



POLÍTICA INSTITUCIONAL

POLÍTICA-MÃE DO PROGRAMA DE PARCEIROS INNOVA

Fundamentos, governança e regras estruturantes do canal de origemação

PRINCIPIO CENTRAL

Originação qualificada acima de volume. Relacionamento legítimo, rastreabilidade e responsabilidade antes de qualquer incentivo comercial.

Versão 1.0 | 09 de agosto de 2026

Programa de Parceiros INNOVA

INNOVA Corporate Finance & Debt Advisory - uma prática especializada da Agroinnova Soluções Integradas Ltda.

00

Controle do documento

Documento normativo que estabelece os fundamentos, a governança e as regras estruturantes do Programa de Parceiros INNOVA.

Campo	Definição
Título	INNOVA - Política-Mãe do Programa de Parceiros
Versão e data	1.0 09 de agosto de 2026
Programa	Programa de Parceiros INNOVA
Finalidade	Definir a arquitetura institucional do canal de parceiros, seus princípios, papéis, limites, governança e relação com políticas específicas.
Abrangência	Parceiros pessoas físicas ou jurídicas aprovados pela INNOVA em todo o território nacional, observadas aderência e disponibilidade das soluções aplicáveis.
Autoridade executiva	Founder & Managing Director da INNOVA, com possibilidade de delegação formal futura.
Classificação	Documento oficial do Programa - uso institucional e por parceiros aprovados.
Status	Diretriz empresarial aprovada para implantação. Disposições jurídicas, regulatórias, tributárias e contratuais permanecem sujeitas a validação profissional quando aplicável.
Vigência	Prazo indeterminado, até revisão, substituição ou revogação formal.
Revisão	Sempre que houver mudança material no Programa, no Portal, no portfólio, na política de remuneração, na legislação aplicável ou no modelo operacional.

REGRA DE PREVALÊNCIA	Esta Política-Mãe governa os fundamentos do Programa. Regras econômicas, operacionais e especializadas serão detalhadas em políticas próprias. Quando houver conflito jurídico, regulatório, tributário ou contratual, prevalece a validação do profissional habilitado e a decisão executiva formalmente registrada.
----------------------	---

Base documental e decisoria

- Manual de Marca e Identidade Visual da INNOVA v1.0.
- Apresentação Comercial Oficial da INNOVA v2.0.
- Manual de Diretrizes para Conteúdo e Redes Sociais v1.0.
- Guia de Organização do Google Drive v1.0.
- Política de Honorários e Remuneração da INNOVA v2.0.
- Especificações Técnicas do Portal de Parceiros INNOVA v0.1.
- Decisões executivas consolidadas do Programa em 09 de agosto de 2026.

Sumário executivo

O Programa transforma relacionamentos profissionais legítimos em um canal controlado de originação qualificada para a INNOVA.

O Programa de Parceiros INNOVA é um canal estratégico de originação criado para profissionais e empresas que mantêm relacionamento legítimo com empresários, empresas e decisores e que possam identificar necessidades aderentes à atuação da INNOVA. O parceiro promove a conexão e acompanha o andamento dentro dos limites do Programa; a INNOVA preserva para si o diagnóstico, a qualificação, a estruturação, a coordenação e a interlocução institucional que integram seu modelo de Corporate Finance & Debt Advisory.

OBJETIVO CENTRAL

Originação qualificada, e não acumulação de cadastros. O Programa privilegia qualidade da oportunidade, legitimidade do relacionamento, clareza de papéis, rastreabilidade e sustentabilidade econômica.

Arquitetura aprovada

Dimensão	Regra estruturante
Nome	Programa de Parceiros INNOVA.
Entrada	Candidatura pelo Portal, sujeita a análise e decisão da INNOVA.
Elegibilidade	Pessoa física ou pessoa jurídica.
Cobertura	Nacional, sem obrigação de cobertura geográfica pela INNOVA.
Categoria	Categoria única no lançamento: Parceiro INNOVA.
Natureza	Parceria comercial independente, não exclusiva e com papéis delimitados.
Participação	Gratuita.
Registro	Portal de Parceiros INNOVA como canal oficial.
Origem	Protocolo gera reivindicação de origem; proteção depende de validação da INNOVA.
Remuneração	Regida por política específica vigente no Portal.
Vigência	Prazo indeterminado, sujeito a revisão, suspensão ou encerramento.
Governança	Founder & Managing Director como autoridade executiva inicial.

Natureza e finalidade da Política-Mãe

A Política-Mãe define o sistema; políticas especializadas definem regras operacionais e econômicas de cada tema.

Este documento não substitui contrato, termo de adesão, política de remuneração, política de proteção de origem, manual do parceiro, política de privacidade ou demais instrumentos que venham a integrar o Programa. Seu papel é estabelecer a arquitetura comum que todos esses documentos deverão respeitar.

