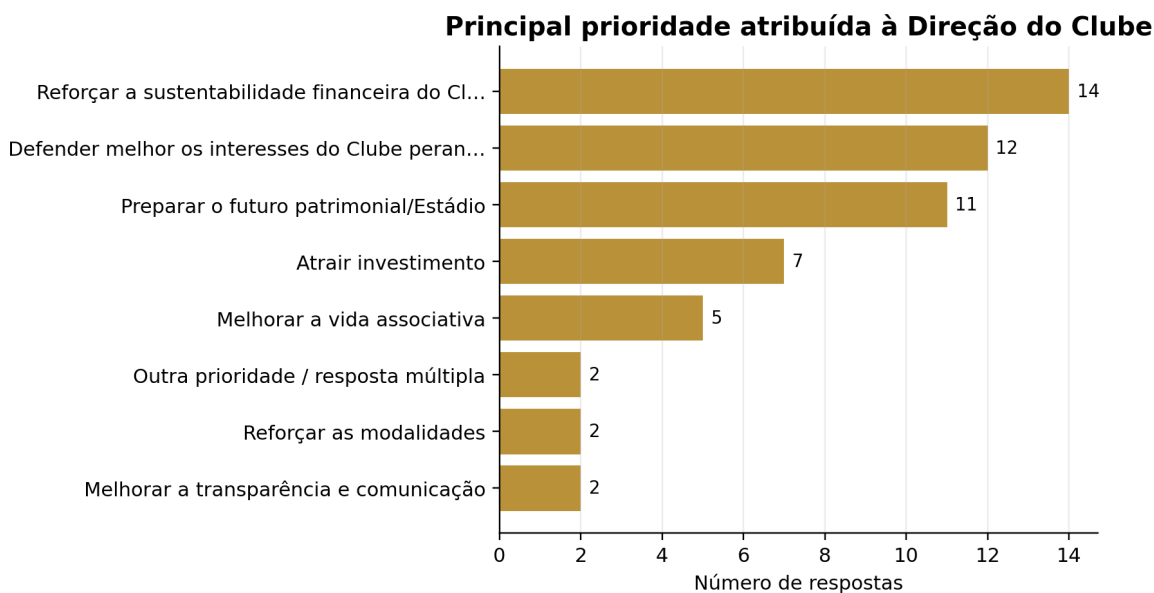


Figura 9. Para o Clube, sustentabilidade financeira, defesa perante a SAD e futuro patrimonial/Estádio formam o bloco estratégico central.

Para a Direção do Clube, as três prioridades principais estão muito próximas: reforçar sustentabilidade financeira do Clube, defender melhor os interesses perante a SAD e preparar o futuro patrimonial/Estádio. Em conjunto, estas três opções representam 67,3% das respostas.

Este resultado é particularmente importante: os respondentes veem o futuro do Clube como uma equação de autonomia financeira, proteção institucional e valorização patrimonial.

7. Comparação direta: SAD vs Clube

Indicador	SAD	Clube	Diferença / leitura
Avaliação geral	2,35/5	3,31/5	0,96 pontos a favor do Clube
Confiança geral	3,49/10	6,05/10	2,56 pontos a favor do Clube
% avaliações 1-2 no trabalho geral	52,7%	23,6%	SAD mais penalizada
% avaliações 4-5 no trabalho geral	9,1%	49,1%	Clube mais valorizado
Respostas em que Clube > SAD	36	-	36 em 55 respostas
Respostas em que SAD > Clube	6	-	6 em 55 respostas

