

 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 1
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

OBJETIVO: Esta política tem a finalidade de definir os parâmetros e as diretrizes para as negociações comerciais realizadas durante a vigência da mesma. Serão abordados os seguintes tópicos: **POLÍTICA DE PREÇOS; POLÍTICA DE DESCONTOS; PRAZO DE PAGAMENTO; FRETE; PEDIDO MÍNIMO.**

APLICAÇÃO: Este procedimento se aplica a todas as áreas da empresa envolvidas de alguma forma com as negociações comerciais.

CANAIS DE VENDA: Wholesale; Franchise; E-commerce; Corporativo; Retail.

WHOLESALE: é o canal de distribuição multimarca voltado para o atendimento aos revendedores em geral (lojas especializadas, atacados / distribuidores, lojas online, hipermercados, lojas de aeroportos, lojas de departamento, papelarias em geral).

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pelas áreas de marketing e comercial sendo aprovados pela Presidência. Após validados os preços são imputados no sistema.

POLÍTICA DE DESCONTOS: A política de descontos está atrelada a margem percentual (%) dos pedidos realizados. Tal medida visa garantir a rentabilidade mínima de 53% para a marca SAMSONITE e 48% para a marca AMERICAN TOURISTER, acordado com a matriz em apresentações de *budget e forecast*. Em caso de negociações com mais de uma marca dentro do mesmo pedido, a análise de margem deve ser feita isoladamente conforme quadro abaixo:

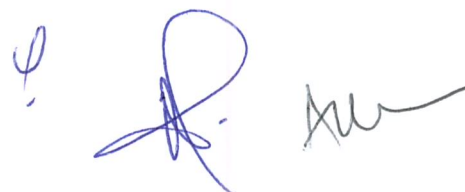
QUADRO I – SAMSONITE

Valor de Pedido < R\$ 70.000,00	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Valor de Pedido > ou = R\$ 70.000,00	Aprovação pela Presidência

QUADRO II – AMERICAN TOURISTER

Valor de Pedido < R\$ 70.000,00	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Valor de Pedido > R\$ 70.000,00	Aprovação pela Presidência

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO: As condições de pagamento nesse canal são pré-definidas pela Gerência Comercial de acordo com o volume e relevância para o canal, sendo posteriormente aprovados pela Presidência. As condições de pagamento estão estruturadas da seguinte forma:



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 2
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

CLIENTES REGULARES: São os clientes cadastrados como Regionais, Licenciados Le Postiche, All Bags, Baggagio, Cavezzale, Casa Americana, Darco, etc.)

< 30/60/90 dias (média de 60 dias)	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
> 30/60/90 dias (média de 60 dias)	Aprovação pela Presidência

CLIENTES NÃO REGULARES: são os clientes cadastrados como Web, Office, Departamentos, Hypermarket.

< 30/60/90 dias (média de 60 dias)	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
> 30/60/90 dias (média de 60 dias)	Aprovação pela Presidência

KEY ACCOUNTS: são os clientes cadastrados como redes especiais (INO, LPO, MAL)

< 60/90/120 dias (média de 90 dias)	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
> 60/90/120 dias (média de 90 dias)	Aprovação pela Presidência

LOJAS DE AEROPORTOS: são os clientes cadastrados como redes especiais (DFA e DUF)

< 90 dias	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
> 90 dias	Aprovação pela Presidência

PEDIDO MINIMO PARA FATURAMENTO

Pedidos acima de R\$ 5.000,00 por loja	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Pedidos abaixo de R\$ 5.000,00 por loja	Aprovação pela Presidência

FRANCHISE: É o canal de vendas que contempla a distribuição de produtos das marcas Samsonite, American Tourister e Xtrem, em todas as suas categorias disponíveis, sob a marca e identidade visual HOUSE OF SAMSONITE. É regulamentado sob os princípios da lei de franquia empresarial brasileira (8955/94), cuja parceria comercial entre a SAMSONITE FRANQUIAS DO BRASIL (franqueadora) e investidores do segmento de varejo (franqueados) ocorre através da cessão do direito de uso da marca e transferência de know-how da operação de retail, sem exclusividade, mediante o pagamento de taxas de remuneração do sistema. Sua presença na oferta de produtos aos consumidores ocorre essencialmente através as lojas físicas de varejo, podendo a integrar-se com os meios digitais em ocasiões de cruzamento de canais com o E-Commerce.

Características da relação franqueada:

Regulada por contrato de franquia empresarial e por processo de seleção e aprovação de candidatos ao modelo de parceria. Definições do tema:

NEGÓCIO FRANQUEADO: comércio varejista de malas de viagem, bolsas e acessórios.



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 3
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

FRANQUEADORA: Pessoa Jurídica desenvolvedora do modelo de negócio e detentora ou licenciada das marcas e do know-how.

