

 Samsonite [®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA	REFERÊNCIA CORT.1	
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 1 de 8

POLÍTICA REGIONAL DE ENTREGA DE PRODUTOS POR CORTESIA E PATROCÍNIO

1. INTRODUÇÃO

1.1. Objetivo

Estabelecer diretrizes claras e eficientes para a entrega de produtos de estoque a influenciadores para patrocínio, a concessionários como amostras e a clientes ou parceiros estratégicos como cortesia, com o objetivo de promover nossos produtos, fortalecer relações comerciais e melhorar a visibilidade da Samsonite.

1.2. Escopo

Esta política se aplica a todas as entregas de produtos por conceitos de cortesia, patrocínio, apoio e amostras realizadas pela equipe Comercial e pela área de Marketing e outras áreas relevantes da Samsonite e suas unidades de negócio na América Latina.

1.3. Definições

- **Patrocínio:** Acordo entre a empresa e o influenciador para promover produtos em troca de compensação, seja em produtos gratuitos, pagamentos monetários ou ambos.
- **Influenciador:** Pessoa com um número significativo de seguidores nas redes sociais e capacidade de influenciar as decisões de compra de sua audiência.
- **Concessionário:** Distribuidor autorizado de nossos produtos que atua como intermediário entre a empresa e os consumidores finais.
- **Produtos de estoque:** Artigos disponíveis no estoque da Samsonite destinados à venda e promoção.
- **Amostra:** Produtos entregues gratuitamente com fins promocionais ou de avaliação. Estes provem, em sua maioria, dos showrooms existentes nas filiais e sedes dos países em que a Samsonite América Latina está presente.
- **Cortesia:** Produtos entregues como presentes a clientes, parceiros estratégicos ou influenciadores sem compromisso explícito de promoção.

 Samsonite[®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 2 de 8

- **Autofaturamento:** Processo em que uma unidade de negócio da Samsonite emite uma fatura em nome da mesma unidade de negócio, permitido pelas regulamentações locais.
- **Apoio:** Produtos entregues gratuitamente para fomentar um evento ou entidade e dar visibilidade às marcas da Samsonite América Latina.

2. CUMPRIMENTO DA POLÍTICA / PROCEDIMENTO

Cargo/Rol	Aplicação	Acompanhamento
Direção de Marketing	X	
Direção de Logística	X	
Direção de Finanças		X

3. DESCRIÇÃO DA POLÍTICA

3.1. Entrega de Produtos para Patrocínio

- Parte das gestões realizadas pelas áreas de Marketing, regional e/ou local, corresponde à seleção de influenciadores para que realizem o patrocínio dos produtos das marcas da Samsonite na América Latina.
- As áreas de Marketing poderão contratar os serviços de consultores de redes sociais, como agências de relações públicas, para se assessorarem na seleção e identificação de influenciadores, sem prejuízo da responsabilidade que reside na área de Marketing sobre o desempenho destes.
- As áreas de Marketing devem contar com um orçamento estabelecido para a entrega de produtos a influenciadores, o qual é aprovado pelos respectivos Gerentes Gerais de Sub-região e pela Direção de Marketing Regional. Qualquer aumento deve ser aprovado pela Direção de Finanças Regional.

3.1.1. Seleção do Influenciador

- **Identificação do público-alvo:** As áreas de Marketing, regional e/ou local, identificarão e selecionarão os influenciadores com base na relevância, alcance, autenticidade e alinhamento com os valores da marca.
- **Busca e avaliação de influenciadores relevantes:** Com base em métricas de desempenho (público-alvo, número de seguidores, interação nas redes, reputação,

 Samsonite [®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 3 de 8

etc.), serão determinados os influenciadores mais apropriados para promover as marcas da Samsonite.

- **Contrato de Patrocínio:** Poderão ser contratados influenciadores de alcance nacional ou internacional para a promoção de uma campanha ou para serem representantes publicitários das marcas da Samsonite durante um período determinado de tempo.
 - Estes contratos poderão incluir um honorário publicitário e/ou a entrega de produtos.
 - Estes contratos deverão ser revisados com os consultores legais do país onde o contrato é assinado, os Controllers das respectivas sub-regiões e contar com as aprovações requeridas na Matriz de Autorizações vigentes..
- **Crítérios para a Seleção de Influenciadores:**
 - **Relevância:** O influenciador deve estar alinhado com os valores e a imagem da marca.
 - **Alcance:** Serão priorizados influenciadores com uma base de seguidores significativa e com alta taxa de engajamento.
 - **Autenticidade:** O influenciador deve ter uma relação autêntica e confiável com sua audiência, validada por uma pesquisa fidedigna realizada pela área de Marketing.
- **Apresentação de proposta de colaboração:** Será entregue informação sobre a campanha a ser promovida e/ou as descrições dos produtos e linhas sobre os quais o influenciador deverá gerar conteúdo em suas redes sociais e que tipo de conteúdo (por exemplo, quantas fotografias, vídeos, reels, etc.) deverá publicar em suas próprias redes.
 - O anterior não impede que influenciadores, com alcance nacional e/ou internacional, sejam os que estabeleçam contato com as áreas de Marketing, que decidirão se incorporarão a marca ou dentro de alguma campanha.
- **Monitoramento do influenciador**
 - As áreas de Marketing deverão realizar um acompanhamento dos influenciadores, conforme os produtos entregues e campanhas nas quais estão participando, verificando se realizaram o engajamento em suas respectivas redes sociais conforme o contratado.
 - Qualquer desvio negativo entre o engajamento, ou seja, o não patrocínio dos produtos conforme o acordado implicará o término do contrato e a solicitação de devolução dos produtos entregues.

