



ATA DE REUNIÃO ORDINÁRIA DA DIRETORIA

Reunião n°. 520ª

Local: Rua: Alexandre Herculano, 02 – Alto de Pinheiros – São Paulo – SP.

Data da Reunião: 30/07/2018– 20h00min

Diretores Presentes:

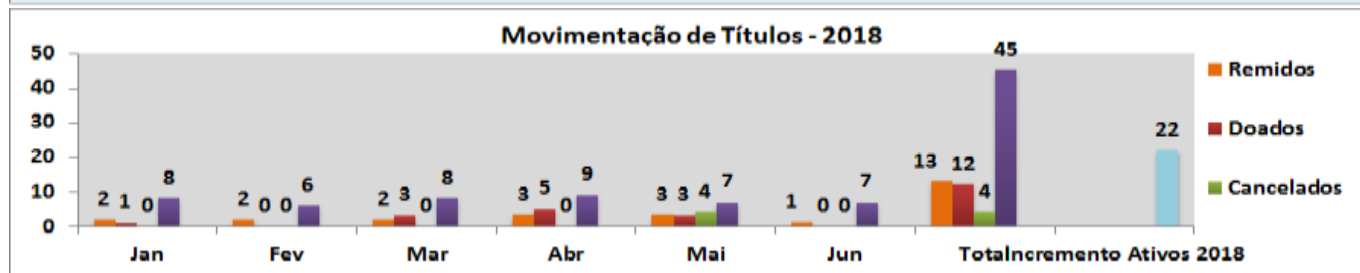
Presidente	Luis Tortora
Vice-Presidente	Aldemar José de Freitas filho
2º Diretor Secretário	José Manuel de Aguirre Neto
1º Diretor Financeiro	Mario Ernesto Vampré Humberg
Diretora Social	Daniela Homen de Mello Pereira
Diretora Adjunta do Social	Daniela Cecchini de Freitas
Diretor de Esportes	Fabio Isla Zonaro
Diretor de Tênis	Luiz Carlos do Nascimento
Diretora Adjunta do Tênis	Walkiria Pervelho Boiça
Diretor de Sede	Mario Zutin
Diretor Adjunto de Sede	Wilson Alves Barateli
Diretor Comunicação e Marketing	Fernando Alfieri Junior
Diretor Jurídico	João Roberto Candeloro
Diretor de Recursos Humanos	Paulo Simão Racy
Diretor Adjunto de Recursos Humanos	Osvaldo Stevano

Gerente geral	Anderson Alan de Freitas
Coordenador de manutenção	Renato Sarzano
Coordenadora da Secretaria	Selma Curti

Às 20h00 do dia 30 de julho de 2018, reuniram-se os membros da Diretoria do Anhembi Tênis Clube, sob o comando do Presidente da Diretoria Executiva Sr. Luis Tortora, antes de passar para o reporte das Diretorias o Gerente Geral Anderson Freitas mostra a relação dos Diretores que estão em dia com os exames médicos e os que já estão vencidos, informa que a partir de agora não será mais necessário que o associado entregue o exame médico, hoje ele preenche o formulário Park-q e assina uma declaração onde se responsabiliza pelas informações fornecidas neste formulário. Na ausência do 1º Diretor Secretário Walter Amin o gerente geral faz a demonstração da movimentação dos títulos, fala que o saldo do mês de abril era de 86 títulos e que no mês de junho houve somente a remissão de 1(um) associado, e 7(sete) títulos foram vendidos neste período, e após esta movimentação o Clube conta hoje com um saldo de 80 títulos disponível para venda, diz que o saldo acumulado até o momento é de 45 títulos; **Negociações de Títulos – Junho 2018**

Total de Cessões de Títulos Entre Associados: Junho/18 – 01

Total Geral Acumulado desde Maio/2017 – 55





Inadimplência no período

Período	Nº de Associados	Valor	% Inadimplentes	Valor Emitido	% Valores em Aberto
Vencidos há mais de 90 dias	8	13.486	0,9	***	***
Vencidos em 30/04	21	18.550	2,3	920.214	2,0
Vencidos em 31/05	48	43.142	5,2	923.175	4,7
Vencidos em 30/06	117	107.678	12,7	914.422	11,8
TOTAL	142	182.855	15,5	2.757.810	6,6