PROMISSÁRIO FRANQUEADO: Pessoa física responsável pela administração e desenvolvimento da FRANQUEADA, detentor da maioria das cotas sociais (preferencialmente 75% ou mais) da FRANQUEADA. É o PROMISSÁRIO FRANQUEADO que assinou o PRÉ-CONTRATO DE FRANQUIA, que passou pelo processo de avaliação e seleção, bem como passará pelos treinamentos e reciclagens indicados, sendo que somente esse Sócio poderá gerir a FRANQUEADA e se tornar o SÓCIO OPERADOR.

FRANQUEADA: Pessoa jurídica independente constituída para o desenvolvimento do modelo de negócio HOUSE OF SAMSONITE nas formas estabelecidas pela FRANQUEADORA.

UNIDADE FRANQUEADA: Unidade física de uma loja HOUSE OF SAMSONITE.

TAXA DE FRANQUIA: Para obter uma franquia, os candidatos a Franqueados pagam ao Franqueador uma taxa de filiação (ou taxa de adesão) para ingressar no sistema de franquias, que é chamada de Taxa Inicial de Franquia. É o valor pago pelo Franqueado quando este adere à rede, por cada Unidade Franqueada e contrato firmado. Essa taxa remunera o acesso inicial ao conhecimento desenvolvido e à experiência consolidada pela Franqueadora, além do direito de integrar a rede de franquias que operam sob a marca da Franqueadora.

Valor da Taxa de Franquia:	R\$ 60.000,00
Condição excepcional (5 primeiros franqueados): ¹	R\$ 50.000,00, parcelados em 2x (30/60dd)

¹ Condição especial negociada para aceleração do plano de aberturas no ano de 2018 e cumprimento da meta acordada com a companhia

REMUNERAÇÃO PERIÓDICA DE FRANQUIA (ROYALTIES): Paga pelo Franqueado, em geral, mensalmente. Essa taxa remunera o uso continuado da marca do Franqueador, além do acesso continuado, por parte de cada Franqueado, aos benefícios que lhe resultam do fato de integrar uma rede de negócios padronizados e aos serviços oferecidos pela Franqueadora, exemplificativamente: Capacitação e reciclagens do Franqueado e equipe; Produção e atualização dos manuais de operação da franquia; e Consultoria de Negócios periódica à Unidade Franqueada.

Valor da Taxa de Royalties:	Mensalmente, 10% sobre as compras (Sell-in)
Condição excepcional (5 primeiros franqueados): ²	Isento para compra de estoque inicial

² Condição especial negociada para aceleração do plano de aberturas no ano de 2018 e cumprimento da meta acordada com a companhia

MARKETING: É comum no Franchising a realização do marketing cooperado, seja por meio de um fundo de marketing ou rateio de ações individuais, envolvendo publicidade e propaganda. A rede HOUSE OF SAMSONITE tem um fundo de marketing cooperado, para o qual cada unidade contribui mensalmente, usado para custear, na medida do possível, o marketing institucional. A verba cooperada não se trata de receita da FRANQUEADORA, mas sim de adiantamento de despesas.



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 4
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

Valor da Taxa de Marketing Cooperado:	Mensalmente, 4% sobre as compras (Sell-in)
Condição excepcional (5 primeiros franqueados): ³	Isento para compra do estoque inicial

³ Condição especial negociada para aceleração do plano de aberturas no ano de 2018 e cumprimento da meta acordada com a companhia

Com relação ao sell-in, as políticas de comercialização de produtos são especificadas conforme as seguintes práticas:

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pelas áreas de marketing e comercial sendo aprovados pela Presidência. Após validados os preços são imputados no sistema.

POLÍTICA DE DESCONTOS: A política de descontos está atrelada a margem percentual (%) dos pedidos realizados. Tal medida visa garantir a margem bruta mínima desejada para as marcas SAMSONITE, AMERICAN TOURISTER e XTREM acordado com a matriz em apresentações de budget e forecast, assegurando o markup de 3,00 para comercialização dos produtos pela rede franqueada.

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO: As condições de pagamento nesse canal são pré-definidas pela Diretoria Comercial de acordo com o volume e relevância para o canal, sendo posteriormente aprovados pela Presidência. As condições de pagamento estão estruturadas da seguinte forma:

< 30/60/90/120 dias (média de 75 dias)	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
> 30/60/90/120 dias (média de 75 dias)	Aprovação pela Presidência

PEDIDO MÍNIMO DE FATURAMENTO

Pedidos > de R\$ 5.000,00 por loja	Aprovação pelo Diretor de Wholesale & Franquias
Pedidos < de R\$ 5.000,00 por loja	Aprovação pela Presidência

Com relação ao sell-out, as políticas de comercialização seguem as práticas definidas pela rede HOUSE OF SAMSONITE, podendo haver adequações pontuais em decorrência de portfólio e/ou de campanhas específicas autorizadas pela franqueadora.

