

## 3 fatos importantes sobre o Calendário 2020 – 120 Dicas Para Um Ano Mais Feliz



### 1 ELE AJUDA A MUDAR O MUNDO!

O **Calendário 2020 – 120 Dicas Para Um Ano Mais Feliz**, assim como todos os produtos da Editora MOL, gera **doações para grandes causas**. Uma parte do valor pago por cada exemplar é doada a duas instituições que transformam vidas: Instituto EL Elyon e GRAACC. A doação total deve chegar a mais de R\$ 80 mil. O livro é uma produção da Editora MOL em parceria com a Di Gaspi.

### 2 VIA BANCA DO BEM, ELE CHEGA A TODO O PAÍS.

A venda do calendário em lojas físicas é feita com exclusividade pela Di Gaspi. **Quem não tem uma filial perto de casa pode adquirir a publicação na loja virtual da Editora MOL, a Banca do Bem:** [www.bancadobem.com.br](http://www.bancadobem.com.br). Quem compra pela internet também faz uma doação.

### 3 ELE ESTIMULA A CULTURA DE DOAÇÃO.

Desde o começo de 2019, 2% do valor arrecadado para doação por todos os produtos da Editora MOL é destinado ao **Fundo de Incentivo à Cultura de Doação** (os 98% restantes são repassados às ONGs). Os recursos do fundo vão financiar campanhas, seminários e pesquisas que incentivem os brasileiros a doar mais, garantindo a existência de ONGs e outros projetos sociais. O fundo é gerido por um conselho que inclui empresas e entidades do terceiro setor mobilizadas por essa causa. Em breve, vamos publicar mais informações em [www.editoramol.com.br](http://www.editoramol.com.br).

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

### 1 O QUE A DI GASPI GANHA COM O CALENDÁRIO?

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

### 2 A EDITORA MOL LUCRA COM O CALENDÁRIO?

Sim. A Editora 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 2018, a cada R\$ 1 de lucro, a MOL doou R\$ 5.**

### 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 e operação (a remuneração da equipe, o papel e a impressão, entre outros) e os impostos (IRPJ, CSLL, INSS, PIS e Cofins) e taxas bancárias. 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 vai se concretizar se esgotarmos 98% dos 45 mil exemplares à venda nas lojas. Se a venda for menor, as doações são reduzidas. Se forem vendidos menos de 26.488 exemplares, não há doação: essa é a venda mínima para cobrir os custos, impostos e taxas.