



Samsonite®

**POLÍTICA LATINOAMÉRICA**

REFERENCIA

CORT.1

CONTENIDO:

Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio

FECHA DE EMISION

Octubre/2024

PAGINA

1 de 10

**POLÍTICA REGIONAL  
DE ENTREGA DE PRODUCTOS  
POR CORTESÍA Y PATROCINIO**

**Contenido**

1.	INTRODUCCIÓN.....	2
1.1.	Objetivo.....	2
1.2.	Alcance.....	2
1.3.	Definiciones .....	2
2.	CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA/PROCEDIMIENTO .....	3
3.	DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA .....	3
3.1.	Entrega de Productos para Patrocinio.....	3
3.1.1.	Selección del influencer.....	3
3.1.2.	Selección de Productos:.....	4
3.1.3.	Solicitud y Aprobación.....	5
3.1.4.	Logística de Entrega .....	5
3.2.	Entrega de Productos para Auspicios .....	6
3.3.	Entrega de Productos por Cortesía .....	6
3.3.1.	Criterios para la entrega de productos como cortesía: .....	6
3.3.2.	Procedimiento de entrega de productos de Cortesía .....	6
3.4.	Entrega de Muestras .....	7
3.4.1.	Criterios para la entrega muestras:.....	7
3.4.2.	Procedimiento de entrega de muestras.....	7
3.4.3.	Control sobre muestras .....	8
3.5.	Concursos de Redes Sociales .....	8
3.6.	Proveedores de Servicios para Marketing .....	9
3.7.	Registro Contable .....	9
3.8.	Sanciones.....	10
4.	RUTA DE VALIDACIÓN.....	10
5.	CONTROL DE CAMBIOS.....	10
	Anexo A .....	11

 <b>Samsonite</b> <sup>®</sup> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 2 de 10

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Objetivo

Establecer directrices claras y eficiente para la entrega de productos de inventario a influencers para patrocinio, a concesionarios como muestras y a clientes o socios estratégicos como cortesía, con el objetivo de promover nuestros productos, fortalecer relaciones comerciales y mejorar la visibilidad de Samsonite.

### 1.2. Alcance

Esta política aplica a todas las entregas de productos por conceptos de cortesía, patrocinio, auspicios y muestras realizadas por el equipo Comercial y área de Marketing y otras áreas relevantes de Samsonite y sus unidades de negocio en Latinoamérica.

### 1.3. Definiciones

- **Patrocinio:** Acuerdo entre la empresa y el influencer para promover productos a cambio de compensación, sea en productos gratuitos, pagos monetarios o ambos.
- **Influencer:** Persona con un número significativo de seguidores en redes sociales y capacidad de influir en las decisiones de compra de su audiencia.
- **Auspicio:** productos entregados a modo gratuito para fomentar un evento o entidad y dar visibilidad a las marcas de Samsonite Latinoamérica.
- **Cortesía:** productos entregados como obsequios a clientes, socios estratégicos o influencers sin compromiso explícito de promoción.
- **Concesionario:** Distribuidor autorizado de nuestros productos que actúa como intermediario entre la empresa y los consumidores finales.
- **Productos de inventario:** Artículos disponible en el inventario de Samsonite destinado a la venta, promoción.
- **Muestra:** productos entregados gratuitamente con fines promocionales o de evaluación. Éstos provienen en su mayoría de los showrooms que existan en las oficinas comerciales y casas matriz de los países en que Samsonite Latinoamérica está.
- **Autofacturación:** proceso en que una unidad de negocio de Samsonite emite una factura a nombre de la misma unidad de negocio, permitido por las regulaciones locales.

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 3 de 10

- **Canje:** acuerdo comercial donde se liquida o compensa, total o parcialmente, una cuenta por pagar a un proveedor de servicios de Marketing, mediante la entrega de productos de la compañía en lugar de realizar un pago en efectivo.

