



POLÍTICA INSTITUCIONAL

POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO DO PROGRAMA DE PARCEIROS INNOVA

Critérios, base de cálculo, gatilhos, pagamentos e governança da remuneração do Parceiro INNOVA

PRINCÍPIO CENTRAL

O Parceiro INNOVA participa economicamente das oportunidades de sua origem que sejam reconhecidas, concluídas e gerem Receita Líquida Elegível efetivamente recebida pela INNOVA. Nas operações estruturadas, o Success Fee não integra a base de remuneração.

Versão 1.0 | 09 de agosto de 2026

Programa de Parceiros INNOVA

Documento disponibilizado no Portal de Parceiros INNOVA

00

Controle do documento

Política específica que disciplina exclusivamente a remuneração de Parceiros INNOVA por oportunidades reconhecidas no Programa.

Campo	Definição
Título	INNOVA - Política de Remuneração do Programa de Parceiros
Versão e data	1.0 09 de agosto de 2026
Finalidade	Definir percentual, base de cálculo, elegibilidade, gatilhos, apuração, pagamento, exclusões, ajustes e governança da remuneração dos Parceiros INNOVA.
Abrangência	Oportunidades registradas e reconhecidas no Programa de Parceiros INNOVA, em todo o território nacional, independentemente da família de solução, observadas as regras específicas para operações estruturadas.
Percentual-padrão	30% da Receita Líquida Elegível da INNOVA.
Operações estruturadas	30% do Fee de Estruturação Líquido Elegível; Success Fee excluído integralmente.
Responsável executivo	Founder & Managing Director, ou responsável formalmente delegado.
Canal oficial	Portal de Parceiros INNOVA.
Classificação	Documento oficial do Programa, disponibilizado aos Parceiros INNOVA.
Revisão	Sempre que houver mudança material de economics, modelo operacional, requisitos fiscais, jurídicos ou regulatórios.

REGRA DE PREVALÊNCIA	A remuneração de cada oportunidade segue a versão desta Política vigente na data em que a INNOVA reconhecer formalmente sua proteção de origem, salvo exceção escrita e registrada. Alterações posteriores não reduzem retroativamente o percentual daquela oportunidade.
----------------------	---

Sumário executivo

Uma regra econômica única para facilitar entendimento, rastreabilidade e apuração.

O Programa adota como regra-padrão a participação de 30% para o Parceiro INNOVA. A base não é o valor solicitado, aprovado ou liberado ao cliente. A base é a remuneração elegível efetivamente recebida pela INNOVA em decorrência da oportunidade protegida.

Dimensão	Regra central
Percentual	30%.
Base geral	Receita Líquida Elegível efetivamente recebida pela INNOVA.
Gatilho	Evento de Conclusão da oportunidade + recebimento efetivo da receita elegível pela INNOVA.
Operação estruturada	30% exclusivamente sobre o Fee de Estruturação Líquido Elegível.
Success Fee	Excluído da base nas operações estruturadas, independentemente do valor.
Parcelas	Pagamento proporcional aos recebimentos elegíveis efetivamente ingressados na INNOVA.
Versão econômica	Fixada na data do reconhecimento formal da proteção de origem.
Exceções	Somente por decisão expressa, escrita e registrada da INNOVA.

A política foi desenhada para alinhar três interesses: recompensar origem qualificada, preservar a sustentabilidade econômica da INNOVA e eliminar ambiguidades sobre o que integra ou não a base de comissão.

Princípios de remuneração

A remuneração reconhece a origem do negócio sem confundir indicação com execução financeira ou com participação no valor principal da operação.