* Posição em 27/06/2018

** Porcentagem de inadimplência considerando 916 titulares ativos (posição em 27/06)

Fala das ações da secretaria que estão sendo intensificadas junto aos associados com boletos atrasado, de forma a reduzir o montante de valores em aberto, diz que foram enviadas 17 cartas aos associados com mais de 90 dias, e que o resultado foi um retorno de 13 associados que quitaram seus atrasos até março, 01(um) associado teve o título cancelado e 03 (três) estão em processo de cancelamento, que o valor recebido com essas ações foi de R\$ 13.200,00; com os inadimplentes de abril, conseguimos contato com 19 associados por e-mail e/ou carta, tendo um resultado de 14 associados quitaram os débitos, 05 (cinco) continuam em aberto, com isso obtivemos um recebimento de R\$ 34.200,00, diz que a secretaria está agilizando as tratativas com associados com mais de 90 dias em aberto, e caso não haja renegociação da dívida, efetuiremos de forma célere o cancelamento dos títulos. Seguindo apresenta o fluxo das receitas de mensalidades dos associados titulares, dependentes 50% e 25% e os cancelamentos de mensalidades e/ou aulas.

	Mês	Junho		Acumulado		Saldo
		Previsto	Realizado	Previsto	Realizado	
Mensalidades sócios titulares	920	752.811	756.921	4.516.866	4.513.290	-3.577
Mensalidades sócios 50%	75	34.966	31.675	209.796	216.792	6.996
Mensalidades sócios 25%	190	38.535	38.668	231.207	234.681	3.474
Cancelamentos (mensalidade e/ou aulas)		0	-6.870	0	-133.817	-133.817
Descontos s/ mensalidades		0	-2.500	0	-13.405	-13.405
TOTAL		826.312	817.895	4.957.869	4.817.541	-140.328

Na ausência do Diretor Walter a funcionária Selma encarregada pela secretaria, lê 3 (três) solicitações de associados, a primeira é para o retorno antecipado de uma dependente pagante antes de completar 6 meses de exclusão, e após análise foi aceito a reinclusão pela diretoria, a segunda solicitação é de uma associada que tem uma irmã de criação e que gostaria de comprar um título do Clube nas mesmas condições que tem o irmão de sócio de primeiro grau que é isento da taxa de transferência, informamos que enviamos e-mail solicitando comprovação deste parentesco e tão logo recebermos o retorno este assunto voltara para apreciação da diretoria, a terceira é a carta do associado Santos Viotti (Belle) que solicita um pedido especial a Diretoria para se tornar remido, que é associado desde 1961, mas que em 1995 doou o título a sua filha ficando como seu dependente, fala que já teria condições de se tornar remido em virtude do tempo de sua associação, após a leitura o Diretor Jurídico faz as considerações mediante ao Estatuto Social isso não é possível, visto que a partir do momento que há a troca de titularidade todos os direitos são extintos e ele por mais que tenha os anos de associação perdeu o direito de ser remido quando fez a doação do título a sua filha, na sequência o Presidente Luis Tortora solicita à diretoria que votem o pleito, o que foi negado por unanimidade. Seguindo a reunião o Diretor Financeiro Mario Humberg apresenta em tela o **Demonstrativo Operacional - Junho 2018**, fala que a diferença entre as mensalidades dos titulares entre o previsto e o realizado foi somente de R\$ 3.577., previsto R\$ 4.516.000, e o realizado R\$ 4.513.000, diz que orçamento foi bem feito, diz que o que chama a atenção são os cancelamentos e fala que está sendo feito um trabalho bastante criterioso justamente não ser colocado nas receitas do Clube o que não deve ser colocado continua falando sobre cada departamento conforme demonstrado no quadro abaixo.



