

Innova | PROGRAMA DE PARCEIROS
POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO DO PROGRAMA DE PARCEIROS Innova
Versão 2.0 | 29 de setembro de 2026

Documento oficial do Programa

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

PRINCÍPIO CENTRAL

O parceiro participa economicamente do resultado gerado por oportunidades de sua origem, conforme tipo de operação, contribuição comercial e receita variável elegível efetivamente recebida pela Innova. Diagnóstico, análise e estruturação remuneram a capacidade técnica da Innova e, como regra, não compõem a comissão do parceiro.

00. CONTROLE DO DOCUMENTO

Título: Innova - Política de Remuneração do Programa de Parceiros

Versão: 2.0

Data de vigência: 29 de setembro de 2026

Percentual máximo ordinário: 15% da base elegível definida para a oportunidade.

Canal oficial: Portal de Parceiros Innova.

Autoridade executiva: Founder & Managing Director ou delegado formal.

Aplicação: novas oportunidades com proteção de origem reconhecida a partir da data de vigência.

Versão anterior: v1.0 preservada para oportunidades cujo regime econômico tenha sido fixado sob sua vigência.

01. LÓGICA ECONÔMICA

A Política abandona o percentual único de 30% sobre receitas amplas.

A nova lógica é:

- o trabalho técnico da Innova é remunerado por honorários técnicos;
- o parceiro é remunerado pela origem comercial bem-sucedida;
- a comissão varia conforme a natureza da operação;
- o pagamento ocorre somente após Evento de Sucesso e recebimento efetivo da base elegível;
- 15% é o teto ordinário de comissão sobre receita própria elegível da Innova;
- situações não previstas podem receber tratamento específico, formalmente negociado e registrado.

02. DEFINIÇÕES

Parceiro Innova: pessoa física ou jurídica aprovada e ativa no Programa.

Oportunidade Protegida: oportunidade cuja origem tenha sido formalmente reconhecida.

Evento de Sucesso: fato objetivo e verificável que caracteriza a concretização econômica da oportunidade.

Receita Variável Elegível - RVE: receita própria da Innova vinculada ao resultado da oportunidade e expressamente classificada como base de comissão.

Success Fee Líquido Elegível - SFLE: Success Fee efetivamente recebido pela Innova, deduzidos tributos diretamente incidentes, estornos, devoluções, repasses ou valores de terceiros que não constituam receita própria.

Comissão Institucional Líquida Elegível - CILE: comissão de originação ou remuneração equivalente efetivamente paga à Innova por banco, fundo, securitizadora, plataforma ou outro participante, deduzidos tributos diretamente incidentes e ajustes objetivos.

Adicional de Originação / Canal: componente econômico separado, expressamente acrescido à proposta ou contrato para remunerar o canal de origem sem reduzir os honorários técnicos da Innova.

Valor Devido: remuneração do parceiro após o cumprimento cumulativo dos gatilhos da política.

03. BASES EXCLUÍDAS

Não integram automaticamente a base de comissão:

- Fee de Diagnóstico;
- Fee de Estruturação;
- Retainer;
- fees por marcos técnicos;
- honorários jurídicos;
- honorários de especialistas;
- reembolsos;
- custos de terceiros;
- despesas;
- principal da operação;
- valor solicitado;
- valor aprovado;
- valor contratado sem liquidação;
- receita ainda não recebida;
- receita sem proteção de origem reconhecida.

Essas exclusões preservam a remuneração da capacidade técnica e operacional da Innova.

04. COMPONENTE SEPARADO DE ORIGINAÇÃO OU CANAL

A Innova poderá adicionar à proposta ou contrato um componente econômico separado para remunerar o parceiro ainda na fase pré-sucesso.

Esse componente:

- deve ser identificado de forma separada;
- não é desconto oculto no Fee de Diagnóstico ou de Estruturação;
- deve possuir valor e gatilho próprios;
- poderá ser repassado ao parceiro conforme condição específica;
- não integra automaticamente a RVE;
- não cria precedente para outras oportunidades.

Quando existir esse componente, seu tratamento econômico será o expressamente aprovado para aquela oportunidade.

05. REGRA DE DUPLA RECEITA

Uma mesma oportunidade pode gerar:

- a) comissão institucional paga à Innova;
- b) Success Fee pago pelo cliente;
- c) ambos.

A base do parceiro deve ser registrada para a oportunidade.

Regras:

- não há dupla contagem do mesmo valor econômico;
- em produtos padronizados, a base preferencial é a comissão institucional efetivamente recebida;
- em advisory, estruturadas, mercado de capitais e situações especiais, a base preferencial é o Success Fee efetivamente recebido;
- ambas as receitas podem ser elegíveis quando expressamente definido no registro da oportunidade e quando representarem receitas econômicas distintas;
- na ausência de definição prévia, a autoridade executiva classificará a base antes da apuração.