## 2. CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA/PROCEDIMIENTO

Cargo/Rol	Aplicación	Seguimiento
Dirección de Marketing	X	
Dirección de Logística	X	
Dirección de Finanzas		X

## 3. DESCRIPCIÓN DE LA POLÍTICA

### 3.1. Entrega de Productos para Patrocinio

- Parte de las gestiones realizadas por las áreas de Marketing, regional y/o local, corresponden a la selección de influencers para que realicen patrocinio de los productos de las marcas de Samsonite en Latinoamérica.
- Las áreas de Marketing podrán contratar los servicios de consultores de redes sociales, como agencias de relaciones públicas, para asesorarse en la selección de la identificación de influencers, sin perjuicio de la responsabilidad que reside en el área de Marketing sobre el desempeño de estos.
- Las áreas de Marketing deben contar con un presupuesto establecido para hacer entrega de productos a influencers, el cual es aprobado por los respectivos Gerentes Generales de Subregión y la Dirección de Marketing Regional. Cualquier aumento al mismo debe ser aprobado por la Dirección de Finanzas Regional.

#### 3.1.1. Selección del influencer

- **Identificación del público objetivo:** las áreas de Marketing, regional y/o local, identificarán y seleccionará a los influencers basándose en la relevancia, alcance, autenticidad y alineación con los valores de la marca.
- **Búsqueda y evaluación de influencers relevantes:** basándose en métricas de rendimiento (público objetivo, cantidad de seguidores, interacción en redes, reputación, etc.) se determinan los influencers más apropiados para promover las marcas de Samsonite

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 4 de 10

- **Contrato de Patrocinio:** Se podrán contratar influencers de alcance nacional o internacional para la promoción de una campaña o ser representantes publicitarios de las marcas de Samsonite durante un período determinado de tiempo.
  - Estos contratos podrían incluir un honorario publicitario y/o la entrega de productos.
  - Estos contratos deberán ser revisados con los consultores legales del país en que se firme el contrato, los Controllers de las respectivas subregiones y contar con las aprobaciones requeridas en la Matriz de Autorizaciones vigentes.
- **Criterios para la Selección de Influencers:**
  - **Relevancia:** El influencer debe estar alineado con los valores y la imagen de la marca.
  - **Alcance:** Se priorizarán influencers con una base de seguidores significativa y con alta tasa de engagement.
  - **Autenticidad:** El influencer debe tener una relación auténtica y confiable con su audiencia, validado por una investigación fidedigna realizada por el área de Marketing.
- **Presentación de propuesta de colaboración:** se le entregará información sobre la campaña a promocionar y/o las descripciones de productos y línea sobre los cuales, el influencer deberá generar contenido en sus redes sociales y qué tipo de contenido (por ejemplo, cuántas fotografías, videos, reels, etc.) deberá publicar en sus mismas redes.
  - Lo anterior es sin perjuicio de que influencers, con alcance nacional y/o internacional, sean los que establezcan contacto con las áreas de Marketing, quienes decidirán si incorpora a la marca o dentro de alguna campaña.
- **Monitoreo del influencer**
  - Las áreas de Marketing deberán realizar un seguimiento de los influencers, según los productos entregados y campañas en las que están participando, verificando que han realizado el engagement en sus respectivas redes sociales según lo contratado.
  - Cualquier desviación negativa entre el engament, es decir, el no patrocinio de los productos según lo acordado implicará el término del contrato y la solicitud de devolución de los productos entregados.

### 3.1.2. Selección de Productos:

- Los productos que se entreguen deben ser seleccionados en función de la campaña específica, la audiencia del influencer y los objetivos del área de Marketing, regional y/o local, y los objetivos comerciales de Samsonite.

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 5 de 10

- La selección debe ser en base a la campaña de Marketing, local y/o regional, propuesta por el área de Producto y las Brand Manager, con la aprobación de la dirección y gerencia de Marketing Regional.
- Cuando sea el influencer el que se acerque a la marca por motivación propia y manifieste qué productos desee promocionar, la dirección de Marketing, regional o local, deberá aprobar dicho patrocinio.

### **3.1.3. Solicitud y Aprobación**

- La solicitud de productos debe ser realizada por el equipo de Marketing local al Centro de Distribución correspondiente, con la autorización previa del Gerente de Marketing Regional. Es obligatorio incluir en dicha solicitud al Controller de la Subregión respectiva y a la Jefa de Crédito y Cobranza.
- La solicitud debe incluir el total de productos a entregar, los cuales deben estar alineados con las campañas publicitarias que se desean promover y ajustarse al presupuesto definido para este propósito.

