

Documento oficial do Programa

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

PRINCÍPIO CENTRAL

Originação qualificada acima de volume. O parceiro gera valor ao identificar e conectar oportunidades legítimas; a Innova preserva para si o diagnóstico, a análise, a estruturação e a coordenação técnica. A remuneração do parceiro deve estar vinculada à contribuição comercial e, como regra, ao sucesso econômico efetivamente realizado.

00. CONTROLE DO DOCUMENTO

Título: Innova - Política-Mãe do Programa de Parceiros

Versão: 2.0

Data de vigência: 29 de setembro de 2026

Abrangência: Parceiros pessoas físicas ou jurídicas aprovados pela Innova em todo o território nacional.

Autoridade executiva: Founder & Managing Director, com possibilidade de delegação formal.

Status: Política vigente para novas oportunidades cuja proteção de origem seja reconhecida a partir da data de vigência.

Versão anterior: v1.0, de 09 de agosto de 2026, preservada para histórico e para oportunidades cujo regime econômico tenha sido fixado sob sua vigência.

REGRAS DE PREVALÊNCIA

Esta Política-Mãe estabelece fundamentos, papéis, governança e princípios. A Política de Remuneração vigente disciplina percentuais, bases, gatilhos, eventos de sucesso e pagamentos. Condições específicas de uma oportunidade podem complementar a política quando expressamente negociadas, aprovadas e registradas. Lei, regulação, contrato válido e orientação de profissional habilitado prevalecem em suas respectivas matérias.

01. OBJETIVO INSTITUCIONAL

O Programa de Parceiros Innova é um canal seletivo de originação qualificada. Seu objetivo é transformar relacionamentos profissionais legítimos em oportunidades rastreáveis, permitindo que o parceiro identifique necessidades, promova conexões e acompanhe o processo, enquanto a Innova conduz qualificação, diagnóstico, estruturação e coordenação dentro de seu escopo.

O Programa não é:

- programa de afiliados de massa;
- canal de crédito fácil;
- promessa de aprovação, taxa ou prazo;
- autorização para o parceiro estruturar operações em nome da Innova;

- representação legal, bancária, regulada ou institucional ampla;
- mecanismo de reserva permanente de clientes.

02. ARQUITETURA DO PROGRAMA

Nome: Programa de Parceiros Innova.

Entrada: candidatura pelo Portal, sujeita a análise e aprovação.

Elegibilidade: pessoa física ou jurídica.

Cobertura: nacional, sem obrigação de cobertura territorial.

Categoria institucional: Parceiro Innova.

Natureza: parceria comercial independente, não exclusiva e com papéis delimitados.

Participação: gratuita.

Canal oficial: Portal de Parceiros Innova, ressalvadas exceções de canal formalmente autorizadas.

Origem: o protocolo registra reivindicação cronológica; a proteção depende de reconhecimento formal.

Remuneração: regida pela Política de Remuneração vigente e, quando aplicável, por condição específica registrada.

Governança: Founder & Managing Director como autoridade executiva inicial.

03. PRINCÍPIOS DO PROGRAMA

1. Qualidade da originação acima de volume.
2. Interesse legítimo do cliente.
3. Clareza de papéis.
4. Independência entre parceiro e Innova.
5. Confidencialidade e minimização de dados.
6. Rastreabilidade de origem, decisões, exceções e pagamentos.
7. Ausência de promessa de aprovação, taxa, prazo, funding ou liquidação.
8. Proteção proporcional da origem.
9. Remuneração sustentável para a Innova.
10. Remuneração do parceiro vinculada à contribuição comercial e ao sucesso, salvo componente específico de canal.
11. Respeito às atividades reguladas e aos participantes habilitados.
12. Uso controlado da marca.
13. Boa-fé.
14. Flexibilidade governada para situações novas, sem criação automática de precedentes.

04. PAPEL DO PARCEIRO

O Parceiro Innova pode:

- identificar potenciais clientes ou empresas com necessidades aderentes;
- apresentar institucionalmente a Innova com materiais autorizados;
- promover a conexão com o decisor;
- registrar a oportunidade pelo canal oficial;
- fornecer contexto verdadeiro e suficiente para qualificação inicial;
- apoiar o relacionamento e pendências quando solicitado;
- acompanhar o andamento conforme visibilidade disponibilizada.

