

1 REGULAMENTO

Esse Programa de Participação nos Resultados foi elaborado pela empresa **SBF Comércio de Produtos Esportivos Ltda.**, localizada na Rua Primeiro de Março, 821 CEP 93010-210 - Bairro Centro - São Leopoldo/RS, inscrita no CNPJ sob o n.º 06.347.409/0088-16.

O programa abrange todos os colaboradores das LOJAS CENTAURO e BY TENNIS que possam vir a trabalhar em qualquer uma das filiais do Grupo nos estados do Acre, Alagoas, Amazonas, Bahia, Brasília, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Rondônia, Santa Catarina, São Paulo, Sergipe e Tocantins. Caso o Grupo, durante o período de vigência deste Programa, abra novas filiais em outros estados da federação não citados acima, os colaboradores das mesmas serão elegíveis ao programa estando portanto, em consonância com o disposto na Constituição Federal, em seu art. 7º, inciso XI, conforme lei nº10.101 de 19 de dezembro de 2000.

Com base na lei em vigor que estabelece a participação dos colaboradores nos resultados, de um lado a empresa **SBF Comércio de Produtos Esportivos LTDA**, com seus colaboradores, e de outro lado os Sindicatos pertinentes, convencionam o referido Programa de Participação nos Resultados.

Toda a metodologia de avaliação e apuração foi desenvolvida dentro de critérios específicos para ser utilizada, exclusivamente, pela empresa **SBF Comércio de Produtos Esportivos Ltda.**

Constituirá crime contra a propriedade intelectual, conforme prevê a legislação em vigor, a sua utilização total ou parcial por empresas não autorizadas pela autora, ficando os responsáveis pela divulgação dos critérios e da metodologia adotados (ou por ações que de alguma forma possam contribuir para que outras empresas dela façam uso) enquadrados no Artigo 184 do Código Penal, que prevê pena de três meses a quatro anos de reclusão.

JORGE

2 ELEGÍVEIS

Aplica-se a todos os colaboradores das LOJAS CENTAURO e BY TENNIS contratados sob o regime CLT e que não se encaixam em nenhum dos critérios de exclusão citados abaixo.

Ficam excluídos deste Programa os:

- a) Estagiários e Jovens Aprendizizes;
- b) Terceiros (Incluindo aprendizes contratados por empresas terceiras para programas de aprendizagem);
- c) Temporários;
- d) Autônomos;
- e) Afastados em decorrência de suspensão de contrato de trabalho, inclusive licença não remunerada;
- f) Colaboradores demitidos por justa causa independentemente do tempo trabalhado no período de vigência do PPR.

Na hipótese de afastamento previsto no item "e", o colaborador terá direito ao PPR proporcional ao período trabalhado no ano de elegibilidade (janeiro a dezembro), se o período de trabalho for igual ou maior a 4 (quatro) meses.

3 DEFINIÇÕES

EBITDA Cia: Lucro de ambos os canais da Rede CENTAURO, Lojas Físicas e E-Commerce, antes de juros, impostos, depreciações e amortizações e considerando os ajustes contábeis pertinentes;

Meta: Objetivo a ser alcançado. Deve ser mensurável, específica, com prazo determinado e com pesos definidos;

Meta Loja: Metas que estabelecem o nível de desempenho da loja, mensurado no ano em questão pelo desempenho de vendas da mesma. A meta da loja deve ser estabelecida de acordo com a participação da mesma na composição da venda total orçada para a Cia;

PEV: Programa de excelência na execução dos processos que definem a operação padrão desejada para as lojas. As lojas são auditadas sobre estes processos e suas notas disponibilizadas.

Gatilho: Meta principal (EBITDA Cia) que define o pagamento do PPR. Em caso de não atingimento mínimo do EBITDA Cia, não haverá pagamento de PPR;

Total Bônus MOL: Soma de todos os valores pagos aos colaboradores pelo programa Bônus

JORGE

MOL. O programa avalia o desempenho da loja frente suas metas mensais e remunera aquelas as superam. O programa tem suas regras bem definidas e divulgadas aos colaboradores de loja.

4 REGRAS DO PROGRAMA

O Programa de Participação nos Resultados detalhado no presente documento, foi estruturado com base na interação de algumas variáveis que definem o desempenho das lojas frente a composição do resultado geral da Cia. São elas:

- 1) EBITDA CIA ANUAL (Gatilho do Programa);
- 2) FATOR VENDA;
- 3) FATOR PEV;
- 4) TOTAL BÔNUS MOL ANUAL.

Todos as variáveis citadas acima serão detalhadas nos subitens subsequentes bem como suas definições, apurações e interações.