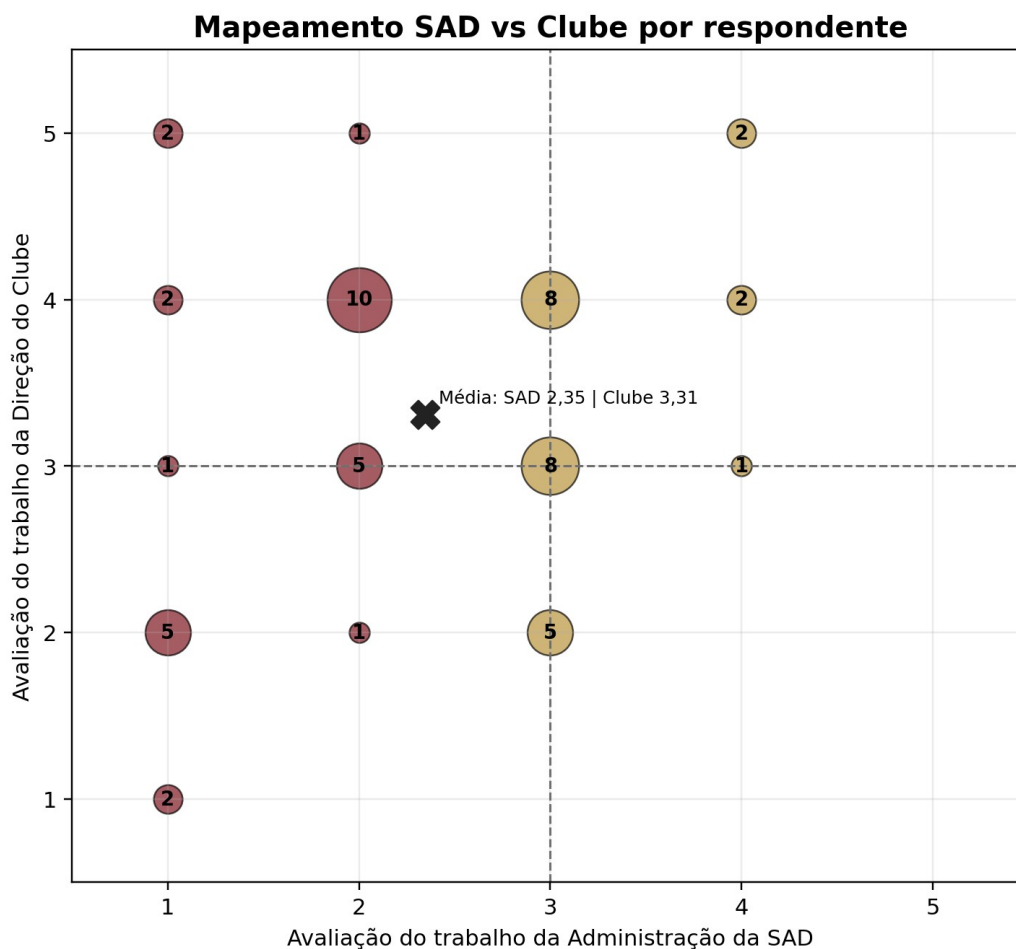


Figura 10. A maioria dos respondentes coloca a SAD abaixo do Clube.

A diferença média entre avaliação do Clube e avaliação da SAD é de 0,96 pontos numa escala de 1 a 5. Na confiança geral, a diferença é de 2,56 pontos numa escala de 1 a 10. Em 36 das 55 respostas, a avaliação do Clube é superior à da SAD; em 13 respostas é igual; em apenas 6 respostas a avaliação da SAD é superior à do Clube.

O padrão dominante não é uma rejeição total de tudo. É uma diferenciação: a SAD é o foco principal de insatisfação; o Clube é visto com mais benevolência, mas também com exigência elevada.

8. Análise por segmentos

8.1. Sócios, ex-sócios, adeptos não sócios e simpatizantes

Ligação	N	SAD trabalho	SAD confiança	Clube trabalho	Clube confiança
Sócio/a	42	2,38	3,43	3,31	6,14
Ex-sócio/a	7	1,86	2,86	2,71	4,57
Adepto/a, mas não sócio/a (nunca fui sócio)	4	2,75	4,50	4,50	7,75
Simpatizante	2	2,50	5,00	3,00	6,00

Os sócios atuais avaliam a SAD negativamente, mas mantêm uma confiança moderada no Clube. Os ex-sócios são mais críticos de ambos, o que sugere que o afastamento associativo pode estar associado a desencanto institucional mais amplo. Os adeptos nunca sócios são apenas quatro, pelo que não permitem extrapolação robusta, mas mostram uma avaliação bastante mais favorável do Clube.

