

## TIRA-DÚVIDAS

Calendário *Amanhã Vai Ser Outro Dia*

# 3 fatos sobre o calendário *Amanhã Vai Ser Outro Dia*



## 1 MAIS DO QUE UMA PUBLICAÇÃO, ELE É UM PROJETO DE IMPACTO SOCIAL.

O calendário pode gerar uma doação de mais de R\$ 155 mil para o GRAACC, hospital especializado em curar o câncer infantojuvenil. Uma parcela do valor de cada exemplar vendido é destinada ao hospital. De pouco em pouco, podemos chegar a um grande volume, contribuindo com o tratamento de milhares de crianças e adolescentes. Esta é a terceira publicação feita pela Editora MOL em parceria com Pernambuco – as duas anteriores doaram, juntas, mais de R\$ 280 mil!

## 2 PELA INTERNET, ELE CHEGA A TODO O PAÍS.

A venda é feita com exclusividade pela Pernambuco. Quem não tem uma filial perto de casa pode adquirir o produto em [www.pernambucanas.com.br](http://www.pernambucanas.com.br). Quem compra pela internet também faz uma doação.

## 3 ELE ESTIMULA A CULTURA DE DOAÇÃO.

Do valor arrecadado para doação pelo calendário, 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](http://institutomol.org.br) e no Instagram: @InstitutoMOL.

# ...e 3 perguntas que costumam ser feitas.

## 1 O QUE A PERNAMBUCANAS GANHA COM O CALENDÁRIO?

**Em dinheiro, nada.** A empresa não lucra com o produto, e é isso que permite que o preço seja acessível. Correalizadora do calendário ao lado da MOL, a Pernambuco empenha sua força de vendas no projeto, garantindo a distribuição e a promoção nas lojas. Para a rede, o calendário é uma iniciativa de responsabilidade social.

## 2 A EDITORA 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 de unidades 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 à ONG. A estimativa de doação vai se concretizar se esgotarmos 98% dos 90 mil exemplares à venda. Se a venda for menor, as doações são reduzidas. Se forem vendidos menos de 57.981 exemplares, não há doação: essa é a venda mínima para cobrir custos, impostos e taxas.