- Origem reconhecida. A remuneração exige oportunidade registrada e com proteção de origem formalmente reconhecida pela INNOVA.
- Negócio concretizado. A mera indicação, análise preliminar, aprovação ou manifestação de interesse não gera remuneração.
- Recebimento real. A INNOVA não antecipa ao parceiro valores que ainda não recebeu.
- Base líquida e objetiva. O cálculo utiliza Receita Líquida Elegível, com deduções expressamente definidas.
- Sem participação no principal. O parceiro nunca recebe percentual sobre o valor solicitado, aprovado, contratado, integralizado ou liberado ao cliente.
- Success Fee protegido. Em operações estruturadas, o Success Fee pertence integralmente à INNOVA e não integra a base do parceiro.
- Transparência de cálculo. A apuração deve permitir identificar base, deduções, percentual e valor do parceiro.
- Rastreabilidade. Protocolos, status, decisões de origem, exceções e pagamentos devem permanecer registrados.
- Não perpetuidade. A proteção econômica recai sobre a Oportunidade Protegida, não sobre o cliente de forma permanente.

PRINCÍPIO ECONÔMICO

O parceiro participa da receita criada pela oportunidade que originou. Ele não participa do capital movimentado pela operação e, nas operações estruturadas, não participa do Success Fee da INNOVA.

Definições operacionais

Vocabulário comum para Portal, apuração, comunicações e documentos do Programa.

Termo	Definição
Parceiro INNOVA	Pessoa física ou jurídica aprovada e ativa no Programa.
Oportunidade Protegida	Indicação cuja origem foi formalmente reconhecida pela INNOVA de acordo com as regras vigentes de proteção e duplicidade.
Receita Bruta Recebida	Valor de remuneração efetivamente recebido pela INNOVA em razão da oportunidade, antes das deduções elegíveis.
Receita Líquida Elegível - RLE	Valor econômico efetivamente recebido e disponível à INNOVA após as deduções permitidas por esta Política.
Fee de Estruturação	Honorários fixos, retainers e fees por marcos que remunerem diretamente a estruturação do mandato e sejam classificados pela INNOVA como elegíveis.
Fee de Estruturação Líquido Elegível - FELE	Fee de Estruturação efetivamente recebido, após as deduções permitidas por esta Política.
Success Fee	Remuneração variável da INNOVA vinculada ao evento de sucesso do mandato. Em operação estruturada, é integralmente excluída da base do parceiro.
Evento de Conclusão	Fato objetivo que caracteriza a concretização econômica da oportunidade, conforme sua natureza.
Valor Apurável	Valor já identificado para cálculo, mas que ainda pode depender do Evento de Conclusão ou do recebimento efetivo.
Valor Devido	Remuneração do parceiro após cumprimento cumulativo dos gatilhos desta Política.

Receita Líquida Elegível

A base de cálculo precisa ser verificável e não pode depender de despesas internas discricionárias.

Receita Líquida Elegível (RLE) é o valor econômico efetivamente recebido e disponível à INNOVA em decorrência da Oportunidade Protegida, depois das deduções expressamente permitidas abaixo.

Componente	Tratamento
Tributos diretamente incidentes sobre a receita	Deduzidos da Receita Bruta Recebida.
Estornos, cancelamentos e devoluções	Deduzidos ou compensados quando reduzirem a receita econômica da INNOVA.
Repasses pertencentes a terceiros	Excluídos quando não constituírem receita própria da INNOVA.
Reembolsos de despesas	Excluídos da base.
Custos técnicos pagos em nome de terceiros	Excluídos quando caracterizados como repasse/reembolso.
Despesas internas da INNOVA	Não são deduzidas: equipe, tecnologia, marketing, escritório, horas internas e despesas administrativas permanecem fora do cálculo da RLE.

Fórmula conceitual

CÁLCULO	$RLE = \text{Receita Bruta efetivamente recebida} - \text{tributos diretamente incidentes} - \text{estornos/devoluções} - \text{repasse e reembolsos que não constituam receita própria da INNOVA.}$
---------	--

05

Regra geral de 30%

Nas oportunidades não classificadas como operações estruturadas, a remuneração-padrão é uniforme.

O Parceiro INNOVA terá direito a 30% da Receita Líquida Elegível efetivamente recebida pela INNOVA em decorrência de Oportunidade Protegida que tenha atingido seu Evento de Conclusão.