Objetivos desta política

- Definir o que o Programa representa para a estratégia de originação da INNOVA.
- Estabelecer quem pode participar e como ocorre a entrada no Programa.
- Delimitar a natureza da relação entre INNOVA e Parceiro INNOVA.
- Fixar princípios de conduta, independência, confidencialidade, comunicação e rastreabilidade.
- Definir o papel oficial do Portal de Parceiros INNOVA.
- Estabelecer a hierarquia entre esta Política-Mãe e políticas específicas.
- Criar base de governança para exceções, conflitos, suspensão, revisão e evolução do Programa.

FORA DO ESCOPO

Esta versão não define percentuais de remuneração, prazos de proteção de origem, matriz de produtos habilitados, documentos de due diligence ou cláusulas contratuais finais. Esses temas serão tratados em instrumentos específicos subordinados a esta Política-Mãe.

Definição institucional do Programa

Um canal seletivo de relacionamento e originação, conectado ao posicionamento da INNOVA como boutique de advisory.

O Programa de Parceiros INNOVA cria uma rede controlada de profissionais e empresas capazes de reconhecer necessidades empresariais e promover conexões qualificadas com a INNOVA. O Programa não transforma o parceiro em analista financeiro, representante de instituição financeira ou substituto da equipe da INNOVA.

O que o Programa busca

- Ampliar a capacidade de identificar oportunidades aderentes por meio de relacionamentos preexistentes e legítimos.
- Criar um processo profissional para registrar, acompanhar e proteger a origem das oportunidades.
- Oferecer aos parceiros uma forma organizada de conectar clientes a uma boutique especializada em Corporate Finance & Debt Advisory.
- Preservar qualidade, confidencialidade e responsabilidade na comunicação de necessidades de capital e dívida.
- Construir uma fonte de originação economicamente sustentável e reputacionalmente segura.

O que o Programa não é

- Programa de afiliados de massa.
- Canal de venda de crédito fácil ou de aprovação garantida.
- Rede aberta de representantes com poderes para falar em nome da INNOVA.
- Autorização para praticar atividades reguladas, distribuir valores mobiliários ou assumir obrigações em nome de terceiros.
- Mecanismo para reservar clientes sem relacionamento, conexão ou necessidade real.

04

Objetivo institucional

Criar um canal seletivo de originação por meio de profissionais e empresas com relacionamentos legítimos com empresários e decisores.

O objetivo institucional do Programa é permitir que parceiros identifiquem necessidades, promovam a conexão com a INNOVA e acompanhem as oportunidades dentro de um fluxo rastreável, sem substituir o diagnóstico, a qualificação, a estruturação e a condução da INNOVA.

PRIORIDADE

A principal medida de sucesso do Programa é originação qualificada. Quantidade de parceiros cadastrados e indicador secundário e não deve prevalecer sobre qualidade, aderência, reputação ou sustentabilidade.

Resultados esperados

Resultado	Leitura correta
Mais oportunidades aderentes	Ampliar alcance por relacionamentos já estabelecidos, sem massificar a marca.
Melhor rastreabilidade	Registrar origem, data, parceiro, status e histórico pelo Portal.
Relacionamento protegido	Reduzir conflitos e informalidade na origem das oportunidades.
Melhor experiência do parceiro	Dar visibilidade controlada do andamento e das pendências.
Governança comercial	Padronizar entrada, conduta, comunicação, exceções e políticas econômicas.

Abrangência e elegibilidade

O Programa possui abrangência nacional e aceita pessoas físicas e jurídicas, sempre sujeitas a aprovação.

Abrangência geográfica

O Programa possui abrangência nacional. A existência de parceiro em determinada cidade, estado ou região não cria obrigação de cobertura territorial pela INNOVA, nem garante que todas as soluções, instituições ou estruturas estejam disponíveis naquele local. Cada oportunidade permanece condicionada a sua aderência, documentação, estrutura e disponibilidade dos participantes relevantes.

Elegibilidade básica

Podem candidatar-se pessoas físicas ou jurídicas que possuam atividade profissional, reputação e relacionamentos compatíveis com a proposta do Programa. A candidatura não gera direito automático a ingresso.

CRITÉRIO DE ENTRADA

Cadastro e elegibilidade formal são apenas o início. A INNOVA poderá aprovar, reprovar ou solicitar informações adicionais ao candidato antes de habilitá-lo como Parceiro INNOVA.

Princípio de seletividade

A INNOVA não estabelece como objetivo maximizar o número de parceiros. O Programa pode recusar candidaturas, limitar novos ingressos ou priorizar perfis com maior aderência estratégica, desde que as decisões observem critérios de boa-fé, reputação, compatibilidade e governança.