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pela área de marketing e comercial, aprovados pela Presidência e imputados no sistema.

POLÍTICA DE DESCONTOS: As ações de descontos para clientes só podem ser aprovadas pelo sócio operador da franquia, respeitando o percentual máximo estipulado na tabela e banda de preços a ser compartilhada com a rede franqueada. Qualquer desconto acima deve ser aprovado pela Área Comercial da Franqueadora.

POLÍTICA DE PRAZO DE PAGAMENTO: São aceitas nas lojas de toda a rede as seguintes formas de pagamento: Dinheiro; Cartões de Débito; Cartões de Crédito (limitado em até 6 parcelas mínimas de R\$ 100,00).



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 5
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

São aceitas as seguintes bandeiras nas lojas: Master; Visa; Diners; Elo; Amex. Todas as lojas deverão manter em local visível e próximo ao caixa a placa com as formas de pagamento aceitas.

POLÍTICA DE TROCA: As trocas obedecem a legislação vigente, descrita no Código de Defesa do Consumidor (CDC) e a substituição nas compras em loja física somente é assegurada pelo CDC quando há vício no produto e não há possibilidade de reparo.

De qualquer forma, a SAMSONITE permite a substituição visando à fidelização do cliente, exigindo a apresentação de nota fiscal e/ou termo de garantia para efetuação da substituição do produto por outro de igual ou maior valor, nesta segunda hipótese, o consumidor complementando com o pagamento do que exceder o valor de entrada do produto ora substituído. A troca somente deverá ser realizada por produtos novos e sem utilização. No ato da venda, o vendedor informa que o produto pode ser trocado em até 30 dias.

E-COMMERCE: é o canal de distribuição dos produtos online diretamente ao consumidor final.

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pela área de marketing & comercial e aprovados pela Presidência. Após validados os preços são imputados no sistema. Por via de regra os preços do e-commerce estão alinhados com os preços do canal de Retail.

POLÍTICA DE DESCONTOS: Todas as ações de descontos devem ser aprovadas com a Presidência. Por via de regra, o canal de e-commerce segue o mesmo calendário promocional / ações do canal de Retail. Qualquer ação exclusiva para o canal deve ser validada diretamente com a Presidência.

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO: As condições de pagamento nesse canal seguem a seguinte tabela:

Boleto Bancário	À vista – 07 dias
Cartão de Crédito	Parcelamento em até 06 vezes sem juros com parcela mínima de R\$ 100,00

FRETE: Os fretes ficam a encargo sempre do consumidor final, exceto para ações promocionais de frete grátis aprovado pela Presidência.

DEVOLUÇÃO: Os clientes poderão efetivar devoluções dentro do prazo de 07 dias úteis (Lei de Arrependimento do Consumidor) a partir do recebimento da nota fiscal. Nessa situação o frete fica a ônus da Samsonite.

TROCA: Não estão autorizadas trocas no canal após o período de arrependimento. Em casos excepcionais fica a critério de um diretor da empresa autorizar a troca.

 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 6
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

CORPORATIVO: é o canal responsável pela venda B2B

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pela área de marketing & comercial e aprovados pela Presidência utilizando como referência a tabela de preço sugerido do canal de Retail.

POLÍTICA DE DESCONTOS: Todas as ações de descontos tomam como base o preço sugerido do canal de retail, considerando a margem percentual (%) dos pedidos realizados. Tal medida visa garantir a rentabilidade mínima de 70% acordado com a matriz em apresentações de *budget e forecast*. Em caso de negociações com mais de uma marca dentro do mesmo pedido, a análise de margem deve ser feita isoladamente conforme quadro abaixo:

QUADRO I – SAMSONITE

Valor de Pedido < R\$ 70.000,00	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Valor de Pedido > ou = R\$ 70.000,00	Aprovação pela Presidência

QUADRO II – AMERICAN TOURISTER

Valor de Pedido < R\$ 70.000,00	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Valor de Pedido > ou = R\$ 70.000,00	Aprovação pela Presidência

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO: As condições de pagamento nesse canal seguem a seguinte tabela:

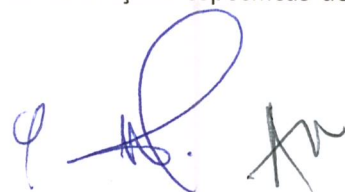
Boleto Bancário com Prazo de 30 dias	Aprovação pelo Diretor de Wholesale
Boleto Bancário com Prazo acima de 30 dias	Aprovação pelo CFO
Depósito em Conta ou Antecipação	Aprovação pelo CFO

FRETE: Os fretes são CIF para qualquer região do Brasil.

RETAIL: É o canal responsável por vendas de lojas próprias físicas.