8.2. Idade

Faixa etária	N	SAD trabalho	SAD confiança	Clube trabalho	Clube confiança
21-30	17	2,59	3,29	3,65	6,41
31-40	10	2,00	3,10	3,50	7,00
41-50	9	2,22	3,44	3,22	5,67
≤20	8	2,62	4,12	2,88	5,88
51-60	5	2,00	3,00	2,80	4,00
61+	4	2,25	3,50	3,25	5,75
Erro de submissão	2	2,50	6,00	3,00	6,50

A leitura por idade deve ser prudente devido ao N reduzido por grupo. Ainda assim, a crítica à SAD é transversal. As avaliações do Clube oscilam mais, mas mantêm-se geralmente superiores às da SAD.

8.3. Residência, género e frequência de acompanhamento

Município	N	SAD trabalho	SAD confiança	Clube trabalho	Clube confiança
Matosinhos	45	2,33	3,47	3,20	5,89
Maia	3	2,00	2,67	3,33	5,33
Porto	3	1,67	2,00	4,33	7,67
Vila Nova de Gaia	2	3,00	4,50	3,00	6,00
Gondomar	1	4,00	8,00	5,00	10,00
Vila do Conde	1	3,00	5,00	4,00	7,00
Frequência	N	SAD trabalho	SAD confiança	Clube trabalho	Clube confiança
Diariamente	40	2,40	3,55	3,30	6,03
Semanalmente	8	2,00	3,00	3,12	5,38
Ocasionalmente	5	2,40	3,40	3,40	6,00
Muito pouco	2	2,50	4,50	4,00	9,50
Género	N	SAD trabalho	SAD confiança	Clube trabalho	Clube confiança
Masculino	54	2,33	3,43	3,30	6,00
Feminino	1	3,00	7,00	4,00	9,00

As comparações por residência e género não permitem inferências fortes. O número de respostas fora de Matosinhos é reduzido e há apenas uma resposta feminina. Quanto à frequência, os respondentes diários constituem o grosso da amostra e condicionam a leitura global.

9. Leitura qualitativa integrada

9.1. O que emerge sobre a SAD

- **Défice de transparência:** é o tema mais recorrente nas críticas à SAD.
- **Relação SAD-Clube:** vários respondentes exigem normalização institucional, cumprimento de obrigações e menos conflito.
- **Sustentabilidade financeira:** surgem preocupações com dívida, pagamentos, multas, processos e responsabilidade financeira.
- **Projeto e planeamento:** há procura por uma estratégia clara, sustentável e comunicada.
- **Investimento não chega:** investimento, Fão ou marketing são reconhecidos por alguns, mas não anulam a perceção negativa sobre governação.

9.2. O que emerge sobre o Clube

- **Crédito associativo:** o Clube é valorizado por leixonismo, identidade, PER, contas certas e defesa institucional.

- **Exigência de profissionalização:** os respondentes querem mais organização, quadros qualificados, capacidade de execução e estratégia.
- **Formação e modalidades:** a formação, o ecletismo e as condições para atletas são uma preocupação relevante.
- **Comunicação e vida associativa:** há pedidos de mais informação, presença e prestação de contas aos sócios.
- **Estádio e património:** os respondentes associam a Direção do Clube à responsabilidade de defender e valorizar a casa do Leixões.