Candidatura e admissão

A entrada no Programa é controlada pela INNOVA por meio do Portal de Parceiros.

O interessado apresenta sua candidatura pelo Portal de Parceiros INNOVA. A candidatura é recebida na área administrativa do usuário Master e submetida a análise antes de qualquer habilitação.

Decisões possíveis

Status	Efeito
Aprovar	O candidato pode avançar para habilitação, aceite dos instrumentos aplicáveis e onboarding.
Reprovar	O candidato não ingressa no Programa. A INNOVA preserva registro interno da decisão conforme sua governança.
Solicitar mais informações	A decisão fica pendente até que os dados solicitados sejam analisados.

Princípios da admissão

- Candidatura não equivale a parceria aprovada.
- A aprovação deve preceder o uso regular do Portal como Parceiro INNOVA.
- A INNOVA pode solicitar informações adicionais proporcionais ao risco e ao perfil do candidato.
- A análise de admissão deve preservar confidencialidade e finalidade dos dados recebidos.
- Critérios detalhados de due diligence poderão ser disciplinados em política própria.

07

Categoria oficial do Programa

No lançamento, existira uma única categoria formal: Parceiro INNOVA.

A adoção de uma categoria única evita complexidade prematura, reduz ambiguidades sobre papéis e permite validar o comportamento real do canal antes de criar níveis, selos ou classificações comerciais.

REGRA ATUAL

A denominação oficial é Parceiro INNOVA. Termos como finder, parceiro estratégico, originador especializado ou parceiro de relacionamento podem ser utilizados apenas como conceitos internos de análise enquanto não forem formalmente aprovados como categorias do Programa.

Evolução futura

A INNOVA poderá criar categorias futuras quando existir diferença material de responsabilidade, habilitação, perfil de oportunidade, treinamento, governança ou remuneração. Qualquer nova categoria exigirá atualização formal da política ou documento específico aprovado.

Natureza da relação

O Parceiro INNOVA atua como parte independente de uma relação comercial não exclusiva.

Como regra empresarial do Programa, a relação é estruturada como parceria comercial independente. Não há pretensão de constituir vínculo empregatício, societário, representação legal, mandato para assumir obrigações em nome da INNOVA ou autorização ampla para falar em seu nome.

VALIDAÇÃO JURÍDICA

A qualificação jurídica definitiva da relação, suas cláusulas e seus efeitos deverão ser refletidos em instrumento contratual e validados pela assessoria jurídica. Esta política estabelece a intenção e os limites operacionais do modelo, não substitui parecer jurídico.

Autonomia das partes

- O parceiro preserva sua atividade profissional e sua organização própria.
- A INNOVA preserva autonomia para diagnosticar, aceitar, estruturar, conduzir ou encerrar oportunidades.
- Nenhuma parte pode assumir obrigações, emitir garantias ou contrair compromissos em nome da outra sem autorização expressa e específica.
- A participação no Programa não cria sociedade, emprego, franquia, agência ou exclusividade automática.

Não exclusividade

O Programa é não exclusivo para ambas as partes.

O Parceiro INNOVA pode manter outras atividades, relações profissionais e parcerias compatíveis com suas obrigações de confidencialidade, boa-fé e conflito de interesses. A INNOVA pode trabalhar com outros parceiros, canais de origem, clientes, instituições e especialistas.

Limites da não exclusividade

- Não autoriza o compartilhamento de informações confidenciais da INNOVA com terceiros.
- Não elimina obrigações de proteção de origem ou não circunvenção quando previstas em políticas ou contratos aplicáveis.
- Não permite utilizar materiais ou dados da INNOVA em benefício de concorrentes ou terceiros sem autorização.
- Não impede que exceções de exclusividade sejam aprovadas formalmente em situações específicas.

EXCEÇÃO

Qualquer exclusividade futura deve ser expressa, delimitada, registrada e aprovada pela autoridade executiva. Não se presume exclusividade por relacionamento, território, setor, cliente ou produto.

Princípios do Programa

A governança do canal se apoia em qualidade, legitimidade, responsabilidade e rastreabilidade.

01 Qualidade da origem - Priorizar oportunidades aderentes e relacionamentos reais em vez de volume bruto.

02 Interesse legítimo do cliente - A conexão deve partir de necessidade real e tratamento responsável da situação empresarial.