POLÍTICA DE PREÇOS: Os preços praticados nesse canal são pré-definidos pela área de marketing e comercial, aprovados pela Presidência e imputados no sistema.

POLÍTICA DE DESCONTOS: As ações de descontos para clientes só podem ser aprovadas pela Gerência de Varejo, respeitando o percentual máximo de 10%. Qualquer desconto acima deve ser aprovado pela Presidência. Por via de regra, o canal de Retail segue o calendário promocional com ações específicas de descontos aprovados previamente pela Presidência. Segue o quadro:



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 7
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

QUADRO I – SAMSONITE

Desconto Percentual < ou = 5%	Aprovação pela Gerência de Varejo
Desconto Percentual > 5%	Aprovação pela Presidência

Funcionários ativos serão cadastrados através do CPF no sistema Linx e ao realizarem compras em qualquer loja própria Samsonite, receberão automaticamente um desconto de 50% para produtos de linha e 30% para produtos descontinuados nos Outlets, não necessitando da aprovação da Gerência de Retail.

Existem duas Políticas de Desconto desenhadas pelo RH e Retail e enviadas para os funcionários, sendo uma para os funcionários da matriz e outra para os funcionários de loja. O RH compromete-se a atualizar a lista de funcionários no sistema sempre nas entradas e saídas dos mesmos.

POLÍTICA DE PRAZO DE PAGAMENTO: São aceitas nas lojas de toda a rede as seguintes formas de pagamento: Dinheiro; Cartões de Débito; Cartões de Crédito (limitado em até 6 parcelas mínimas de R\$ 100,00).

São aceitas as seguintes bandeiras nas lojas: Master; Visa; Diners; Elo; Amex. Todas as lojas deverão manter em local visível e próximo ao caixa a placa com as formas de pagamento aceitas.

Transferência e Depósito em Conta Corrente: Não é uma das formas de pagamento aceitas pela empresa e somente será liberada para vendas pontuais após aprovação por e-mail da Controladoria e Gerência de Varejo. O prazo para confirmação do crédito em conta corrente da SAMSONITE BRASIL é de 24 horas. Nesse caso, a finalização da venda e entrega da nota fiscal e mercadoria deverão ser realizadas somente após a confirmação do depósito pelo Departamento de Tesouraria por e-mail.

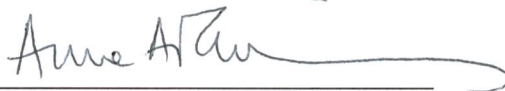
POLÍTICA DE TROCA: As trocas obedecem a legislação vigente, descrita no Código de Defesa do Consumidor (CDC) e a substituição nas compras em loja física somente é assegurada pelo CDC quando há vício no produto e não há possibilidade de reparo.

De qualquer forma, a SAMSONITE permite a substituição visando à fidelização do cliente, exigindo a apresentação de nota fiscal e/ou termo de garantia para efetuação da substituição do produto por outro de igual ou maior valor, nesta segunda hipótese, o consumidor complementando com o pagamento do que exceder o valor de entrada do produto ora substituído. A troca somente deverá ser realizada por produtos novos e sem utilização. No ato da venda, o vendedor informa que o produto pode ser trocado em até 30 dias. Para trocas fora deste período, somente com aprovação da Gerência de Retail.

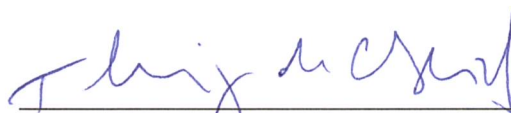
Não se efetua troca de produtos avariados vendidos em loja. O consumidor recebe esta informação pelo vendedor no ato da compra. A nota fiscal e o termo de garantia são devidamente identificados com a informação.



 MANUAL DE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS		REFERENCIA CM.0001.2017
CONTEUDO: Política Comercial	DATA DE EMISSAO Janeiro de 2017	PAGINA 8
Responsáveis: Depto. Comercial	DATA DA REVISAO Outubro de 2018	SUBSTITUE A: REV 3

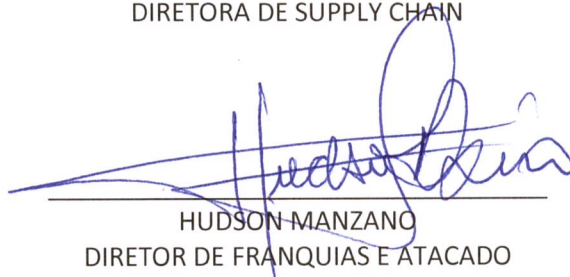


ANNA CHAIA
DIRETORA GERAL



THIAGO DEIAB
DIRETOR FINANCEIRO

JULIANA RIBEIRO
DIRETORA DE SUPPLY CHAIN



HUDSON MANZANO
DIRETOR DE FRANQUIAS E ATACADO