Tipo de receita	Integra a base?	Regra
Comissão institucional recebida pela INNOVA	Sim, em regra	30% da parcela líquida elegível.
Fee comercial/advisory elegível em operação não estruturada	Sim	30% da parcela líquida elegível.
Receita ainda não recebida	Não	Somente após ingresso efetivo.
Valor do crédito/operação	Não	Nunca integra a base.
Reembolso ou valor de terceiro	Não	Não é receita elegível da INNOVA.

DOIS GATILHOS CUMULATIVOS	A remuneração somente se torna devida quando a oportunidade atingir o Evento de Conclusão aplicável e a INNOVA efetivamente receber a Receita Líquida Elegível correspondente.
---------------------------	--

Operações estruturadas

A comissão do parceiro incide sobre a estruturação. O Success Fee permanece integralmente com a INNOVA.

Quando a oportunidade for classificada pela INNOVA como Operação Estruturada, a remuneração do parceiro será de 30% do Fee de Estruturação Líquido Elegível (FELE).

O Fee de Estruturação pode compreender honorário inicial, retainer e fees por marcos que remunerem diretamente diagnóstico, preparação, tese, data room, coordenação e estruturação, desde que a INNOVA os classifique expressamente como elegíveis para o Programa.

Componente econômico	Base do parceiro
Honorário/retainer de estruturação elegível	30% do valor líquido elegível.
Fee por marco de estruturação elegível	30% do valor líquido elegível.
Success Fee	0% - expressamente excluído.
Remuneração variável equivalente ao Success Fee	0% - expressamente excluída.
Custos/reembolsos de terceiros	0% - não constituem base elegível.
Valor principal da operação	0% - nunca integra a base.

EXCLUSÃO ABSOLUTA

O Parceiro INNOVA não participa do Success Fee de uma Operação Estruturada, independentemente do valor, forma de pagamento, fonte pagadora ou momento em que esse Success Fee seja recebido pela INNOVA.

Evento de Conclusão

Liquidação deve ser interpretada de acordo com a natureza econômica de cada operação.

Natureza da oportunidade	Evento de Conclusão típico
Crédito simples / Home Equity / Auto Equity	Liberação efetiva de recursos ao cliente.
FIDC / recebíveis	Primeira utilização, cessão ou disponibilização irrevogável do limite, conforme a estrutura contratada.
Operação em tranches	Liquidação efetiva da tranche correspondente.
Reperfilamento / renegociação	Assinatura vinculante e implementação efetiva da nova estrutura.
CRI, CRA, debêntures e estruturas equivalentes	Integralização/liquidação da operação aplicável.
Outra solução	Evento objetivo definido pela INNOVA conforme a natureza da contratação.

Não configuram conclusão, isoladamente: aprovação preliminar, manifestação de interesse, análise positiva, proposta indicativa, term sheet não vinculante, cadastro em instituição ou expectativa de contratação.

REGRA OPERACIONAL	Se houver dúvida sobre o Evento de Conclusão aplicável, prevalece a classificação registrada pela INNOVA para aquela oportunidade, observados contrato, proposta e natureza econômica do negócio.
-------------------	---

Apuração e momento do direito

Receita recebida antes da conclusão pode ser apurável, mas não é automaticamente devida ao parceiro.

- Fee recebido antes da conclusão: poderá ser registrado como base apurável, mas a remuneração do parceiro somente se torna devida após o Evento de Conclusão.
- Conclusão sem recebimento: não há pagamento enquanto a INNOVA não receber a receita elegível.
- Recebimento posterior: depois de concluída a oportunidade, cada nova parcela elegível recebida gera apuração proporcional.
- Receita parcialmente recebida: o parceiro recebe apenas sobre a parcela efetivamente ingressada e elegível.
- Receita não recebida, inadimplida ou cancelada: não integra a base até eventual recuperação efetiva.

Essa disciplina impede que a INNOVA antecipe comissão sobre receita ainda inexistente e, ao mesmo tempo, preserva o direito do parceiro quando o recebimento ocorrer posteriormente.

Parcelas, fechamento e pagamento

O parceiro acompanha o mesmo ritmo econômico de recebimento da INNOVA.