 Samsonite[®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 4 de 8

3.1.2. Seleção de Produtos:

- Os produtos a serem entregues devem ser selecionados com base na campanha específica, na audiência do influenciador e nos objetivos da área de Marketing, regional e/ou local, e nos objetivos comerciais da Samsonite.
- A seleção deve ser baseada na campanha de Marketing, local e/ou regional, proposta pela área de Produto e pelas Brand Managers, com a aprovação da direção e gerência de Marketing Regional.
- Quando o influenciador se aproximar da marca por motivação própria e manifestar quais produtos deseja promover, a direção de Marketing, regional ou local, deverá aprovar tal patrocínio.

3.1.3. Logística de Entrega

- Deverá ser acordada com a agência contratada e/ou com os influenciadores contratados, a forma de envio dos produtos.
- O anterior será definido considerando:
 - A logística disponível dos respectivos Centros de Distribuição.
 - As capacidades das lojas para armazenar estoque não disponível para venda ao público.
 - A capacidade da Casa Matriz do país respectivo para armazenar produtos que serão retirados pelo(s) influenciador(es).
 - A necessidade da área de Marketing para que a loja seja exibida pelo influenciador em suas redes sociais.
- Deverá ser emitido um documento com características fiscais (guia de despacho, remito, guia de remissão, fatura, nota fiscal, etc.) para o envio dos produtos que sejam solicitados pelas áreas de Marketing, aos respectivos centros de distribuição.
- Os Centros de Distribuição deverão contar com a aprovação, por e-mail, da Gerência de Marketing, local ou regional, e da Direção de Marketing do respectivo país para proceder com o despacho dos produtos solicitados, além da aprovação do Controller respectivo.

 Samsonite[®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 5 de 8

3.2 Entrega de Produtos por Cortesia

3.2.1 Critérios para a entrega de produtos como cortesia:

- **Clientes:** os produtos podem ser entregues como cortesia para resolver queixas, fidelizar clientes ou em promoções específicas previamente aprovadas.
- **Fornecedores:** produtos que podem ser entregues para fortalecer relações comerciais ou pagamento de um serviço prestado à Samsonite, previa aprovação da Gerência de Marketing, local ou regional, e da Direção de Marketing.
- **Outras partes interessadas:** sob circunstâncias especiais, como colaborações estratégicas, e sempre que se tenha a aprovação da Gerência de Marketing, local ou regional, e da Direção de Marketing.

3.2.2 Procedimento de entrega de produtos de Cortesia

- **Solicitação de Entrega de Cortesia:** toda solicitação de cortesia deve ser apresentada por escrito, detalhando o motivo, o beneficiário, o produto específico e o centro de custo ao qual deve ser carregado. As solicitações devem ser aprovadas, antes da entrega, pela Gerência, local ou regional, e pela Direção de Marketing.
- **Aprovação:** as solicitações de cortesia que correspondam a produtos inventariáveis deverão ser aprovadas previamente pela Direção da área que a solicita, pelo Gerente de Marketing da sub-região, pelo Gerente Geral da sub-região e pelo Controller da sub-região (NOLA, SOLA, Brasil). Esta aprovação deverá ser anexada no momento de solicitar aos equipes de Centro de Distribuição e Finanças para executar as solicitações respectivas.
- **Entrega e Registro:** deverá ser coordenado com a equipe do Centro de Distribuição respectivo, o envio do produto à pessoa a quem se destina a cortesia ou a quem fará a entrega do produto (casos excepcionais são enviados à Casa Matriz).
 - O detalhe dos produtos será solicitado pela equipe do Centro de Distribuição com a aprovação do Gerente de Marketing e do Controller ou Chefe de Contabilidade respectivo; também será incluído dentro da solicitação ao Chefe de Crédito e Cobrança ou Encarregado de Contas a Receber respectivo.
 - O movimento de estoque será contabilizado detalhadamente, carregando-o ao centro de custo indicado, incluindo o destinatário e a razão da cortesia.