03 Transparência - Papéis, limites, status, proteção e remuneração devem ser comunicados de forma clara.

04 Independência - Parceiro e INNOVA preservam autonomia e não assumem poderes que não lhes foram concedidos.

05 Confidencialidade - Informações de clientes, parceiros, instituições e da INNOVA devem receber tratamento restrito.

06 Rastreabilidade - Indicações, alterações, decisões e exceções relevantes devem ser registradas.

07 Responsabilidade na comunicação - Não prometer o que depende de análise ou decisão de terceiros.

08 Proteção proporcional da origem - Reconhecer origem válida sem permitir reserva artificial de clientes.

09 Remuneração sustentável - Incentivos devem respeitar margem, receita efetiva, risco, impostos e regras vigentes.

10 Respeito as competências reguladas - Atividades reservadas permanecem com participantes habilitados.

11 Controle de marca - Uso da identidade INNOVA depende de materiais e regras autorizados.

12 Boa-fe - Informações, relacionamentos e condutas devem ser verdadeiros, coerentes e leais.

13 Ausência de promessa de resultado - Aprovação, taxa, prazo, fechamento e liquidação não são garantidos.

Papel do Parceiro INNOVA

O parceiro identifica, conecta, registra e apoia o relacionamento. Não substitui a atuação técnica e consultiva da INNOVA.

Atuações compatíveis com o Programa

- Identificar potenciais clientes ou empresas com necessidades que possam ser avaliadas pela INNOVA.
- Apresentar institucionalmente a INNOVA utilizando exclusivamente linguagem e materiais autorizados.
- Promover a conexão entre o cliente e a INNOVA.
- Registrar a indicação pelo Portal, com informações verdadeiras e suficientes para análise inicial.
- Apoiar o relacionamento e responder pendências quando solicitado.
- Acompanhar pelo Portal os status e informações disponibilizados pela INNOVA.

O parceiro não substitui

- Diagnóstico financeiro ou empresarial da INNOVA.
- Qualificação técnica da oportunidade.
- Construção de tese financeira, dossie, data room ou estrutura.
- Análise de crédito ou decisão de investimento.
- Negociação reservada a instituições, distribuidores ou participantes habilitados.
- Parecer jurídico, contabilidade, auditoria, avaliação ou outras especialidades.

Obrigações comportamentais e qualitativas

No lançamento, o Programa não exige meta mínima de indicações; exige conduta compatível com a marca e com a governança.

A permanência do parceiro não é condicionada, nesta versão, a quantidade mínima de leads, volume financeiro ou faturamento. A obrigação central é comportamental e qualitativa.

Obrigações essenciais

- Agir de boa-fé e preservar o interesse legítimo do cliente.
- Fornecer informações verdadeiras, sem ocultar fatos relevantes conhecidos.
- Registrar oportunidades pelo canal oficial do Programa.
- Preservar confidencialidade e tratar dados conforme regras aplicáveis.
- Não prometer aprovação, taxa, prazo, liquidação ou resultado.
- Não se apresentar como empregado, sócio, representante legal ou agente autorizado da INNOVA.
- Não receber valores de clientes em nome da INNOVA.
- Não cobrar taxas ou criar condições comerciais em nome da INNOVA sem autorização expressa.
- Usar apenas materiais, logotipos, mensagens e comunicações autorizadas.
- Respeitar políticas do Programa, regras de compliance e atualizações vigentes.

SEM META MÍNIMA

A ausência de meta quantitativa não significa ausência de governança. A INNOVA poderá classificar parceiros como inativos, revisar cadastros ou encerrar relações conforme políticas futuras e critérios formalizados.

Compromissos da INNOVA

A INNOVA assume compromissos de processo e governança, nunca promessa de resultado financeiro ou aprovação.

Compromissos institucionais

- Analisar indicações de boa-fé conforme capacidade, aderência e critérios vigentes.
- Registrar e tratar a origem das oportunidades segundo as regras do Programa.
- Preservar confidencialidade das informações recebidas dentro dos limites aplicáveis.
- Disponibilizar ao parceiro, pelo Portal, o acompanhamento definido para o Programa.
- Solicitar apoio, esclarecimentos ou pendências quando necessários.
- Aplicar de maneira consistente as políticas de proteção de origem e remuneração.
- Manter materiais e orientações do Programa disponíveis no Portal quando aplicável.

O que a INNOVA não promete

- Aceitar toda indicação.
- Aprovar operações.
- Obter determinada taxa ou prazo.
- Conseguir funding ou capital em prazo definido.
- Fechar, formalizar ou liquidar toda oportunidade.
- Consultar número mínimo de instituições ou fontes.
- Manter uma oportunidade aberta quando perder aderência, documentação, viabilidade ou prioridade.

Portal de Parceiros INNOVA

O Portal é o canal oficial de registro, protocolo, acompanhamento, pendências, materiais e comunicações operacionais do Programa.

O Portal de Parceiros INNOVA integra a governança do Programa. Seu objetivo é substituir registros dispersos por um ambiente controlado, com identificação do parceiro, protocolo, histórico e acompanhamento visível conforme permissões definidas pela INNOVA.