O parceiro não substitui:

- diagnóstico financeiro ou empresarial;
- análise documental aprofundada;
- modelagem financeira;
- construção da tese;
- preparação técnica de data room ou memorando;
- análise de crédito;
- decisão de investimento;
- negociação reservada a instituição ou participante habilitado;
- parecer jurídico, contábil, auditoria ou avaliação;
- representação da Innova sem autorização específica.

05. PAPEL DA Innova

A Innova:

- qualifica a oportunidade;
- decide sobre aderência e continuidade;
- define o escopo técnico e comercial;
- conduz diagnóstico e análise quando contratados;
- estrutura a tese e coordena participantes aplicáveis;
- seleciona instituições ou fontes de capital conforme aderência;
- preserva autonomia para interromper oportunidades inviáveis ou incompatíveis;
- registra status e decisões relevantes;
- aplica as regras de origem e remuneração vigentes.

A Innova não garante aprovação, funding, taxa, prazo, liquidação ou fechamento.

06. PORTAL, REGISTRO E ORIGEM

O Portal é o canal oficial de candidatura, indicação, protocolo, acompanhamento, pendências, materiais, políticas e informações econômicas disponibilizadas ao parceiro.

Conversas por WhatsApp, telefone, e-mail ou reunião podem apoiar a relação, mas não substituem o registro exigido para proteção de origem, salvo exceção formal de canal.

O protocolo:

- comprova uma reivindicação cronológica;
- não gera propriedade automática sobre o cliente;
- não garante remuneração;
- depende de validação pela Innova.

Nova necessidade, novo produto, reativação, grupo econômico, duplicidade e retorno do cliente devem ser avaliados conforme a regra de proteção aplicável. A indicação não cria propriedade permanente sobre o cliente.

07. PRINCÍPIO ECONÔMICO DO PROGRAMA

A remuneração do parceiro não deve consumir automaticamente receitas destinadas a remunerar a capacidade técnica da Innova.

Como regra:

- Fee de Diagnóstico: não integra a base de comissão;
- Fee de Estruturação / Retainer: não integra a base de comissão;
- fees por marcos técnicos: não integram a base de comissão;
- honorários jurídicos ou de especialistas: não integram a base;
- reembolsos e custos de terceiros: não integram a base;
- valor principal da operação: nunca integra a base;
- Success Fee e comissão institucional podem integrar a base conforme o tipo de operação e a Política de Remuneração;
- remuneração somente é devida sobre receita efetivamente recebida e após o Evento de Sucesso aplicável.

A alíquota ordinária máxima de comissão do Programa é de 15% da base elegível definida para a oportunidade.

08. COMPONENTE ESPECÍFICO DE ORIGINAÇÃO OU CANAL

Quando a participação do parceiro justificar remuneração durante a fase pré-sucesso, a Innova poderá estruturar, na proposta ou contrato aplicável, um componente econômico separado, como Adicional de Originação, Fee de Canal ou nomenclatura equivalente.

Esse componente:

- deve ser claramente separado dos honorários técnicos da Innova;
- não pode reduzir silenciosamente o Fee de Diagnóstico ou o Fee de Estruturação;
- deve ter valor, base, destinatário e gatilho previamente definidos;
- pode ser repassado ao parceiro conforme condição específica aprovada;
- não cria direito semelhante em outras oportunidades;
- deve observar validação jurídica, tributária e contábil quando necessária.

09. REMUNERAÇÃO DIFERENCIADA POR OPERAÇÃO E CONTRIBUIÇÃO

O Programa não adota percentual único para todas as oportunidades.

A remuneração é definida considerando:

- tipo de operação;
- natureza da receita;
- complexidade;
- esforço técnico da Innova;
- margem esperada;
- existência de comissão institucional;
- papel efetivo do parceiro;
- qualidade da originação;
- participação comercial após a conexão;
- risco, prazo e custo da operação.

A mesma pessoa pode ter percentuais diferentes em oportunidades distintas. Isso não cria categorias jurídicas diferentes de parceiro.

10. SITUAÇÕES NÃO PREVISTAS E NEGOCIAÇÃO ESPECÍFICA

O Programa reconhece que novas estruturas, produtos, modelos de remuneração, parcerias institucionais ou situações especiais podem não estar previamente classificadas.