### **3.1.4. Logística de Entrega**

- Se deberá acordar con la agencia contratada y/o con los influencers contratados, la forma de envío de los productos.
- Lo anterior se definirá considerando:
  - La logística disponible de los respectivos Centros de Distribución.
  - Las capacidades de las tiendas para almacenar inventario no disponible para la venta al público.
  - La capacidad de la Casa Matriz del país respectivo para almacenar productos que serán retirados por el/los influencers.
  - La necesidad del área de Marketing para que la tienda sea exhibida por el influencer en sus redes sociales.
- Se deberá emitir un documento con características fiscales (guía de despacho, remito, guía de remisión, factura, nota fiscal, etc.) para el envío de los productos que sea solicitados por las áreas de Marketing, a los respectivos centros de distribución.
- Los Centros de Distribución deberán contar con la aprobación, mediante correo electrónico, de la Gerencia de Marketing Regional, para proceder con el despacho de los productos solicitados, además de que el Controller y el Jefe de Crédito y Cobranza respectivo estén incluidos en dicho correo electrónico.

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 6 de 10

### 3.2. Entrega de Productos para Auspicios

- Samsonite podrá entregar productos como auspicio en eventos deportivos o culturales que se alineen con sus valores corporativos, objetivos estratégicos y compromiso con la comunidad.
- Toda solicitud de productos para este fin deberá ser presentada con un plan detallado que incluya el nombre del evento, su alcance, el público objetivo, el beneficio esperado para la marca y la cantidad de productos requeridos.
- La aprobación de dicha solicitud estará a cargo del Gerente de Marketing Subregional, informando en dicha solicitud al Controller y al Jefe de Crédito y Cobranza, y deberá cumplir con el presupuesto asignado para patrocinios.
- La entrega de los productos deberá ser gestionada de forma documentada y coordinada, asegurando su correcta utilización en el evento y maximizando la visibilidad y el impacto positivo de la marca. Además, se deberá realizar un informe posterior que evalúe los resultados y el retorno obtenido del auspicio.

### 3.3. Entrega de Productos por Cortesía

#### 3.3.1. Criterios para la entrega de productos como cortesía:

- **Cientes o Proveedores:** los productos pueden ser entregados como cortesía para resolver quejas, fidelizar clientes, fortalecer relaciones comerciales o en promociones específicas previamente aprobadas.
- **Otras partes interesadas:** bajo circunstancias especiales, como colaboraciones estratégicas, y siempre que se tenga la aprobación de la Gerencia de Marketing, local o regional, y la Dirección de Marketing.

#### 3.3.2. Procedimiento de entrega de productos de Cortesía

- **Solicitud de Entrega de Cortesía:** toda solicitud de cortesía debe ser presentada por escrito, detallando el motivo, el beneficiario, el producto específico y centro de costo al cual debe ser cargado.
- **Aprobación:** Las solicitudes de cortesías relacionadas con productos inventariables deben contar con la aprobación previa de la Dirección del área solicitante y del Gerente de Marketing Regional. Además, es obligatorio informar en dicha solicitud al Gerente General de la subregión y al Controller de la subregión (NOLA, SOLA, Brasil) a través de un correo electrónico.
  - Dicho correo, que debe incluir tanto la aprobación como la comunicación correspondiente, deberá adjuntarse al momento de enviar la solicitud a los

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 7 de 10

equipos de Centro de Distribución y Finanzas para la ejecución de las solicitudes respectivas.

- **Entrega y Registro:** se deberá coordinar con el equipo del Centro de Distribución respectivo, el envío del producto a la persona a la cual se le destina la cortesía o a quien hará la entrega del producto (casos excepcionales son enviados a Casa Matriz).
  - El detalle de los productos será solicitado por el equipo del Centro de Distribución con la aprobación del Gerente de Marketing y el Controller o Jefe de Contabilidad respectivo; también será incluido dentro de la solicitud al Jefe de Crédito y Cobranza o Encargado de Cuentas por Cobrar respectivo.
  - El movimiento de inventario se contabilizará detalladamente, cargándolo al centro de costo indicado, incluyendo el destinatario y la razón de la cortesía.

