

3 fatos sobre o Calendário 2022 Retrato de Família



1 ELE FAZ PARTE DE UMA COLEÇÃO QUE JÁ DOOU MAIS DE R\$ 2,5 MILHÕES.

O calendário faz parte da Coleção Bichos, que inclui uma série de outras publicações feitas sob medida para quem ama os animais. A doação de mais de R\$ 2,5 milhões foi destinada a várias ONGs de proteção animal, que, em geral, se dedicam a resgatar cães e gatos abandonados, recuperá-los e encaminhá-los à adoção. Saiba mais em bit.ly/MOLbichos.

2 PELA INTERNET, ELE CHEGA A TODO O PAÍS.

A venda do calendário é feita com exclusividade pela Petz. Quem não tem uma filial perto de casa pode adquirir o produto no site da loja: www.petz.com.br. Quem compra pela internet também faz uma doação.

3 ELE ESTIMULA A CULTURA DE DOAÇÃO.

Do valor arrecadado para doação pelo calendário (e pelos produtos da MOL em geral), 98% vão para as ONGs beneficiadas e 2% são investidos na promoção da cultura de doação. Esta parcela é direcionada ao Instituto MOL, uma entidade sem fins lucrativos criada pela MOL cujo objetivo é incentivar os brasileiros a doar mais – o que é feito por meio de pesquisas, eventos e produção de conteúdo, entre outras ações –, garantindo a existência de projetos sociais que lutam por grandes causas. Saiba mais em institutomol.org.br e no Instagram: @InstitutoMOL.

...e 3 perguntas que costumam ser feitas.

1 O QUE A PETZ GANHA COM O CALENDÁRIO?

Em dinheiro, nada. A rede de pet shops não lucra com o produto, e é isso que permite que o preço seja acessível. Correalizadora da Coleção Bichos ao lado da Editora MOL, a Petz empenha sua força de vendas no projeto, garantindo a distribuição e a promoção nas lojas. Para a rede, a Coleção Bichos é uma iniciativa de responsabilidade social em benefício a comunidade.

2 A MOL LUCRA COM O CALENDÁRIO?

Sim. A MOL é um negócio de impacto social, ou seja, uma empresa que tem como objetivo promover mudanças positivas na sociedade – e, ao mesmo tempo, como qualquer empresa, visa a obter lucro. Ele está embutido nos custos de produção.

Em média, considerando todos os produtos, entre 2008 e 2019, a cada R\$ 1 de lucro, a MOL doou R\$ 4,87.

3 COMO É CALCULADA A ESTIMATIVA DE DOAÇÃO?

Com base em uma previsão de quantos exemplares serão vendidos.

É preciso vender um número mínimo para cobrir os custos de produção (a remuneração da equipe, o papel e a impressão, entre outros), os impostos (IRPJ, CSLL, INSS) e taxas bancárias e de operação do varejo. Os exemplares vendidos após esse ponto de equilíbrio são os que garantem a doação. E, quanto mais vendermos, maior será o valor repassado às ONGs. A estimativa de doação, de mais de R\$ 620 mil, vai se concretizar se esgotarmos 98% dos 160 mil exemplares. Se a venda for menor, as doações são reduzidas. Se forem vendidos menos de 74.421 exemplares, não há doação: essa é a venda mínima para cobrir custos, impostos e taxas.