Todos os colaboradores elegíveis ao PPR responderão pelo resultado da loja em que estão alocados. Caso sejam alocados em mais de uma loja durante o período do programa, seus PPRs serão calculados levando em consideração o resultado de todas as lojas nas quais trabalhou.

4.1 EBITDA CIA ANUAL

O percentual do alcance da meta de EBITDA CIA ANUAL define as regras do pagamento do PPR. Desta maneira, é correto afirmar que o percentual de alcance da meta de EBITDA CIA ANUAL funciona como gatilho e define o pagamento proporcional ou integral do bônus previsto.

A Tabela 1 detalha a relação entre o percentual do alcance de EBITDA CIA ANUAL e a proporcionalidade do pagamento do PPR. *JORGE*

GATILHO	% ATINGIMENTO DA META	REGRA META CIA	REGRA META INDIVIDUAL
EBITDA CIA ANUAL	< 75 %	Não atende (Sem direito à nenhuma premiação)	
	>= 75% e < 85%	Não atende (Sem direito à nenhuma premiação)	50% do Valor do PPR* atrelado as metas individuais
	>= 85%	100% do Valor do PPR* atrelado as metas Cia	100% do Valor do PPR* atrelado as metas individuais

* O valor do PPR é calculado com base percentual de alcance das metas conforme cálculo descrito nos itens subsequentes.

Tabela 1. Regra Geral do Gatilho do Programa de Participação nos Resultados

4.2 FATOR VENDA

O FATOR VENDA define não somente a base de lojas elegíveis ao programa, mas também a dimensão do prêmio. Ou seja, define o valor do múltiplo do BÔNUS MOL ANUAL que irá compor o valor total do PPR do colaborador.

A base de lojas elegíveis é definida com base no alcance da meta anual de VENDA da loja. Todas aquelas de alcançarem 98% ou mais da meta anual de vendas será elegível ao Programa.

Após a identificação das lojas elegíveis, as mesmas são ordenadas de forma decrescente, considerando o % de superação da meta anual de vendas. Ou seja, as lojas com os melhores resultados encabeçam a lista para que o múltiplo do BÔNUS MOL ANUAL seja definido de acordo com a tabela 2 que correlaciona a posição da loja sobre o total da base elegível e o múltiplo associado a ela. Para facilitar o entendimento, a tabela abaixo deve ser interpretada da seguinte maneira: os primeiro 5% de lojas com melhores resultados terão o múltiplo de 3x, os 10% subsequentes terão 2,5x e assim sucessivamente de acordo com os valores apresentados na tabela.

JORGE


		% LOJAS POR GRUPO		MULTIPLO	
MELHORES PERFORMANCES  PIORES PERFORMANCES	GRUPO 1	5%	DAS LOJAS ELEGÍVEIS AO PROGRAMA	3 x	MOL ANUAL
	GRUPO 2	10%	DAS LOJAS ELEGÍVEIS AO PROGRAMA	2,5 x	MOL ANUAL
	GRUPO 3	15%	DAS LOJAS ELEGÍVEIS AO PROGRAMA	2 x	MOL ANUAL
	GRUPO 4	20%	DAS LOJAS ELEGÍVEIS AO PROGRAMA	1,5 x	MOL ANUAL
	GRUPO 5	50%	DAS LOJAS ELEGÍVEIS AO PROGRAMA	1 x	MOL ANUAL

Tabela 2. Correlação entre melhores performances e múltiplos do BONUS MOL ANUAL

4.3 FATOR PEV

O FATOR PEV é mais uma das variáveis que impactam a apuração do PPR do colaborador. O PEV é o programa de excelência em processos que avalia a execução dos mesmos em loja. É de suma importância para o alcance dos resultados da Cia (incluindo também resultados qualitativos) e por esta razão faz parte da remuneração variável este ano. As lojas com boas notas no PEV irão incrementar o valor do PPR de seus colaboradores, da mesma maneira que, as lojas que apresentarem mau desempenho irão reduzir. As proporções de incremento e redução estão associadas aos fatores apresentados na tabela 3 que correlacionam a nota do PEV e seu fator associado.

NOTA PEV	FATOR
> = 0%	0,00
> = 50%	0,60
> = 70 %	0,80
> = 85%	0,95
> = 90%	1,10
> = 95%	1,15
> = 98%	1,20

Tabela 3. Correlação entre Notas PEV e fator de incremento/redução do PPR

A nota do PEV anual será a média simples de todas as notas obtidas no ano. As lojas não serão avaliadas todos os meses, mas o número de avaliações em todas as lojas será superior a 6.