06. MATRIZ DE REMUNERAÇÃO POR TIPO DE OPERAÇÃO

A. PRODUTOS PADRONIZADOS

Abrange, inicialmente:

- Home Equity;
- Auto Equity;
- financiamento de veículos;
- financiamento imobiliário;
- outros produtos formalmente classificados como padronizados.

Base preferencial:

CILE efetivamente recebida pela Innova. Quando houver Success Fee do cliente expressamente classificado como elegível, poderá integrar a RVE.

Percentual de referência:

10%.

Limite ordinário:

até 15%.

Evento de Sucesso:

liberação efetiva, contratação/liquidação conforme a natureza do produto e efetivo recebimento da receita elegível pela Innova.

B. CRÉDITO CORPORATIVO SIMPLES / CAPITAL DE GIRO / RECEBÍVEIS

Percentual de referência:

7,5%.

Faixa por contribuição comercial:

até 10% quando houver originação qualificada e participação comercial relevante.

Teto:

15% somente mediante condição específica aprovada.

Base:

CILE e/ou SFLE conforme estrutura da oportunidade.

Evento de Sucesso:

liberação efetiva de recursos; ou, em recebíveis/limites, primeira utilização, cessão ou disponibilização irrevogável prevista no instrumento.

C. CRÉDITO ESTRUTURADO / FIDC / REAL ESTATE ESTRUTURADO

Percentual de referência:

5%.

Faixa ampliada:

até 7,5% quando houver originação qualificada e participação comercial relevante.

Teto:

15% somente mediante condição específica aprovada.

Base preferencial:

SFLE. Comissão institucional poderá ser incluída quando distinta e expressamente elegível.

Evento de Sucesso:

primeira utilização, integralização, fechamento, liquidação, cessão ou outro evento econômico objetivo definido no mandato.

Fee de Diagnóstico e Fee de Estruturação:

0% de comissão automática.

D. MERCADO DE CAPITAIS

Abrange, entre outros:

- CRA;
- CRI;
- debêntures;
- notas comerciais;
- securitização;
- FIAGRO;
- estruturas equivalentes.

Percentual de referência:
5%.

Faixa ampliada:
até 7,5%.

Teto:
15% somente mediante condição específica aprovada.

Base preferencial:
SFLE.

Evento de Sucesso:
integralização/liquidação efetiva de cada emissão, série ou tranche, conforme contrato.

Fees de diagnóstico, estruturação e marcos técnicos:
0% de comissão automática.

E. REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA / REPERFILAMENTO / SITUAÇÕES ESPECIAIS

Percentual de referência:
5%.

Faixa ampliada:
até 7,5% quando houver originação qualificada e participação comercial relevante.

Teto:
15% somente mediante condição específica aprovada.

Base:
SFLE efetivamente recebido pela Innova.

Não integram a base:
diagnóstico, estruturação, retainer, honorários jurídicos, fees por marcos técnicos ou custos de terceiros.

Eventos de Sucesso possíveis, conforme mandato:
- standstill formalizado e efetivamente vigente;
- reperfilamento de dívida formalizado e implementado;
- alongamento de prazo;

- concessão de carência;
- redução vinculante de principal, juros, multa, encargos ou passivo;
- acordo com desconto efetivamente implementado;
- liquidação negociada;
- substituição de estrutura de dívida com benefício econômico material;
- outro evento vinculante definido no contrato.

O sucesso pode ser reconhecido por credor, instrumento, tranche ou bloco de passivo.

Não constituem sucesso isoladamente:

- contato com credor;
- abertura de negociação;
- proposta recebida;
- aprovação preliminar;
- manifestação de interesse;
- pedido de standstill;
- term sheet não vinculante;
- minuta não assinada.

F. OUTRAS OPERAÇÕES / SITUAÇÕES NÃO PREVISTAS

Quando a oportunidade não se enquadrar adequadamente nas categorias anteriores, deverá ser criada condição específica.

Devem ser definidos:

- natureza da operação;
- base elegível;
- Evento de Sucesso;
- percentual ou valor;
- receitas incluídas e excluídas;
- participação esperada do parceiro;
- tratamento de tranches;
- prazo;
- forma de pagamento.

Faixa:

de 0% a 15% sobre a base elegível, conforme negociação e aprovação.

A condição específica não altera a tabela geral e não gera precedente automático.

07. NÍVEL DE PARTICIPAÇÃO DO PARCEIRO

A alíquota dentro da faixa da operação poderá considerar:

Conexão:

o parceiro identifica o cliente, obtém consentimento e promove acesso ao decisor.

Originação qualificada:

além da conexão, apresenta necessidade, finalidade, ticket, contexto e informações preliminares suficientes para avaliação.

Originação ativa:

o parceiro permanece apoiando a relação, ajuda na comunicação e obtenção de informações e contribui comercialmente durante a jornada.

Esses níveis não são categorias jurídicas de parceiros. Servem apenas para calibrar a remuneração da oportunidade.

08. TRABALHO ADICIONAL DO PARCEIRO

Se o parceiro prestar serviço operacional, técnico ou executivo adicional à originação, isso não aumenta automaticamente sua comissão.