 Samsonite[®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 6 de 8

3.3 Entrega de Amostras

3.3.1 Critérios para a entrega de amostras:

- **Clientes Potenciais:** podem ser entregues amostras a clientes potenciais para gerar interesse nos produtos das marcas da Samsonite na América Latina e fomentar novas vendas.
- **Clientes Atuais:** podem ser entregues amostras aos clientes atuais para apresentar novos produtos, promover produtos específicos ou aumentar a fidelidade do cliente.
- **Eventos e feiras comerciais:** podem ser entregues amostras a serem distribuídas em eventos ou feiras comerciais ou exposições para promover a marca e os produtos da Samsonite.
- **Feiras de colaboradores:** podem ser entregues amostras a eventos que sejam realizados nos respectivos países para a venda interna a colaboradores.
- **Amostras de Desenvolvimento:** são aquelas recebidas do fornecedor para a avaliação da equipe de produto. Uma vez que são utilizadas, caso estejam em mal estado, são enviadas ao Centro de Distribuição para destruição. Caso estejam em boas condições, são enviadas ao CD, é criado código e é enviada a uma loja Outlet para venda como produto de segunda categoria.

3.3.2 Procedimento de entrega de amostras

- **Solicitação de entrega de amostras:** toda solicitação deve ser apresentada por escrito, detalhando o motivo, o beneficiário e o produto específico. As solicitações devem ser aprovadas pela Gerência de Marketing local correspondente.
- **Aprovação:** a solicitação será revisada considerando o propósito, o impacto no estoque e o orçamento alocado para amostras. Uma vez recebida a aprovação, deve ser registrado a saída do estoque, especificando a quantidade entregue e o motivo. As equipes de Comercial local deverão aprovar a entrega de amostras e, em forma regional, pela equipe de Produto regional.
 - Caso a amostra provenha de um showroom, não se deverão considerar os efeitos de estoque, sem prejuízo de considerá-los no controle de amostras levado pela equipe a cargo dos showrooms.
- **Entrega e Registro:** os responsáveis pelos estoques ou pelos showrooms procederão à entrega do produto. Deverá ser registrada a entrega do produto (por exemplo, mediante documento assinado) por parte do beneficiário. Deverá ser registrado no estoque ou no controle mantido do estoque em showroom.

 Samsonite[®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 7 de 8

3.3.3 Controle sobre amostras

- O encarregado comercial que forneça amostras a clientes, como parte do processo de avaliação para comercialização de nossos produtos, será responsável por solicitar a amostra ao cliente para devolvê-la à área de Marketing.
- O anterior não impede que a negociação com o cliente implique que ele fique com a amostra entregue.
- Nos casos aplicáveis, de acordo com os acordos comerciais com o cliente, e caso este não devolva a amostra dentro de um prazo de 60 dias a partir da entrega, deverá ser informado à área de Crédito e Cobrança do respectivo país para que realize a cobrança da amostra pelo valor de custo.

3.4 Registro Contábil

- As entregas de produtos, quando estes fazem parte do estoque, seja por patrocínio ou cortesia, devem ser documentadas mediante uma fatura ou documento que comprove a saída do estoque e o reconhecimento do imposto frente aos entes tributários locais.
- Nos países da Samsonite América Latina onde o autofaturamento é permitido segundo as legislações locais, deverá ser realizada uma fatura em nome da Samsonite do respectivo país para cumprir com as exigências tributárias em relação ao reconhecimento do imposto.
 - Posteriormente, deverá ser solicitado ao chefe ou encarregado de crédito e cobrança que realize a reversa da conta a receber para que fique refletido na contabilidade o imposto sobre a venda, a saída do estoque e o custo da entrega do produto. Isso será feito apresentando a aprovação do Gerente de Marketing do país ou sub-região respectiva.
- Nos países da Samsonite América Latina onde o autofaturamento não é permitido e em que os entes tributários exigem reconhecer o imposto da entrega do produto, deverá ser emitida uma fatura ou documento ao colaborador ou agência de relações públicas, responsável pela entrega dos produtos, e realizar a reversa contra a conta a receber da mesma maneira que se menciona no ponto anterior.

3.5 Sanções

- O descumprimento das disposições estabelecidas nesta política será motivo de sanção. As sanções poderão incluir, conforme a gravidade da infração: advertências por escrito, suspensão temporária das atividades relacionadas com

 Samsonite [®] POLÍTICA LATINOAMÉRICA		REFERÊNCIA CORT.1
CONTEÚDO: Política Regional de Entrega de Produtos por Cortesia e Patrocínio	DATA DE EMISSÃO Outubro/2024	PÁGINA 8 de 8

a entrega de produtos, revogação de permissões para realizar patrocínios ou a exclusão definitiva da participação em futuras colaborações.

- É estritamente proibido que os colaboradores solicitem produtos sob o conceito de cortesia ou patrocínio para fins pessoais, assim como o uso indevido dos produtos entregues, como venda, troca, distribuição não autorizada ou qualquer ação que contrarie os objetivos definidos.
- Estas medidas visam garantir a transparência, a equidade e o uso adequado dos recursos

4. ROTA DE VALIDAÇÃO

Função	Nome	Cargo	Data
Redigido por	Javier Lara	Compliance & IC Coordinator	Outubro/2024
Revisado por	Carlos Espinoza	Regional Finance Director	Outubro/2024
Revisado por	Karen Meyer	Regional Marketing Director	Outubro/2024
Aprovado por	Roberto Guzmán	LATAM President	Outubro/2024
Data de vigência: Outubro/2024		Versã: 01	

5. CONTROLE DE ALTERAÇÕES

Não foram realizadas mudanças desde sua emissão.