Funções oficiais

Função	Tratamento
Candidatura	Recepção de interessados e decisão administrativa de admissão.
Indicação	Registro oficial de oportunidades e geração de protocolo.
Acompanhamento	Exibição de status e atualizações definidas pela INNOVA.
Pendências	Solicitações de informação ou ação ao parceiro.
Materiais e treinamento	Disponibilização de conteúdo aprovado para uso do parceiro.
Políticas	Disponibilização das versões vigentes dos documentos aplicáveis.

REGISTRO OFICIAL

Conversas por WhatsApp, telefone, e-mail ou reunião podem apoiar o relacionamento, mas não substituem o Portal quando a regra do Programa exigir registro para protocolo, origem, acompanhamento ou direito econômico.

Indicação, protocolo e origem

O protocolo cria evidência cronológica de uma reivindicação de origem; a proteção depende de validação da INNOVA.

Ao registrar uma indicação, o parceiro gera um protocolo vinculado a sua conta e aos dados fornecidos. Esse registro documenta que determinada oportunidade foi apresentada pelo parceiro em momento específico, mas não cria automaticamente direito definitivo de propriedade, exclusividade ou remuneração.

Princípios de origem

- O protocolo e evidência cronológica, não título automático de propriedade.
- A origem deve ser validada segundo regras específicas do Programa.
- O simples cadastro de nome, lista, empresa ou contato sem conexão real pode ser insuficiente para reconhecimento.
- Clientes já existentes, relacionamentos anteriores da INNOVA, duplicidades e grupos econômicos exigem tratamento próprio.
- Conflitos de origem devem ser decididos pela autoridade executiva ou por responsável formalmente delegado, com registro da decisão.

POLÍTICA ESPECÍFICA

Prazos de proteção, critérios de validade, duplicidade, nova operação, reativação, grupo econômico e demais eventos serão disciplinados na Política de Proteção de Origem e Duplicidade do Programa.

Aceite e tratamento da oportunidade

Indicação registrada não significa aceite automático, aprovação ou obrigação de trabalhar a operação.

A INNOVA mantém discricionariedade técnica e comercial para avaliar se a oportunidade possui aderência mínima ao seu escopo, aos critérios vigentes, a sua capacidade operacional e aos participantes disponíveis. O aceite de origem e o aceite comercial da oportunidade são eventos distintos.

Uma oportunidade pode ser

- Aceita para qualificação ou continuidade.
- Mantida em validação enquanto faltarem informações.
- Redirecionada conforme a necessidade identificada.
- Não enquadrada por falta de aderência, documentação, viabilidade, reputação ou compatibilidade.
- Encerrada posteriormente se perder condições de continuidade.

SEM GARANTIA

Nenhum status exibido no Portal representa garantia de aprovação, contratação, taxa, prazo, funding, formalização ou liquidação. O acompanhamento representa apenas o estágio operacional comunicado pela INNOVA.

Remuneração e política vigente

A remuneração do Parceiro INNOVA será disciplinada exclusivamente por documento específico disponibilizado no Portal.

Esta Política-Mãe não fixa percentuais, valores, bases de cálculo, pisos, prazos de pagamento ou eventos de remuneração. Tais regras pertencem a Política de Remuneração do Programa de Parceiros INNOVA.

Regra de governança econômica

- A política de remuneração vigente e disponibilizada no Portal e a referência oficial do Programa.
- Cada versão deve possuir identificação, data de vigência e regras próprias de aplicação e transição.
- O parceiro deve consultar a versão vigente aplicável ao evento ou oportunidade conforme definido na própria política.
- Nenhuma conversa informal altera percentual, base, gatilho ou prazo sem decisão expressa e registrada da INNOVA.
- Remuneração não deve ser comunicada como taxa para liberar crédito, compra de aprovação ou pagamento por atividade regulada não autorizada.

DOCUMENTO SEPARADO

A Política de Remuneração será elaborada e aprovada separadamente. A Área de Remuneração do Portal somente deverá ser ativada quando as regras econômicas, fiscais, jurídicas e operacionais estiverem formalmente definidas.

Participação gratuita

Não há taxa de adesão ou mensalidade para integrar o Programa.

A participação no Programa de Parceiros INNOVA é gratuita. O candidato não precisa pagar para se cadastrar, ser analisado ou manter acesso ao Programa, ressalvadas eventuais despesas próprias ou obrigações tributárias que possam surgir de sua atividade e que não constituem receita de adesão para a INNOVA.

O que a gratuidade não significa

- Aprovação automática da candidatura.
- Acesso irrestrito a materiais confidenciais.
- Direito a remuneração sem cumprimento dos critérios aplicáveis.
- Obrigação da INNOVA de aceitar ou conduzir oportunidades.
- Garantia de permanência no Programa.