Departamento	Conta	Junho		Acumulado		Delta %
		Previsto	Realizado	Previsto	Realizado	
Mensalidade	Receitas	826.312	817.895	4.957.869	4.817.541	-2,8
Sede	Receitas	21.769	18.637	135.614	128.509	-5,2
	Despesas	90.157	74.137	545.722	452.484	-17,1
Esporte	Receitas	41.000	50.925	251.000	288.015	14,7
	Despesas	96.150	100.625	555.950	586.828	5,6
Tênis	Receitas	46.000	50.258	287.685	255.400	-11,2
	Despesas	10.650	3.277	53.115	31.153	-41,3
Social	Receitas	80.000	96.881	129.810	141.278	8,8
	Despesas	125.500	73.055	202.500	216.478	6,9
Cultural	Receitas	10.480	5.897	47.380	37.553	-20,7
	Despesas	30.048	23.244	170.696	132.055	-22,6
Comunicação e Marketing	Receitas	1.100		3.100	1.200	-61,3
	Despesas	10.020	12.791	57.620	56.573	-1,8
Financeiro	Receitas	16.000	3.103	124.000	119.861	-3,3
	Despesas	44.726	48.821	274.806	261.545	-4,8
Patrimônio	Despesas	101.846	114.539	767.327	591.207	-23,0
Recursos Humanos	Despesas	553.726	500.992	3.500.376	3.173.302	-9,3
Total Operacional	Receitas	1.042.661	1.043.596	5.936.458	5.789.358	-2,5
	Despesas	1.062.823	951.481	6.128.113	5.501.625	-10,2
	Saldo	-20.163	92.115	-191.655	287.733	-250,1

Demonstrativo Operacional - Junho 2018 – Previsto x Realizado

Contas		Junho		Acumulado		%
		Previsto	Realizado	Previsto	Realizado	
Total Operacional	Receitas	1.042.661	1.043.596	5.936.458	5.789.358	-2,5
	Despesas	1.062.823	951.481	6.128.113	5.501.625	-10,2
	Saldo	-20.163	92.115	-191.655	287.733	-250,1
Venda Títulos		-	156.250	265.000	1.095.407	313,4
Cessão Títulos Carteira		-	-	-	4.936	-
Transferência Títulos		-	-	30.000	60.000	100,0
Saldo Final		-20.163	248.365	103.345	1.448.077	1.301,2
Investimentos		-	31.616	-	115.694	-
Crédito / Déficit Orçamentário		-20.163	279.981	103.345	1.563.770	1.413,2

Comenta que este saldo operacional positivo deve-se em decorrência das receitas previstas estarem se confirmando, pela forte contenção das despesas e investimentos, que é o resultado do esforço coletivo de todas as diretorias e com uma forte venda de títulos visto que até o momento foram vendidos 45 títulos.

No quadro abaixo apresenta os investimentos

INVESTIMENTOS 2018		
	Junho	Acumulado
Equipamentos de Informática		2.617
Sistema CFTV		22.982
Plano Diretor	2.450	47.450
WiFi		7.300
Móveis e Utensílios	1.776	7.955
Projektor e Tela de Projeção	11.990	11.990
Reforma Quadra Tênis	15.400	15.400
Total	31.616	115.694

Detalha os investimentos de 2018 que até o momento foram com equipamentos de informática no valor de R\$ 2.6.17,00; sistema CFTV câmeras de segurança R\$ 22.982,00; com o Plano Diretor o investimento praticamente foi o pagamento para o arquiteto que em junho foi RR\$ 2.450,00 e o acumulado foi no valor de R\$ 47.450,00; o novo sistema Bife no valor de R\$ 7.300,00 e com móveis e utensílios total de R\$ 7.955,00; com Projektor e Tela de Proteção no mês de junho foi de R\$ 11.900,00; e com a reforma das quadras de tênis R\$ 15.400,00; em junho R\$ 31.616,00 e o total de 115.694,00.

Histórico de Caixa



REALIZADO				
MÊS	SALDO ANTERIOR	ENTRADAS	SAÍDAS	SALDO FINAL
Janeiro	218.253	954.123	1.034.983	74.714
Fevereiro	74.714	1.209.178	927.189	356.703
Março	356.703	1.270.338	867.898	759.143
Abril	759.143	1.197.685	879.920	1.076.908
Maiο	1.076.908	1.024.031	902.558	1.198.382
Junho	1.198.382	1.060.379	988.580	1.270.180

PREVISÃO JULHO - Posição em 27/07				
MÊS	SALDO ANTERIOR	ENTRADAS	SAÍDAS	SALDO FINAL
Julho	1.270.180	1.346.942,65	1.041.186,53	1.575.935,82