9.3. Comentários adicionais

Tema identificado nos comentários adicionais	N de menções	% da amostra
União/entendimento entre Clube e SAD	7	12,7%
Transparência, profissionalização e gestão	6	10,9%
Formação, modalidades e Leixões eclético	3	5,5%
Futebol profissional / subida / resultados	3	5,5%
Apoio / incentivo ao Leixões XXI	3	5,5%
Infraestruturas / Estádio / património	1	1,8%
Comentário metodológico	1	1,8%

Os comentários adicionais reforçam a tese central: os respondentes querem união e entendimento entre Clube e SAD, mas associados a transparência, profissionalização, respeito pelos adeptos e visão de longo prazo. A ideia mais repetida é simples: o Leixões está acima das estruturas, das direções e das pessoas que as ocupam temporariamente.

10. Conclusões finais

- 1. A SAD tem uma crise de confiança institucional.** A avaliação negativa da SAD é mais intensa em transparência, relação com o Clube e sustentabilidade financeira do que no desempenho desportivo. O problema não é apenas ganhar ou perder jogos: é credibilidade, prestação de contas e alinhamento com o Clube.
- 2. A Direção do Clube está melhor posicionada, mas não confortável.** O Clube é avaliado de forma bastante mais favorável, mas a confiança é moderada. Há reconhecimento do leixonismo, do PER e da defesa institucional, mas também forte exigência de profissionalização, comunicação e estratégia.
- 3. A relação SAD-Clube é o eixo crítico da discussão leixonense.** As prioridades mostram que os respondentes querem resolver a relação institucional e proteger os interesses do Clube. O desejado não é guerra permanente nem paz opaca: é cooperação com transparência e equilíbrio de poder.
- 4. A sustentabilidade financeira é uma preocupação transversal.** A sustentabilidade aparece como prioridade da SAD e, sobretudo, do Clube. Os respondentes parecem perceber que sem autonomia financeira não há capacidade negocial, investimento ou futuro patrimonial.
- 5. O Estádio do Mar é visto como tema estratégico.** O Estádio aparece como património, símbolo de degradação, ativo económico e plataforma potencial de futuro. Não é apenas uma obra; é uma variável central da autonomia e sustentabilidade do Clube.
- 6. Formação, modalidades e identidade não são temas secundários.** A amostra exige que o Leixões seja mais do que futebol profissional e mais do que voleibol. Há apelo a uma visão ecleticamente leixonense, com formação forte, modalidades valorizadas e ligação à comunidade.
- 7. A participação limitada também é um dado político.** O baixo número de respostas e a concentração nos sócios mais envolvidos sugerem que parte da comunidade leixonense está desligada, desiludida ou pouco disponível para participar em exercícios mais exigentes. Isto é, em si mesmo, uma informação relevante.
- 8. A amostra confirma uma agenda de governação.** A leitura final é clara: os respondentes não pedem apenas melhores resultados. Pedem melhor governação, mais transparência, profissionalização, proteção patrimonial, estratégia e compromisso com a identidade do Leixões.

11. Implicações práticas

- **Comunicação pública:** apresentar os resultados como auscultação final aos respondentes, não como sondagem representativa.
- **Próximo debate institucional:** centrar a discussão em relação SAD-Clube, protocolo, estrutura acionista, sustentabilidade, Estádio, formação e prestação de contas.
- **Para a SAD:** responder prioritariamente a transparência, comunicação, situação financeira, relação com o Clube e plano desportivo de médio prazo.
- **Para o Clube:** mostrar plano de profissionalização, sustentabilidade financeira, defesa da posição na SAD, formação/modalidades e futuro patrimonial.

- **Para futuras auscultações:** trabalhar ativamente segmentos sub-representados: mulheres, adeptas/sócias, ex-sócios, adeptos nunca sócios, residentes fora de Matosinhos, adeptos ocasionais e gerações mais velhas.
- **Sobre o modelo de questionário:** questionários futuros podem combinar uma versão curta, para maximizar adesão, com uma versão longa ou entrevistas estruturadas para aprofundar temas.
- **Sobre custos:** manter transparência sobre investimento direto e horas dedicadas, porque produzir informação cívica e associativa de qualidade tem custo financeiro e operacional.