Confidencialidade e tratamento de informações

O Programa depende de confiança e deve limitar a circulação de informações ao necessário para cada finalidade.

Parceiros poderão ter contato com informações de clientes, empresas, necessidades financeiras, status, documentos, participantes e materiais da INNOVA. O acesso deve ser proporcional ao papel do parceiro e nunca presumido como autorização para reutilização, divulgação ou compartilhamento externo.

Princípios

- Compartilhar somente o necessário para a finalidade do Programa.
- Evitar exposição de dados pessoais, financeiros, societários ou operacionais sem necessidade e autorização adequadas.
- Não encaminhar materiais internos como se fossem materiais comerciais externos.
- Não divulgar nomes de clientes, instituições ou operações sem autorização.
- Preservar credenciais de acesso ao Portal e comunicar incidentes relevantes.
- Observar as políticas de privacidade e LGPD que venham a integrar o Programa.

VALIDAÇÃO JURÍDICA

Bases legais, avisos de privacidade, papéis no tratamento de dados, retenção, compartilhamento e direitos dos titulares deverão ser tratados em documentos específicos e validados juridicamente.

Marca e comunicação

Ser Parceiro INNOVA não autoriza uso livre do nome, logotipo ou posicionamento da marca.

O parceiro deve utilizar apenas materiais, mensagens, logotipos e formatos expressamente autorizados pela INNOVA. O objetivo é impedir que o mercado interprete o parceiro como funcionário, sócio, representante legal, instituição financeira, correspondente, distribuidor ou agente autorizado de terceiros quando isso não corresponder a realidade.

Regras estruturantes

- Materiais oficiais prevalecem sobre criações próprias do parceiro.
- Uso do logotipo depende de autorização e das regras do Manual de Marca.
- Não é permitido alterar promessas, taxas, condições, disclaimers ou linguagem institucional.
- Não é permitido anunciar aprovação, dinheiro rápido, menor taxa, crédito garantido ou expressão equivalente.
- Não é permitido criar anúncio pago em nome da INNOVA sem autorização expressa.
- Apresentação do relacionamento deve usar nomenclatura aprovada pelo Programa.

MATERIAL AUTORIZADO

A Central de Materiais e Treinamentos do Portal deverá distinguir conteúdo educativo, material interno e material autorizado para compartilhamento com clientes.

Limites de atuação e conformidade

O Programa não amplia as competências da INNOVA nem transfere ao parceiro atividades que dependam de habilitação específica.

A existência de parceria comercial e remuneração por indicação não autoriza automaticamente atividades de análise, intermediação, representação, distribuição, aconselhamento regulado ou oferta de instrumentos sujeitos a regime específico. Cada atividade deve permanecer dentro do papel definido e das normas aplicáveis.

Condutas vedadas como regra do Programa

- Prometer aprovação, taxa, prazo, captação, liquidação ou resultado.
- Afirmar que a INNOVA concede crédito, investe recursos ou aprova operações.
- Negociar em nome de instituições sem autorização e enquadramento adequados.
- Ofertar ou distribuir valores mobiliários sem estrutura e participantes habilitados.
- Receber recursos de clientes ou cobrar taxas em nome da INNOVA sem autorização formal.
- Emitir propostas vinculantes ou assumir obrigações em nome da INNOVA.
- Utilizar linguagem que crie aparência de correspondente bancário, agente autônomo, distribuidor ou representante regulado quando não houver base jurídica e autorização.

PONTO DE VALIDAÇÃO

Produtos e atividades de maior sensibilidade regulatória deverão ter limites adicionais na Matriz de Produtos e Habilitações e, quando necessário, revisão jurídica/regulatória específica antes de serem comunicados por parceiros.

Governança executiva e exceções

O Founder & Managing Director e a autoridade executiva inicial do Programa e pode delegar competências formalmente.

Enquanto a operação permanecer founder-led, a governança executiva do Programa fica concentrada no Founder & Managing Director, inclusive para aprovação de parceiros, exceções, conflitos de origem, suspensões e decisões comerciais relevantes.

Competências iniciais

Tema	Autoridade
Aprovação de parceiro	Founder & Managing Director ou delegado formal.
Exceção de política	Decisão executiva expressa e registrada.
Conflito de origem	Decisão registrada conforme política específica.
Suspensão/inativação	Autoridade executiva, observados instrumentos aplicáveis.
Mudança de política	Aprovação executiva com versão e data.
Delegação futura	Permitida mediante definição formal de responsabilidade.

REGRA DE EXCEÇÃO	Não existem exceções validas por presunção, conversa informal ou costume. Condição fora da regra deve possuir decisão expressa, justificativa e registro suficiente para auditoria futura.
------------------	--

Vigência, suspensão e encerramento

A participação possui prazo indeterminado, sem direito automático a permanência perpetua.