Quando a Receita Líquida Elegível for recebida em parcelas, tranches ou eventos sucessivos, a remuneração do Parceiro INNOVA será apurada proporcionalmente a cada recebimento elegível.

Etapa	Regra
Recebimento pela INNOVA	Somente valores efetivamente recebidos ingressam na apuração.
Fechamento	As receitas elegíveis são consolidadas no fechamento mensal do Programa.
Documentação	O pagamento depende da documentação fiscal/cadastral exigível ao parceiro.
Pagamento	A remuneração aprovada é paga no ciclo mensal subsequente ao fechamento, conforme calendário operacional informado no Portal.
Comprovante	O registro do pagamento deve permanecer disponível na governança financeira do Programa.
SEM ANTECIPAÇÃO	A INNOVA não antecipa ao parceiro comissão sobre receitas que ainda não tenham sido efetivamente recebidas.

Estornos, devoluções e ajustes

A remuneração acompanha a existência econômica da receita que lhe deu origem.

Se, após a apuração ou pagamento, a receita da INNOVA for reduzida por estorno, devolução, cancelamento, chargeback, ajuste contratual ou fato equivalente, a comissão deverá ser recalculada na mesma proporção.

Situação	Tratamento
Ajuste antes do pagamento ao parceiro	A base e o valor do parceiro são corrigidos antes do desembolso.
Ajuste após pagamento ao parceiro	O valor pago a maior poderá ser compensado em remunerações futuras ou tratado conforme instrumento aplicável.
Recuperação posterior da receita	Se a INNOVA recuperar valor antes excluído, a parcela elegível volta a integrar a apuração, observados os demais requisitos.
Erro de cálculo	Corrigido mediante memória de apuração e registro do ajuste.

Nenhum ajuste deve ser usado para alterar de forma discricionária a base do parceiro. A correção deve decorrer de fato econômico verificável ou erro objetivo de apuração.

Versão aplicável e exceções

A regra econômica precisa ser previsível para o parceiro e controlada para a INNOVA.

Regra de fixação: a versão desta Política vigente na data em que a INNOVA reconhecer formalmente a proteção da oportunidade será a versão econômica aplicável àquela oportunidade.

- Alterações posteriores da Política aplicam-se às novas oportunidades reconhecidas após sua vigência.
- A INNOVA não reduzirá retroativamente o percentual de uma oportunidade já protegida, salvo ajuste obrigatório decorrente de lei, decisão competente ou instrumento específico aplicável.
- O percentual-padrão público é de 30%.
- Qualquer percentual, base ou tratamento diferente constitui exceção e exige decisão expressa, escrita e registrada da INNOVA.
- Exceções não geram precedente automático para outros parceiros ou oportunidades.

GOVERNANÇA

A existência de uma condição excepcional nunca altera automaticamente esta Política. A exceção vale somente para o parceiro e a oportunidade expressamente identificados no registro de aprovação.

Nova operação, renovação e recorrência

A indicação não cria propriedade permanente sobre o cliente.

A remuneração do Parceiro INNOVA é vinculada à Oportunidade Protegida. O fato de um parceiro ter originado uma operação anterior não lhe concede, por si só, direito permanente sobre todas as futuras relações comerciais entre o cliente e a INNOVA.

Situação	Regra de remuneração
Mesma oportunidade em andamento	Permanece sujeita à proteção reconhecida e à versão econômica fixada.
Tranche prevista na mesma operação	Integra a oportunidade protegida quando fizer parte do escopo reconhecido.
Nova necessidade / novo produto	Depende das regras de proteção de origem vigentes e de novo reconhecimento quando aplicável.
Renovação	Tratamento definido conforme a Política de Proteção de Origem e a natureza da nova contratação.
Cliente retorna após encerramento	Não há comissão automática; deve ser analisado o vínculo com a oportunidade original.

A Política de Proteção de Origem e Duplicidade complementará este documento e definirá prazo de proteção, reativações, grupos econômicos, múltiplos parceiros e demais hipóteses.

Exclusões da base de remuneração

Clareza sobre o que não gera comissão reduz conflito e protege a natureza do Programa.