12. Anexos estatísticos

12.1. Distribuição das avaliações da SAD

Trabalho geral da Administração da SAD

Nota	N	%
1	12	21,8%
2	17	30,9%
3	21	38,2%
4	5	9,1%

Desempenho desportivo

Nota	N	%
1	7	12,7%
2	19	34,5%
3	24	43,6%
4	5	9,1%

Gestão financeira e sustentabilidade

Nota	N	%
1	21	38,2%
2	21	38,2%
3	11	20,0%
4	1	1,8%
5	1	1,8%

Transparência e comunicação

Nota	N	%
1	32	58,2%
2	18	32,7%
3	2	3,6%
4	3	5,5%

Relação institucional SAD-Clube

Nota	N	%
1	25	45,5%
2	21	38,2%
3	6	10,9%
4	3	5,5%

12.2. Distribuição das avaliações do Clube

Trabalho geral da Direção do Clube

Nota	N	%
1	2	3,6%
2	11	20,0%
3	15	27,3%
4	22	40,0%
5	5	9,1%

Defesa dos interesses do Leixões SC

Nota	N	%
1	2	3,6%
2	8	14,5%

3	19	34,5%
4	20	36,4%
5	6	10,9%

Modalidades e formação

Nota	N	%
1	3	5,5%
2	17	30,9%
3	17	30,9%
4	10	18,2%
5	8	14,5%

Transparência e comunicação

Nota	N	%
1	7	12,7%
2	11	20,0%
3	18	32,7%
4	15	27,3%
5	4	7,3%

Capacidade para preparar o futuro

Nota	N	%
1	5	9,1%
2	13	23,6%
3	17	30,9%
4	14	25,5%
5	6	10,9%

12.3. Distribuição da confiança geral

Administração da SAD

Nota	N	%
1	12	21,8%
2	10	18,2%
3	6	10,9%
4	12	21,8%
5	5	9,1%
6	4	7,3%
7	3	5,5%
8	3	5,5%

Direção do Clube

Nota	N	%
1	3	5,5%
2	4	7,3%
3	4	7,3%
4	4	7,3%
5	6	10,9%
6	6	10,9%
7	9	16,4%
8	10	18,2%
9	5	9,1%
10	4	7,3%

12.4. Campos Outro nas prioridades

Pergunta	Resposta no campo Outro
Futebol SAD	A, B, C e D
Futebol SAD	Avançar com a insolvência
Futebol SAD	Com reforço da sustentabilidade, e tentando atrair investimento
Direção do Clube	A, C, D, E, F e G
Direção do Clube	Lutar para subir ao primeiro lugar

Nota final

Este relatório foi preparado com base no ficheiro final exportado da plataforma do questionário em 12/06/2026. A interpretação procura ser fiel aos dados, mas prudente quanto à representatividade estatística da amostra. O valor principal do exercício está na identificação de padrões, preocupações recorrentes e prioridades estratégicas entre os respondentes.