A relação no Programa é concebida por prazo indeterminado. A INNOVA poderá revisar, suspender, inativar ou encerrar a participação conforme os instrumentos aplicáveis, a governança do Programa e as circunstâncias do relacionamento.

Situações que podem justificar revisão de status

- Descumprimento de política ou material obrigatório.
- Uso inadequado da marca ou promessa indevida.
- Informação falsa, tentativa de fraude ou manipulação de origem.
- Quebra de confidencialidade ou risco relevante de proteção de dados.
- Conflito de interesse não tratado.
- Conduta que gere risco jurídico, regulatório, financeiro ou reputacional.
- Inatividade prolongada, quando critérios específicos forem formalizados.
- Mudança de estratégia ou capacidade operacional da INNOVA.

POLÍTICA FUTURA

Advertências, graduação de sanções, efeitos sobre oportunidades em andamento, direitos econômicos pendentes e procedimentos de desligamento deverão ser detalhados em política de conduta e no instrumento contratual.

Hierarquia documental do Programa

A Política-Mãe estabelece fundamentos; documentos especializados detalham cada materia.

Para evitar contradições, o Programa deverá operar com hierarquia documental clara. A existência de um documento específico não pode contrariar os princípios institucionais desta Política-Mãe sem revisão formal.

Nível	Documento / decisão	Função
1	Decisões executivas formalmente registradas	Aprovações, exceções e mudanças de governança.
2	Política-Mãe do Programa	Fundamentos, papéis, princípios, estrutura e hierarquia.
3	Políticas específicas vigentes	Remuneração, origem, produtos, due diligence, comunicação, conduta e outras.
4	Contrato / termo de adesão	Formalização jurídica da relação e obrigações das partes.
5	Manual do Parceiro e treinamentos	Tradução operacional das regras para uso cotidiano.
6	Portal e comunicações operacionais	Registro, protocolos, status, pendências e disponibilização de versoes vigentes.
7	Validação profissional	Interpretação jurídica, regulatória, tributária, contábil e técnica quando aplicável.

CONFLITO	Quando uma disposição de política interna conflitar com lei, regulação, contrato valido ou orientação de profissional habilitado no seu campo de competência, o tema deve ser suspenso para validação e decisão executiva formal.
----------	---

Políticas e materiais subordinados

O Programa somente estara completo quando os componentes especializados forem aprovados e integrados ao Portal.

Componente	Objeto
Política de Remuneração do Programa de Parceiros	Base de cálculo, eventos, percentuais/valores, tributos, NF, prazo e pagamento.
Política de Proteção de Origem e Duplicidade	Validade da indicação, conflitos, clientes existentes, grupos, prazo, reativação e novas operações.
Política de Elegibilidade e Due Diligence	Documentos, verificações, risco, aprovação, revisão e recusa.
Matriz de Produtos e Habilitações	O que o parceiro pode identificar, comunicar ou apenas encaminhar para diagnóstico.
Política de Conduta e Compliance	Conflitos, fraude, anticorrupção, sanções, incidentes e desligamento.
Política de Privacidade e LGPD do Programa	Tratamento de dados no Portal e na relação com indicados.
Diretrizes de Uso da Marca e Comunicação	Nomenclatura, materiais, scripts, publicidade e autorizações.
Manual do Parceiro INNOVA	Guia prático de operação, sinais de oportunidade, perguntas e limites.
Onboarding e Treinamento	Conteúdo mínimo para habilitação e atualizações.
FAQ e Kit de Materiais	Respostas padrão, materiais autorizados e suporte comercial.

Critérios de revisão e controle de versão

Mudanças relevantes devem ser documentadas para preservar previsibilidade, rastreabilidade e coerência.

Eventos de revisão

- Alteração relevante do posicionamento ou escopo da INNOVA.
- Criação de nova categoria de parceiro.
- Mudança do papel permitido ao parceiro.
- Mudança material no Portal ou no fluxo de registro de indicações.
- Nova política de remuneração, origem ou produtos que exija ajuste nos fundamentos.
- Mudança jurídica ou regulatória que afete a estrutura do Programa.
- Aprendizados materiais do piloto ou da operação recorrente.

Padrão de versão

Identificador	Uso
v1.0	Primeira versão oficial aprovada desta Política-Mãe.
v1.x	Ajustes menores que preservam a arquitetura principal.
v2.0	Mudança estrutural de modelo, papel, governança ou princípios.
Data de vigência	Toda versão deve indicar a partir de quando produz efeitos no Programa.