### 3.4. Entrega de Muestras

#### 3.4.1. Criterios para la entrega muestras:

- **Clientes Potenciales:** se pueden entregar muestras a clientes potenciales para generar interés en los productos de las marcas de Samsonite en Latinoamérica y fomentar nuevas ventas.
- **Clientes Actuales:** se pueden entregar muestras a los clientes actuales para presentar nuevos productos, promover productos específicos o aumentar la fidelidad del cliente.
- **Eventos y ferias comerciales:** se pueden entregar muestras a ser distribuidas en eventos o ferias comerciales o exposiciones para promover la marca y los productos de Samsonite.
- **Ferias de colaboradores:** se pueden entregar muestras a eventos que se realicen en los respectivos países para la venta interna a colaboradores.
- **Muestras de Desarrollo:** son aquellas recibidas desde el proveedor para la evaluación del equipo de producto. Una vez que es utilizada, en caso de que esté en mal estado, se envía al Centro de Distribución para su destrucción. En caso de que esté en buenas condiciones, se envía al CD, se crea código y es enviada a una tienda Outlet para su venta como producto de segunda categoría.

#### 3.4.2. Procedimiento de entrega de muestras

- **Solicitud de entrega de muestras:** toda solicitud debe ser presentada por escrito, detallando el motivo, el beneficiario y el producto específico. Las

 <b>Samsonite</b> <sup>®</sup> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 8 de 10

solicitudes deben ser aprobadas por la Gerencia de Marketing local correspondiente.

- **Aprobación:** la solicitud será revisada considerando el propósito, el impacto en el inventario y el presupuesto asignado para muestras. Una vez recibida la aprobación, se debe registrar la salida de inventario, especificando la cantidad entregada y el motivo. Los equipos de Marketing local deberán aprobar la entrega de muestras y, en forma regional, por el equipo de Producto regional.
  - En caso de que la muestra provenga de un showroom, no se deberán considerar los efectos de inventario, sin perjuicio de considerarlos en el control de muestras llevado por el equipo a cargo de los showrooms.
- **Entrega y Registro:** los responsables de los inventarios o de los showrooms procederán a realizar la entrega del producto. Deberá quedar registrada la entrega del producto (por ejemplo, mediante documento firmado) por parte del beneficiario. Deberá quedar registrado en el inventario o en el control que se mantenga del inventario en showroom.

### 3.4.3. Control sobre muestras

- El encargado comercial que proporcione muestras a clientes, como parte del proceso de evaluación para comercialización de nuestros productos, será responsable de solicitar la muestra al cliente para devolverla al área de Marketing.
- Lo anterior es sin perjuicio de que la negociación con el cliente implique que se quede con la muestra entregada.
- En caso de que el cliente no haga devolución de la muestra dentro de un plazo de 60 días desde la entrega, se deberá informar al área de Crédito y Cobranza del país respectivo para que realice el cobro de la muestra a valor de costo.

### 3.5. Concursos de Redes Sociales

- La compañía podrá entregar productos como premios en concursos realizados a través de sus redes sociales, siempre que dichas actividades estén alineadas con los objetivos de marketing y la normativa aplicable.
- Toda solicitud de productos para este propósito deberá ser aprobada previamente por el área de marketing, especificando el objetivo del concurso, el público objetivo, las reglas claras y transparentes del mismo, y el inventario necesario
  - La solicitud de estos productos debe tener las mismas aprobaciones mencionadas en numeral #3.1.3 de este documento.

 <b>Samsonite</b> <sup>®</sup> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 9 de 10

- La entrega de premios deberá documentarse adecuadamente, garantizando que los ganadores cumplan con los requisitos establecidos y que se respeten las fechas y condiciones de entrega comunicadas. Además, el equipo responsable deberá monitorear el impacto de la actividad para evaluar su efectividad y adherirse a los lineamientos de ética y responsabilidad social corporativa.

### **3.6. Proveedores de Servicios para Marketing**

- La empresa podrá realizar entrega de productos como forma de pago o canje por servicios de marketing con proveedores (como fotógrafos, modelos, agencias de publicidad u otros relacionados), siempre que dichas transacciones sean mutuamente beneficiosas y contribuyan a los objetivos estratégicos de la compañía.
- Para proceder con este acuerdo, se debe considerar las aprobaciones indicadas en el numeral #3.1.3
- Estos acuerdos deberán formalizarse mediante contratos o documentos equivalentes que especifiquen claramente las condiciones del canje, incluyendo los servicios a prestar, los productos a entregar, los plazos de cumplimiento y el valor estimado de ambas partes. En ningún caso, el valor de los productos entregados podrá superar el costo estimado de los servicios a recibir.
- Estos intercambios deberán contar con la aprobación previa del área de marketing y finanzas para garantizar alineación con las políticas corporativas y cumplimiento legal.