Diz que o caixa está com uma desempenho muito positiva visto que em maio o saldo era de R\$ 1.198.382,00 e no mês junho as receitas foram superiores as saídas melhorando ainda mais o caixa para junho com R\$ 1.270.180,00 e que para julho a previsão é ainda maior, pretendendo aumentar ainda mais a aplicação de R\$ 700.000,00 que está no Banco Safra e que pretende aplicar mais R\$ 200.000,00, diz que se melhorar a venda de título irá melhorar ainda mais o caixa ficando um pouco mais confortável. Seguindo com a Diretoria de Recursos Humanos o Diretor Paulo Racy fala do estudo de reorganização do organograma que está sendo feito dizendo que a segunda fase complementada pelos consultores e que eles já deram um balizamento dos valores mercado em relação aos nossos colaboradores em relação às diferenças salariais, diz que na semana do dia 06/08 terá uma análise mais profundo do organograma do que é viável ou não, e do que pode ser feito para melhoria, diz que assim que terminar apresentar para todos e acredita que isso será feito já na próxima reunião. Seguindo a palavra com o Diretor de Sede Mario Zutin fala que a catraca de entrada está funcionando melhor, diz que mudou a manutenção do Wi-Fi e do sistema de telefonia que irá assumir todo esse sistema, diz que todas as câmaras estão e o que dependia de sua diretoria já está tudo em ordem, seguindo fala da locação dos armários, sua posição é de começar do zero fazendo com que os que tinham locação e os que querem locar passem por um sorteio, diz que hoje tem mais interessados em locar do que armários, fala que o aluguel dos armários sofrerá um reajusto no valor de R\$ 50,00 por mês, hoje o semestre é R\$ 150,00, acredita que este reajuste já fará com que tenha uma desistência natural, pois hoje tem mais pessoas querendo alugar do que armário disponível. Neste momento o Presidente diz se não seria interessante comprar mais armários em virtude de termos mais interessados do que armários disponíveis. O Diretor de patrimônio diz que deverá ser avaliado melhor há necessidade de comprar mais armários. Seguindo a reunião com a palavra o Diretor Cultural Douglas informa os eventos de seu departamento com o retorno das aulas de teatro com a professora Angelica Ertel, para crianças, jovens e adultos; Novas turmas de com o objetivo de ampliar as atividades para os pequenos associados abrimos uma nova turma para crianças de 4 a 8 anos; no dia 06/08 o encontro mensal do Clube de Leitura, com o intuito de promover uma atividade de interação, a Diretoria Cultural promove uma tarde especial para o Dia dos Pais com diferentes tipos de Games com consoles e jogos para que os pais possam se divertir com seus filhos em pequenos campeonatos; no dia 31/08 um Passeio Cultural com a visita guiada a exposição “Histórias afro-atlânticas”, no Instituto Tomie Ohtake; e a 9ª edição - Encontro com a Arte que estão com as inscrições abertas para associados que tenham interesse em expor trabalhos ligados às artes plásticas como pintura, escultura, desenho, fotografia, entre outras linguagens. Na sequência o Presidente passa a palavra para a Diretora Social Daniela, diz que no social só tem a falar da festa junina que foi um sucesso e o Baile de Aniversario que já está com os ingressos esgotados. O Presidente fala que foram vendidos 408 convites, sendo somente 52 convidados e que o resto são associados diz que já tem uma fila de espera de 50 associados e diz que irá tentar colocar mais mesas para poder atender a esses associados. Na sequência, o Diretor de Esportes fala dos eventos do mês de julho iniciando com a Programação de Férias que contou 120 crianças sendo 67 associados, 41 convidados e 12 filhos de funcionários obtendo uma receita de R\$ 7.725,00; fala da clinica de futebol FUTCLÍNICA entre Anhembi e o Alto dos Pinheiros em Atibaia nos dias 27 a 29/07 com 18 associados do ATC 8 associados do A.P; e no dia 23 agosto acontecerá o 3º Torneio Interno de Poker; diz que a partir do dia 06/0/ terá inicio as inscrições para as Olimpíadas ATC 2018 com 17 modalidades e que o departamento de esportes tem uma previsão de 1.000 associados participantes. O Diretor Jurídico fala que a audiência da ex-funcionária Maria Fernanda foi adiada para o dia 07/08, e que a defesa já está pronta, com relação à ação do Mercado o dono da empresa Claudinei não está sendo localizado pelas vias normais como oficial de justiça e telefone, fala que se o Clube autorizar existe outra forma dele ser encontrado, o que foi autorizado pelo Presidente. O Diretor de Tênis Luiz Nascimento, quer salientar que neste mês fez um treinamento na federação com 2 (dois) cuidadores de quadra fala que é importante este treinamento disto que a manutenção de quadra de saibro é bastante delicado, diz que está programando com o RH para uma reciclagem dos professores, que no ano passado foi feito aqui no Clube com a federação e que este ano pretende que eles façam fora, acha importante fazer 1(uma) vez ao ano, outro destaque é sobre a infraestrutura diz que estão sendo feitas as reformas nas quadras, aproveitando o mês de julho que é