Respostas dos Partidos

Tabela-resumo por subtema

Leixões XXI | Síntese das respostas recebidas

Subtema	LIVRE	PAN	CDU	IL	PSD	CDS-PP	PS
1.  Visão geral	• Saúde, bem-estar, comunidade e pertença.	• Integração social, qualidade de vida e território.	• Desporto como direito e apoio ao associativismo.	• Mérito, autonomia e responsabilidade no uso de recursos públicos.	• Política ambiciosa, estruturada e inclusiva.	• Desporto acessível a todos.	• Desporto como investimento; forte envolvimento municipal com a comunidade desportiva.
2.  Papel do Leixões	• Reconhece o trabalho do Clube, com destaque para o voleibol.	• Reconhece a relevância das instituições com muitos praticantes.	• Vê o Leixões como instituição central da identidade de Matosinhos.	• Reconhece o Leixões, mas rejeita política feita para um só clube.	• Vê o Leixões como referência diferenciadora do desporto local.	• Foco mais abrangente no desporto do concelho.	• Considera o Leixões um dos maiores ativos desportivos do concelho, com cerca de 2.000 atletas.
3.  Município e apoios	• Relação institucional forte, mas imparcial.	• Apoio com projeto, objetivos sustentados e critério.	• Apoio público aos clubes, respeitando autonomia e identidade.	• Apoios fundamentados, transparentes e com prestação de contas.	• Maior promoção e valorização das coletividades.	• Cooperação entre Município, escolas e associações.	• Manutenção do pack base ao associativismo; apoio financeiro e logístico a eventos; cedência gratuita de instalações; pagamento de instalações externas; apoio publicitário ao voleibol e futebol de praia.
4.  Formação e juventude	• Defende modalidades, desporto feminino e federado.	• Aproximação escola-clube e captação de talentos.	• Prioridade à formação juvenil e redução de barreiras económicas.	• Desporto como peça-chave no desenvolvimento de crianças e jovens.	• Forte aposta na formação e no sucesso académico dos atletas.	• Mais acesso dos jovens às modalidades e hábitos saudáveis.	• Apoio por atleta, inscrições e exames médicos; valorização do Leixões enquanto estrutura com grande número de atletas.
5.  Desporto escolar	• Sem medidas específicas, mas visão plural do desporto.	• Finais escolares nos clubes e reforço da ligação escola-clube.	• Articulação entre clubes, escolas e associativismo local.	• Parcerias entre escolas, famílias, sociedade civil e privados.	• Maior proximidade às escolas e recrutamento de atletas.	• Aposta forte no desporto escolar.	• Não apresenta proposta específica nesta resposta.
6.  Infraestruturas	• Sem proposta concreta.	• Defende apoio infraestrutural, sem obras detalhadas.	• Requalificação continua das infraestruturas desportivas.	• Melhor planeamento na gestão dos equipamentos.	• Requalificação do pavilhão Siza Vieira e academia em Santana.	• Centro de Alto Rendimento para várias modalidades.	• Conclusão do Oscar Marques II; construção de 4 novos pavilhões; renovação de múltiplos equipamentos; construção de equipamentos informais; apoio a obras no Estádio do Mar.
7.  Modalidades e ecletismo	• Investimento nas modalidades e no desporto feminino.	• Diversificação e modalidades emergentes.	• Apoio às modalidades amadoras e valorização do ecletismo.	• Reconhecimento de novas realidades, como eSports.	• Abertura do LSC a novas modalidades.	• Promoção de várias práticas e modalidades.	• Reconhece 45 modalidades no concelho; apoio direto ao voleibol e futebol de praia; valorização do associativismo desportivo.
8.  Inclusão e comunidade	• Preocupação com o desporto adaptado.	• Integração social, envelhecimento ativo e inclusão.	• Desporto como instrumento de inclusão e comunidade.	• Remoção de barreiras e apoio a projetos com liberdade.	• Política inclusiva, sem proposta específica para adaptado.	• Desporto como inclusão, cidadania e bem-estar.	• Universalização do desporto através de equipamentos informais de acesso universal; forte enfoque na comunidade desportiva do concelho.
9.  Saúde e bem-estar	• Saúde e bem-estar como pilares.	• Caminhadas, fitness intergeracional e estilos de vida saudáveis.	• Promoção da saúde e criação de comunidade.	• Disciplina, saúde, pertença e hábitos de vida.	• Psicologia, nutrição, saúde, fisioterapia e alimentação adaptada.	• Programas municipais de atividade física para todas as idades.	• Apoio ao exame médico desportivo; promoção do desporto como investimento social e comunitário.
10.  Financiamento / transparência	• Sem mecanismo específico.	• Protocolos municipais e candidaturas públicas estruturadas.	• Reforço transparente dos apoios à formação e ao desporto não profissional.	• Critérios claros e respeito pelo dinheiro dos contribuintes.	• Investimento em infraestruturas e apoio multidisciplinar.	• Centro de Alto Rendimento com potencial de atrair investimento.	• Apoios dentro do enquadramento legal e com distribuição justa pelos clubes; concursos públicos para renovação de infraestruturas; apoio financeiro direto ao associativismo.