Item excluído	Motivo
Valor solicitado pelo cliente	Não é receita da INNOVA.
Valor aprovado	Não é receita da INNOVA e não representa conclusão.
Valor contratado ou liberado ao cliente	É principal da operação, não honorário da INNOVA.
Success Fee em Operação Estruturada	Exclusão expressa desta Política.
Custos e reembolsos de terceiros	Não representam receita própria elegível.
Receita ainda não recebida	Não há ingresso econômico na INNOVA.
Receita de oportunidade sem origem protegida	Falta requisito de elegibilidade do Programa.
Receita de nova operação não coberta pela proteção vigente	Exige análise e eventual novo reconhecimento.
Pagamentos indevidos ou posteriormente estornados	Não constituem receita econômica definitiva.

Exemplos de cálculo

Exemplos exclusivamente ilustrativos para demonstrar a mecânica da política.

Exemplo A - operação não estruturada

Receita bruta recebida pela INNOVA: R\$ 20.000. Tributos diretamente incidentes: R\$ 2.000. RLE: R\$ 18.000. Remuneração do parceiro: $30\% \times R\$ 18.000 = R\$ 5.400$.

Exemplo B - operação estruturada

Fees de estruturação recebidos: R\$ 80.000. Deduções elegíveis: R\$ 8.000. FELE: R\$ 72.000. Success Fee recebido pela INNOVA: R\$ 300.000. Remuneração do parceiro: $30\% \times R\$ 72.000 = R\$ 21.600$. Sobre o Success Fee: R\$ 0.

Exemplo C - recebimento parcelado

RLE total prevista: R\$ 30.000, recebida em três parcelas mensais de R\$ 10.000. A cada recebimento, o parceiro terá apuração de R\$ 3.000, observados Evento de Conclusão, fechamento e documentação.

Exemplo D - fee antecipado sem conclusão

A INNOVA recebe R\$ 40.000 de fee elegível durante a estruturação, mas a operação é encerrada sem atingir o Evento de Conclusão. Pela regra desta Política, não há remuneração do parceiro sobre esse fee, porque os dois gatilhos cumulativos não foram satisfeitos.

Os valores acima não representam preços, fees, taxas ou resultados prometidos pela INNOVA; servem apenas para demonstrar a fórmula de remuneração do Programa.

Transparência, documentação e fiscal

A remuneração deve ser demonstrável, documentada e compatível com a natureza jurídica do parceiro.

- Memória de apuração. A INNOVA deve manter registro que identifique oportunidade, receita elegível, deduções, percentual e remuneração calculada.
- Documentação cadastral. O parceiro deve manter dados cadastrais e bancários atualizados no Programa.
- Documentação fiscal. Nota fiscal, recibo, retenções e demais documentos dependerão da natureza PF/PJ e das regras aplicáveis.
- Validação profissional. O enquadramento tributário, contábil e fiscal dos pagamentos será validado pelos profissionais responsáveis da INNOVA/Agroinnova quando necessário.
- Dados bancários. O pagamento somente deve ocorrer para conta previamente validada ou outro meio formalmente aprovado.
- Portal. Quando o módulo financeiro estiver habilitado, o Portal poderá concentrar base, status de apuração, documentação e histórico de pagamentos.

SEPARAÇÃO

A remuneração do parceiro é pagamento pela origem comercial reconhecida conforme o Programa. Não representa participação societária, investimento, direito sobre o valor principal da operação ou promessa de resultado.

Divergências, conduta e suspensão

A apuração econômica depende também da integridade do registro de origem e do cumprimento das regras do Programa.

Divergências sobre base, cálculo, elegibilidade ou pagamento devem ser submetidas pelos canais oficiais do Programa e tratadas com registro da análise e da decisão.