JORGE

4.4 TOTAL BÔNUS MOL ANUAL

O valor do BÔNUS MOL ANUAL recebido pelo colaborador durante o período de vigência deste programa será multiplicado pelos fatores de VENDA e PEV para que o valor final do PPR seja obtido.

O MOL é um programa de bônus mensal que premia os colaboradores em função dos resultados de venda da loja e seus setores. A premiação se dá de acordo com a Tabela 4 e acontece mensalmente. Ou seja, serão somados os 12 pagamentos mensais do BONUS MOL e este valor será considerado para o cálculo do PPR seguindo as premissas que serão apresentadas no item 6.

CARGO	RESPONDE PELO RESULTADO	>= 105% da META	>= 110% da META
GERENTE DE LOJA I	LOJA	R\$ 450,00	R\$ 900,00
GERENTE DE LOJA II	LOJA	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
GERENTE DE LOJA III	LOJA	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
SUPERV. VENDAS	COMISSIONADO	R\$ 250,00	R\$ 500,00
SUPERV. AUTOATENDIMENTO	NÃO COMISSIONADO +BIKE	R\$ 250,00	R\$ 500,00
SUPERV. ESTOQUE	LOJA	R\$ 250,00	R\$ 500,00
DEMAIS CARGOS *	COMISSIONADO ou NÃO COMISSIONADO ou BIKE ou LOJA	R\$ 75,00	R\$ 150,00

* VENDEDORES e OUTRAS FUNÇÕES de loja não recebem BONUS MOL MENSAL. Para estes, será simulado o valor do BONUS MOL como se recebessem como DEMAIS CARGOS para fins de cálculo do PPR. Vide ANEXO I para maiores detalhes.

Tabela 4. Valores mensais do bônus MOL por cargo

Como percebido na tabela 4, o cargo do colaborador define o valor do Bônus MOL mensal bem como o setor ao qual ele está atrelado. Ou seja, por meio da análise da segunda coluna da tabela 4 percebemos que os gerentes respondem pelo resultado de venda integral da loja enquanto o supervisor de autoatendimento pelos resultados de venda dos setores de não comissionados (vestuário e acessórios) e bicicletas.

Ainda na apuração do MOL, os colaboradores são penalizados por faltas, perdendo a elegibilidade ao mês do programa em caso de uma única falta não justificada e acima de 5 faltas justificadas (incluindo afastamentos e licenças). Ou seja, a elegibilidade ao MOL define também a elegibilidade ao programa do PPR uma vez que o valor de referência é o BONUS MOL ANUAL, definido pela soma dos 12 meses recebidos pelo colaborador. Portanto, tudo que impacta o não recebimento do BONUS MOL MENSAL também influencia a proporção do PPR. Este critério será novamente abordado no item 5 deste documento.

JORCE

5 CRITÉRIOS DE ELEGIBILIDADE E PROPORCIONALIDADES DO PPR

Todos os critérios descritos abaixo serão contabilizados no Programa do BONUS MOL e impactarão o resultado do PPR do colaborador indiretamente, uma vez que interferem no valor da soma do BÔNUS MOL ANUAL recebido.

Os critérios de elegibilidade do programa do BÔNUS MOL seguem nos subitens subsequentes:

5.1 Admissão

Colaboradores admitidos após o segundo dia do mês, não são elegíveis ao BÔNUS MOL do mês de admissão.

5.2 Transferências e promoções

Os colaboradores elegíveis transferidos e/ou promovidos responderão pelos resultados das lojas nas quais trabalhou bem como pelos cargos ocupados.

5.3 Desligamentos

Os colaboradores desligados durante não são elegíveis ao BÔNUS MOL referente ao mês do desligamento, independentemente do número de dias trabalhados.

Para fins de PPR, política a qual se refere este documento, todos os colaboradores desligados serão elegíveis e os cálculos para definição do PPR devido considerarão os resultados anuais das lojas (venda e PEV).

5.4 Faltas e Atestados

Na ocorrência de **uma falta injustificada** ou **menos de 16 dias trabalhados** dentro do mês, o colaborador perde o direito ao BONUS MOL do mês correspondente as faltas.

6 EQUAÇÃO GERAL DO PROGRAMA

A equação geral que define o Programa de Participação nos Resultados para as LOJAS CENTAURO e BY TENNIS segue abaixo: *JORSE*

$$PPR = FATOR VENDA \times FATOR PEV \times BONUS MOL ANUAL \times FATOR EBITDA$$

PPR: Valor do PPR do colaborador

FATOR VENDA: múltiplo do BONUS MOL obtido após ordenar as lojas em ordem decrescente pelo resultado e classifica-las conforme tabela 2 do item 4.2.

FATOR PEV: Fator atrelado a Nota Anual do PEV obtido na tabela 3 do item 4.3.