MEMORIA DE DECISÃO	Versões substituídas devem ser preservadas em arquivo histórico. O Portal deve apresentar ao parceiro a versão vigente dos documentos que lhe sejam aplicáveis.
--------------------	---

Matriz de decisões consolidadas

Registro das definições executivas que originaram a versão 1.0 desta Política-Mãe.

#	Tema	Decisão
01	Nome	Programa de Parceiros INNOVA.
02	Objetivo	Canal seletivo de originação qualificada por relacionamentos legítimos.
03	Acesso	Candidatura recebida pelo Master; aprovar, reprovar ou solicitar informações.
04	Elegibilidade	Pessoa física e pessoa jurídica.
05	Abrangência	Nacional, sem obrigação de cobertura geográfica.
06	Categoria	Categoria única: Parceiro INNOVA.
07	Natureza	Parceria comercial independente e com poderes limitados.
08	Exclusividade	Não exclusiva para ambas as partes.
09	Obrigações	Comportamental e qualitativa; sem meta quantitativa nesta versão.
10	Compromissos INNOVA	Boa-fe, registro de origem, confidencialidade, acompanhamento e consistência de regras.
11	Portal	Canal oficial de registro, protocolo, acompanhamento, pendências, materiais e comunicações operacionais.
12	Origem	Protocolo registra reivindicação; proteção nasce após validação.
13	Remuneração	Regida por política separada, vigente e disponibilizada no Portal.
14	Participação	Gratuita.
15	Vigência	Prazo indeterminado.
16	Governança	Founder & Managing Director como autoridade executiva inicial, com delegação futura possível.
17	Exceções	Somente por decisão expressa e registrada da INNOVA.
18	Princípios	Qualidade, interesse legítimo, transparência, independência, confidencialidade, rastreabilidade, responsabilidade, proteção proporcional, sustentabilidade, respeito regulatório, marca, boa-fé e ausência de promessa de resultado.

Checklist de aderência

Toda nova regra ou material do Programa deve passar por esta verificação antes de aprovação.

Dimensão	Pergunta de controle
Estratégia	A regra melhora a qualidade da originação ou apenas aumenta volume?
Posicionamento	Preserva a INNOVA como boutique de advisory, e não como concedente de crédito?
Papel do parceiro	Fica claro o que o parceiro pode e não pode fazer?
Origem	Existe registro, critério de validação e tratamento de conflito?
Remuneração	A regra esta na política específica vigente e preserva sustentabilidade?
Portal	O evento relevante e rastreável no canal oficial?
Comunicação	Evita promessa, exagero, linguagem de crédito fácil e confusão de papéis?
Marca	Utiliza identidade, materiais e nomenclatura autorizados?
Confidencialidade	Compartilha somente o necessário?
LGPD	Dados pessoais possuem fluxo, finalidade e controles que possam ser validados?
Regulatório	Há atividade que possa exigir habilitação, autorização ou participante regulado?
Governança	Responsável, aprovador, exceção e versão estão claros?

Disposição final

O Programa é um canal estratégico de originação, não uma campanha de indicação.

O Programa de Parceiros INNOVA deve operar de forma comercialmente atraente, operacionalmente simples e juridicamente defensável, sem ampliar artificialmente o papel da INNOVA ou do parceiro. Sua estrutura depende de uma combinação de relacionamento, processo, registro, critério e confiança.

O Parceiro INNOVA agrega valor quando reconhece uma necessidade real, promove uma conexão legítima e permite que a INNOVA conduza o diagnóstico e a estruturação de forma responsável. A INNOVA agrega valor ao parceiro quando trata sua indicação com critério, protege a origem conforme as regras, mantém acompanhamento adequado e aplica de forma consistente a política econômica vigente.

REGRA FINAL

Qualidade acima de volume. A origem deve ser rastreável, a comunicação responsável, a remuneração sustentável e os papéis inequívocos. Nenhuma regra do Programa deve comprometer a reputação da INNOVA, o interesse legítimo do cliente ou as competências reservadas a participantes habilitados.

Próximos documentos a desenvolver

- Política de Elegibilidade e Due Diligence do Parceiro.
- Política de Proteção de Origem e Duplicidade.
- Política de Remuneração do Programa de Parceiros.
- Matriz de Produtos e Habilitações.
- Política de Conduta, Compliance e Desligamento.
- Política de Privacidade/LGPD e documentos jurídicos do Programa.
- Manual do Parceiro, onboarding, FAQ e materiais autorizados.

INNOVA Corporate Finance & Debt Advisory

Uma prática especializada da Agroinnova Soluções Integradas Ltda. | CNPJ 54.101.547/0001-02

A INNOVA atua em advisory financeiro corporativo, originação qualificada e coordenação de soluções de capital. Análise, aprovação, concessão de crédito, emissão, distribuição e demais atividades reguladas competem aos participantes habilitados.