- Possível duplicidade, origem compartilhada ou conflito entre parceiros será tratado conforme a Política de Proteção de Origem e Duplicidade.
- Informação falsa, manipulação de cadastro, fraude, cobrança irregular, promessa de aprovação, uso indevido da marca ou outro descumprimento material poderá gerar suspensão da apuração enquanto o caso for analisado.
- O encerramento da parceria não cria automaticamente novos direitos nem elimina, por si só, situações econômicas já constituídas; o tratamento das oportunidades protegidas seguirá esta Política, a Política-Mãe, a Política de Proteção de Origem e o instrumento aplicável.
- Em caso de fraude ou violação material relacionada à origem ou à oportunidade, a INNOVA poderá suspender o pagamento até conclusão da análise e adoção das medidas cabíveis.

Este documento não substitui cláusulas específicas de resolução de controvérsias, rescisão, responsabilidade ou sanções que venham a constar do instrumento jurídico do Programa.

Governança e hierarquia documental

A política econômica integra um conjunto maior de regras do Programa de Parceiros INNOVA.

Ordem	Fonte	Função
1	Decisões executivas formalmente registradas	Aprovação de exceções e decisões específicas dentro das competências da INNOVA.
2	Política-Mãe do Programa de Parceiros INNOVA	Fundamentos, natureza, governança e princípios estruturantes.
3	Política de Remuneração vigente	Percentual, base, gatilhos, exclusões, apuração e pagamento.
4	Política de Proteção de Origem e Duplicidade	Define quando uma indicação adquire, mantém ou perde proteção.
5	Instrumento específico / contrato	Regras jurídicas e condições particulares formalmente pactuadas.
6	Validação jurídica, tributária, contábil ou regulatória	Prevalece quando a matéria exigir tratamento técnico obrigatório.

AUTORIDADE EXECUTIVA	O Founder & Managing Director é a autoridade executiva inicial do Programa para aprovação de exceções, critérios econômicos, conflitos e decisões comerciais, podendo delegar competências futuramente.
----------------------	---

Checklist de elegibilidade para pagamento

Nenhuma remuneração deve ser liberada sem confirmação dos requisitos essenciais.

01. O parceiro estava regularmente cadastrado e a oportunidade foi registrada pelo canal oficial?
02. A origem foi formalmente reconhecida pela INNOVA?
03. A oportunidade atingiu o Evento de Conclusão aplicável?
04. A INNOVA recebeu efetivamente a receita analisada?
05. A receita é elegível segundo esta Política?
06. A operação foi classificada corretamente como estruturada ou não estruturada?
07. Em operação estruturada, o Success Fee foi integralmente excluído?
08. As deduções da RLE/FELE foram objetivas e documentadas?
09. O percentual aplicável à oportunidade é 30% ou há exceção formal registrada?
10. Eventuais estornos, devoluções ou ajustes foram considerados?
11. A documentação cadastral, fiscal e bancária do parceiro está regular para pagamento?
12. A memória de cálculo e o histórico da apuração foram registrados?

A remuneração somente deve avançar para pagamento quando todos os requisitos aplicáveis estiverem satisfatoriamente resolvidos.

Regra final

A política deve ser simples para o parceiro e disciplinada para a INNOVA.

A remuneração do Programa de Parceiros INNOVA é baseada em uma regra central: 30% da Receita Líquida Elegível efetivamente recebida pela INNOVA em uma Oportunidade Protegida que tenha atingido seu Evento de Conclusão.

Nas Operações Estruturadas, o percentual incide exclusivamente sobre o Fee de Estruturação Líquido Elegível. O Success Fee não integra a base de remuneração do parceiro, independentemente do valor recebido pela INNOVA a esse título.

SÍNTESE

Origem reconhecida + negócio concluído + receita elegível efetivamente recebida = remuneração do Parceiro INNOVA.

Base documental

Política-Mãe do Programa de Parceiros INNOVA v1.0; Política de Honorários e Remuneração da INNOVA v2.0; Manual de Marca e Identidade Visual v1.0; Proposta de Valor do Programa de Parceiros INNOVA v1.0; especificações vigentes do Portal de Parceiros e decisões consolidadas do projeto.

Ponto para validação: o instrumento jurídico do Programa e os procedimentos fiscais de pagamento deverão refletir esta Política e observar a validação jurídica, tributária, contábil e regulatória aplicável.