BÔNUS MOL ANUAL: Soma de todos os prêmios mensais recebidos pelo colaborador durante a vigência do programa (jan a dez de 2016).

FATOR EBITDA: o fator é "0" caso o resultado de EBITDA CIA seja inferior a 75%, "0,5" caso seja $\geq 75\%$ e $< 85\%$ e "1" no caso de alcance $\geq 85\%$.

7 APURAÇÃO DOS RESULTADOS

Após o fechamento do ano, serão apurados os resultados de VENDA loja a loja frente às metas anuais definidas, as notas do PEV e o valor do BÔNUS MOL ANUAL. Estas informações definirão os fatores que compõem o cálculo do PPR no que diz respeito a performance da loja.

8 PAGAMENTOS

O PPR será pago através do lançamento em folha de pagamento, na competência de ABRIL do ano subsequente. Para os colaboradores desligados elegíveis, o pagamento será através de rescisão complementar 6 meses após o pagamento dos colaboradores ativos.

JORGE

9 VIGÊNCIA

O Programa tem a validade de 12 meses, tendo início em 1º de janeiro de 2016 e término em 31 de dezembro de 2016.

São Leopoldo, 01 de janeiro de 2016.

06 347 409/0088-16

SBF Comércio de Produtos
Esportivos Ltda.

R. 1º de Março, 821 - Lj. (SUC) 302 a 306
Bourbon São Leopoldo
Centro - CEP 93010-210
SÃO LEOPOLDO - RS



SBF COMÉRCIO DE PRODUTOS ESPORTIVOS LTDA

Luiz Paulo Pinto Bello – Gerente de Loja
CPF: 083.497.599-84



SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMERCIO DE SÃO LEOPOLDO

Anexo 1 – Detalhamento Prêmio Mensal BÔNUS MOL (elegíveis e não elegíveis)

CARGO	REGRA CÁLCULO BONUS MOL	ELEGÍVEL	Prêmio atrelado a superação da meta	
			> 5%	> 10%
GERENTE DE LOJA III	Meta Total da Loja	SIM	750,00	1.500,00
GERENTE DE LOJA II	Meta Total da Loja	SIM	600,00	1.200,00
GERENTE DE LOJA I	Meta Total da Loja	SIM	450,00	900,00
SUPERV. ESTOQUE	Meta Total da Loja	SIM	250,00	500,00
ASSIST. ESTOQUE SR	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
ASSIST. ESTOQUE PL	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
ASSIST. ESTOQUE JR	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
LIDER CHECK-OUT	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
ASSIST. CHECK-OUT SR	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
ASSIST. CHECK-OUT PL	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
ASSIST. CHECK-OUT JR	Meta Total da Loja	SIM	75,00	150,00
SUPERV. VENDAS	Meta de Venda Comissionada	SIM	250,00	500,00
SUPERV. AUTOATENDIMENTO	Meta de Venda Não Comissionada, Incluindo Categoria Bike	SIM	250,00	500,00
ASSIST. VISUAL MERCHANDISING SR	Meta de Venda Não Comissionada, Excluindo Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
ASSIST. VISUAL MERCHANDISING PL	Meta de Venda Não Comissionada, Excluindo Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
ASSIST. VISUAL MERCHANDISING JR	Meta de Venda Não Comissionada, Excluindo Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
ASSIST. LOJA	Meta de Venda Não Comissionada, Excluindo Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
TECN. CATEGORIA EM LOJA SR	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
TECN. CATEGORIA EM LOJA PL	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
TECN. CATEGORIA EM LOJA JR	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
ASSIST. CATEGORIA	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
MECÂNICO DE BICICLETAS JR	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
ASSIST. MECÂNICO BICICLETA JR	Meta de Venda da Categoria Bike	SIM	75,00	150,00
VENDEDOR CENTAURO *	Meta de Venda Comissionada	NÃO	75,00	150,00
VENDEDOR BY TENNIS *	Meta Total da Loja	NÃO	75,00	150,00
CHECK OUT BY TENNIS *	Meta Total da Loja	NÃO	75,00	150,00
AUX. SR - LOJA *	Meta Total da Loja	NÃO	75,00	150,00
AUX. PL - LOJA *	Meta Total da Loja	NÃO	75,00	150,00
AUX. JR - LOJA *	Meta Total da Loja	NÃO	75,00	150,00

* Cargos não elegíveis ao BONUS MOL. Para estes, serão simulados valores de BONUS MOL respeitando as regras detalhadas na coluna 2 e os valores apresentados nas colunas 3 e 4. Os valores apresentados na tabela são os valores dos prêmios mensais. A simulação será feita todos os meses e acumulada ao final do período anual.

JORGE