### **3.7. Registro Contable**

- Las entregas de productos, cuando éstos forman parte del inventario, sea por patrocinio o cortesía, deben ser documentadas mediante una factura o documento que acredite la salida del inventario y el reconocimiento del impuesto frente a los entes tributarios locales.
- En los países de Samsonite Latinoamérica donde la autofacturación es permitida según las legislaciones locales, se deberá realizar una factura a nombre de Samsonite del respectivo país para cumplir con las exigencias tributarias respecto del reconocimiento del impuesto
  - Posteriormente, se deberá solicitar al jefe o encargado de crédito y cobranza que realice la reversa de la cuenta por cobrar para quede reflejado en la contabilidad el impuesto a la venta, la salida del inventario y el costo de la entrega del producto. Esto se hará presentando la aprobación del Gerente de Marketing del país o subregión respectiva.

 <b>Samsonite</b> <b>POLÍTICA LATINOAMÉRICA</b>		<b>REFERENCIA</b> <b>CORT.1</b>
<b>CONTENIDO:</b> Política Regional de Entrega de Productos por Cortesía y Patrocinio	<b>FECHA DE EMISION</b> Octubre/2024	<b>PAGINA</b> 10 de 10

- En los países de Samsonite Latinoamérica donde la autofacturación no sea permitida y en que los entes tributarios requieran reconocer el impuesto de la entrega del producto, se deberá emitir una factura o documento al colaborador o agencia de relaciones públicas, responsable de la entrega de los productos, y realizar la reversa contra la cuenta por cobrar de la misma manera que se menciona en el punto anterior.

### 3.8. Sanciones

- El incumplimiento de las disposiciones establecidas en esta política será motivo de sanción. Las sanciones podrán incluir, según la gravedad de la infracción: advertencias escritas, suspensión temporal de las actividades relacionadas con la entrega de producto, la revocación de permisos para realizar patrocinios o la exclusión definitiva de la participación de futuras colaboraciones.
- Queda estrictamente prohibido que los colaboradores soliciten productos bajo el concepto de cortesías o patrocinio para fines personales, así como el uso indebido de los productos entregados, como su venta, intercambio, distribución no autorizada o cualquier acción que contradiga los objetivos definidos.
- Estas medidas buscan garantizar la transparencia, la equidad y el uso adecuado de los recursos.

## 4. RUTA DE VALIDACIÓN

Función	Nombre	Cargo	Fecha
Redactado por	Javier Lara	Compliance & IC Coordinator	Octubre/2024
Revisado por	Carlos Espinoza	Regional Finance Director	Octubre/2024
Revisado por	Karen Meyer	Regional Marketing Director	Octubre/2024
Aprobado por	Roberto Guzmán	LATAM President	Octubre/2024
Fecha de vigencia: Octubre/2024		Versión: 01	

## 5. CONTROL DE CAMBIOS

No se han realizado cambios desde su emisión.

## Anexo A

### Esquema de Autorizaciones

- Para proceder con la entrega de productos de los numerales #3.1 a #3.6

<b>Entrega por</b>	<b>Destinatarios</b>	<b>Objetivo de la entrega</b>	<b>Autorización expresa</b>	<b>Informado en autorización</b>
Patrocinio	Personas naturales (influencers)	Publicidad a la marca	Gte Marketing Regional	Controller y Jefe Cred. y Cob.
Auspicio	Empresas y Eventos	Publicidad a la marca	Gte Marketing Regional	Controller y Jefe Cred. y Cob.
Cortesías	Personas, Clientes, Empresas	Fortalecer relaciones comerciales	Gte Área y Gte General	Controller y Jefe Cred. y Cob.
Muestras (local)	Campaña o Showroom	Grabación campaña - armado Showroom	Gte Marketing Regional	Controller
Muestras (regional)	Campaña Regional	Campaña Regional	Gte Productos Regional	Controller
Proveedores de Mkt	Proveedores servicios Mkt	Compensación o canje	Gte Marketing Regional	Controller y Jefe Cred. y Cob.