Nesses casos, a Innova poderá aprovar condição econômica específica para a oportunidade, definindo:

- base elegível;
- percentual ou valor;
- Evento de Sucesso;
- tratamento de receitas institucionais e do cliente;
- parcelas ou tranches;
- proteção de origem;
- prazo;
- condições fiscais e documentais;
- eventual componente adicional de origem/canal.

A condição específica deverá:

- ser expressa e registrada;
- observar sustentabilidade econômica;
- respeitar o teto de 15% quando se tratar de comissão sobre receita própria elegível da Innova;
- preferencialmente ser definida antes do Evento de Sucesso;
- não gerar precedente automático;
- não alterar retroativamente direitos econômicos já constituídos sob outra regra.

Quando a natureza da operação impedir enquadramento prévio completo, a autoridade executiva poderá definir o tratamento antes da apuração e pagamento, com justificativa documentada.

11. EVENTOS DE SUCESSO

Evento de Sucesso é o fato objetivo que caracteriza a concretização econômica da oportunidade segundo sua natureza.

A Política de Remuneração detalha eventos típicos, incluindo:

- liberação efetiva em operações de crédito;
- primeira utilização ou cessão em recebíveis;
- integralização ou liquidação em mercado de capitais;
- implementação efetiva de renegociação em reestruturações;
- outros eventos objetivos previamente definidos.

Aprovação preliminar, análise positiva, manifestação de interesse, term sheet não vinculante ou cadastro em instituição não constituem sucesso por si só.

12. OPORTUNIDADES EM FASES, CREDORES OU TRANCHES

Uma oportunidade poderá gerar Eventos de Sucesso parciais por:

- tranche;
- instituição;
- credor;
- instrumento;
- série;
- parcela;
- bloco de passivo;
- outra unidade econômica objetivamente separável.

A remuneração do parceiro acompanha apenas a receita elegível efetivamente recebida pela Innova em relação ao respectivo evento.

13. GOVERNANÇA DE EXCEÇÕES

Condição fora da regra geral exige:

- decisão expressa;
- justificativa econômica ou estratégica;
- registro da oportunidade;
- percentual/base/gatilho definidos;
- identificação do aprovador.

Conversa informal, costume ou condição concedida a outro parceiro não cria direito ou precedente.

14. TRANSIÇÃO ENTRE VERSÕES

Oportunidades cuja proteção de origem tenha sido formalmente reconhecida sob a Política de Remuneração v1.0 permanecem sujeitas ao regime econômico aplicável naquela data, salvo acordo escrito posterior entre as partes.

A v2.0 aplica-se às oportunidades cuja proteção de origem seja reconhecida a partir de 29 de setembro de 2026.

Cadastro anterior sem proteção formal da oportunidade não fixa o regime econômico da v1.0.

15. CONFIDENCIALIDADE, MARCA E CONFORMIDADE

O parceiro deve:

- compartilhar apenas informações necessárias;
- preservar dados de clientes e participantes;
- utilizar somente materiais autorizados;
- não divulgar nomes de instituições ou operações sem autorização;
- não prometer condições financeiras;
- não receber valores em nome da Innova;

- não praticar atividades reguladas sem habilitação;
- não se apresentar como empregado, sócio, credor, banco ou representante legal da Innova.

16. HIERARQUIA DOCUMENTAL

1. Decisões executivas formalmente registradas.
2. Política-Mãe do Programa.
3. Política de Remuneração vigente.
4. Política de Proteção de Origem e Duplicidade.
5. Condições específicas registradas da oportunidade.
6. Contrato / termo de adesão.
7. Manual, treinamentos e Portal.
8. Validação jurídica, tributária, contábil ou regulatória quando aplicável.

17. DISPOSIÇÃO FINAL

O Programa de Parceiros Innova é um canal de originação qualificada, e não uma campanha de indicação.

A remuneração deve ser economicamente sustentável, proporcional à contribuição do parceiro e vinculada a fatos verificáveis. A Innova deve preservar integralmente a remuneração destinada ao trabalho de diagnóstico, análise e estruturação, salvo componente de canal expressamente acrescido e separado.

Qualidade acima de volume. Origem rastreável. Trabalho técnico remunerado. Resultado compartilhado dentro de regras claras.