um mês de férias pouca demanda nas quadras, diz que foram entregues as quadras 1(um) e 2(dois) e que amanhã passara por uma inspeção para posterior liberação, aproveita e fala que foram trocados os bancos e os ombrelones, diz que existem algumas outras demandas, mas que estão vendo as prioridades

EVENTO	MÊS	ST	INÍCIO
PIZZA DO TÊNIS	JUNHO		29 DE JUNHO
TORNEIO CAT. GAMA	AGOSTO/SETEMBRO		06 DE AGOSTO
TORNEIO DOS PAIS	AGOSTO		04 DE AGOSTO
TORNEIO FEMININO	AGOSTO/SETEMBRO/OUTUBRO		11 DE AGOSTO
TORNEIO DA MADRUGADA	OUTUBRO		19 DE OUTUBRO
TORNEIO CAT. DELTA	OUTUBRO/NOVEMBRO		01 DE OUTUBRO
6º TORNEIO ESPERANÇA	NOVEMBRO		24 DE NOVEMBRO
CONFRATERNIZAÇÃO DO TÊNIS COM COPA PREMIER DE TÊNIS	DEZEMBRO		15 DE DEZEMBRO

Fala que sempre ao final do semestre acontece uma confraternização encerrando com uma pizza no dia 29 de junho informa os eventos do mês de agosto começando com o Torneio da categoria Gama, o Torneio dos Pais e o Torneio Feminino, diz que está é a primeira vez que o evento de confraternização da Pizza do Tênis foi feito em parceria com o departamento de esportes e que há algumas coisas a serem alinhadas. Na sequência o Diretor de Patrimônio Victor inicia falando sobre o Plano Diretor e informa que nesta semana deve receber o Projeto Executivo das duas áreas principalmente o da frente que é a fase 1(um) que já está recebendo alguns valores como preço de demolição e deve-se começar a fazer um planejamento para ter uma ideia de custo inicialmente com a fase 1(um), diz que sobre o plano no momento é isso, que fora a manutenção diária quer salientar que foi colocado nos vestiários da família um piso emborrachado e também em uma parte da piscina e que está esperando o retorno das férias para saber o que os associados estão achando deste piso que é mais adequado, diz que esses pisos estão em todas as academias e alguns Clubes, fala sobre a troca das portas de alguns armários. Seguindo o Diretor de Marketing Fernando Alfieri, diz que fez um levantamento de Marketing sobre as ações que foram feitas para a divulgação do Clube, e chegou à conclusão que tudo o que estava sendo feito em termos de canal de comunicação estava certo, e o que faltava era uma ação forte e um Planejamento Estratégico para a venda de títulos, diz que a partir de agora o setor de vendas de título passara a ser de responsabilidade do departamento de Marketing diz que para tanto está reformulando todo o setor que será contratado 2 (dois) vendedores e que está modificou a forma de remuneração, comissão e premiação para os títulos vendidos com o intuito a ser mais atrativo, que agora as ações de marketing de vendas serão mais efetivas com material de divulgação como folders e vídeo institucional; Canais de Comunicação: site e mídias sociais do clube; ferramentas: ligações, envio de e-mail, WhatsApp; Ações de Marketing: Campanhas com os associados e Parcerias (escolas, shoppings condomínios e empresas da região); diz que agora os vendedores passaram a trabalhar com script de vendas (pessoal, telefone, e-mail e WhatsApp); Script de visitas diz que os scripts de venda e de visitas serão materiais fixo do clube e não do vendedor; que serão estabelecimento de metas de ligações diárias e semanais e de visitas a empresas e parceiros, os envio de e-mails e atendimento no clube, diz que esta sendo implementado ações de cadastro de contatos (internos e externos) banco de dados; treinamento de quebra de objeções; Plano de marketing interno e externo 5km perímetro a ser atingido; Revisão dos materiais de divulgação, como: folders, vídeo institucional, mídias sociais do clube; Parcerias e Criação de Brindes; Press Kit do Clube aos visitantes; Participações em eventos interno e externos com distribuição de Brindes; Reforçar a marca ATC nas Mídias Sociais pagas; Aquisição de Banco de Dados (e-mail e telefônico); Ferramenta para controle de dados, metas e relatórios gerenciais, a seguir fala das Ações de venda mensal:

	agosto
3	Compra de Mailing
6	Início das ações com mailing (ligações e disparo de e-mails)
12	Ação no almoço Dia dos Pais sorteio
13 a 15	Cadastro de mailing (almoço Dia dos Pais), envio de mala direta. Parceria com escolas Clínica Mais Excelência médica (Vanessa)



***Ação: Promover participação em eventos principalmente nas apresentações de final de ano com sorteios brindes e vouchers 1 mês grátis no clube**

16 e 17 Visita a Condomínios na Rua Arruda Botelho
Parceria com a Local imóveis

***Ação: Viabilizar a entrega de folders nos apartamentos.**

20 a 24 Parceria com a agência CVC, para troca de mailing (Rogério)

***Ação: Promover sorteio com troca de produtos**

27 a 30 Visita aos shoppings Villa Lobos e Eldorado

***Ação: Verificar as possibilidades de explorar o espaço e condições**

setembro

1 Ação para convidados do Festival de Ginástica Artística

***Ação: Stand com informações do clube e balcão de esclarecimento de dúvidas.**

10 Visita aos condomínios da Rua Massacá

14 Reforçar a campanha "Traga um amigo/familiar" para se associar

***Ação: Banners, folders, mídias do clube, sociais e demais**

21 Ação para reforçar a campanha e captar mailings dos convidados

24 Cadastro do mailing (ligações e envio de e-mails)

outubro

1 a 6 Visitas e ações nas empresas de publicidade e demais da região

20 a 21 Festival interno cultural do ATC (Teatro Santa Cruz)

***Ação: Captação de Mailing por meio de sorteio**

22 Cadastro em sistema do mailing (telefone e e-mail)

25 Visitas à condomínios na Rua: Diógenes Ribeiro

29 Planejamento das ações de verão

novembro

1 a 30 Ações nas escolas (festas de encerramento)
Ações com o mailing adquirido
Ações de Natal nos shoppings
Visitas aos condomínios

dezembro

1 a 20 Ações nas escolas (festa de encerramento)
Ações nas empresas

5 Festa de encerramento do vôlei

***Ação: Captação de mailing por meio de sorteio**

7 a 9 Plantão no Bazar de Natal ATC

Diz que os vendedores têm metas coletivas e individuais a serem atingidas e a ideia e que nenhum brigue com o outro e sim um ajude o outro, neste momento apresenta a consultora Karina que agora faz parte do departamento de vendas. O Presidente diz que agora o comitê de gestão recebe um relatório do departamento de marketing sobre todas as ações feitas pelo vendedor, informando quantas ligações foram feitas, quantas visitas, quantos compraram o título, e se não compraram porque não compraram, diz que também estão recebendo o fluxo de caixa toda semana e desta forma eles tem muito rápido o quanto entrou e quanto saiu. Fala para o Diretor Cultural e para a AnaCris, que a área deles será a mais privilegiada nesta fase e que seria interessante que eles tomassem conhecimento dos Croquis das obras que serão feitas na brinquedoteca e no parquinho. Solicita ao Fernando a retomada da campanha da conscientização da água, feita anteriormente, e pede ajuda do Diretor Adjunto Wilson um contato junto a SABESP, e solicita também que façam um orçamento para mais carregadores de celular. Informa que gostaria de apresentar para a Diretoria o orçamento da primeira fase da obra antes de levar ao Conselho e marca para o dia 27/08 a próxima reunião. Neste instante agradece a presença de todos e encerra a reunião.