O trabalho adicional deve, quando aplicável:

- ter escopo próprio;
- ser previamente aprovado;
- possuir remuneração específica;
- ser separado da comissão de originação;
- observar questões fiscais, jurídicas e regulatórias aplicáveis.

09. GATILHOS CUMULATIVOS

A remuneração somente se torna devida quando:

1. o parceiro está elegível no Programa;
2. a oportunidade foi registrada ou aceita por canal formalmente autorizado;
3. a origem foi reconhecida;
4. o percentual/base aplicável foi fixado;
5. o Evento de Sucesso ocorreu;
6. a Innova recebeu efetivamente a receita elegível;
7. não há impedimento fiscal, cadastral, contratual ou de compliance para pagamento.

10. PARCELAS, TRANCHES E RECEBIMENTOS

A comissão acompanha o fluxo econômico real da Innova.

Se a receita elegível for recebida em parcelas:

- cada recebimento gera apuração proporcional;
- não há antecipação;
- parcela inadimplida não gera pagamento;
- recuperação posterior volta a ser apurada;
- tranche distinta poderá constituir Evento de Sucesso autônomo.

11. NOVA OPERAÇÃO, RENOVAÇÃO E RECORRÊNCIA

A indicação não cria propriedade permanente sobre o cliente.

Mesma oportunidade em andamento:
mantém a regra econômica originalmente fixada.

Tranche prevista:
integra a oportunidade quando fizer parte do escopo protegido.

Renovação diretamente decorrente da estrutura anterior e sem nova originação:
poderá receber até 50% da alíquota original, mediante classificação da Innova.

Nova necessidade ou novo produto apresentado novamente pelo parceiro:
nova oportunidade e nova definição econômica.

Cliente que retorna diretamente à Innova após encerramento:
não gera comissão automática.

Novo produto para cliente anteriormente indicado:
exige novo reconhecimento de origem quando aplicável.

12. ESTORNOS E AJUSTES

Estorno, devolução, cancelamento, chargeback ou redução da receita da Innova gera recálculo proporcional.

Pagamento a maior poderá ser:

- compensado em remunerações futuras; ou
- tratado conforme instrumento aplicável.

Ajustes devem decorrer de fato econômico verificável ou erro objetivo, nunca de redução discricionária da base.

13. SITUAÇÕES NÃO PREVISTAS E NEGOCIAÇÃO PONTUAL

Produtos, instrumentos, modelos de negócio ou remunerações não contemplados poderão ser negociados pontualmente.

A negociação específica poderá definir:

- comissão fixa;
- percentual;
- base;
- gatilho;
- parcela;
- combinação de RVE e Adicional de Canal.

Requisitos:

- registro escrito;
- aprovação executiva;
- racional econômico;
- teto de 15% para comissão incidente sobre receita própria elegível da Innova;

- não retroatividade sobre direitos já constituídos;
- ausência de precedente automático.

14. EXCEÇÕES

Percentual ou tratamento fora da referência da categoria deve ser registrado.

O teto ordinário de 15% não pode ser ultrapassado por decisão casuística. Percentual superior somente poderá existir após revisão formal desta Política.

O Adicional de Originação / Canal separadamente precificado não constitui percentual sobre honorários técnicos e segue seu valor específico aprovado.

15. APURAÇÃO E PAGAMENTO

A apuração deverá identificar:

- oportunidade;
- parceiro;
- versão econômica aplicável;
- Evento de Sucesso;
- receita recebida;
- base elegível;
- deduções;
- percentual;
- valor devido;
- documentação fiscal;
- status de pagamento.

Pagamento:

no ciclo operacional subsequente ao fechamento aplicável, após documentação fiscal/cadastral exigível.

16. TRANSIÇÃO DA V1.0 PARA V2.0

A v1.0 permanece aplicável às oportunidades cuja proteção de origem tenha sido formalmente reconhecida durante sua vigência.

A v2.0 aplica-se às oportunidades reconhecidas a partir de 29 de setembro de 2026.

Mudanças posteriores não reduzem retroativamente direitos econômicos já constituídos.

17. CHECKLIST ANTES DO PAGAMENTO

Confirmar:

1. parceiro ativo/elegível;
2. oportunidade registrada;
3. origem reconhecida;
4. versão econômica definida;

5. tipo de operação classificado;
6. percentual aprovado;
7. Evento de Sucesso comprovado;
8. receita efetivamente recebida;
9. Fee de Diagnóstico/Estruturação corretamente excluídos, salvo Adicional de Canal separado;
10. ausência de dupla contagem;
11. ajustes/estornos considerados;
12. documentação fiscal e bancária regular;
13. memória de apuração registrada.

18. REGRA FINAL

A comissão do parceiro remunera originação que gera resultado. O Fee de Diagnóstico remunera análise. O Fee de Estruturação remunera estruturação. O Success Fee e a comissão institucional remuneram o resultado econômico e constituem, conforme a categoria e o registro da oportunidade, as principais bases de participação do parceiro.

Síntese:

origem reconhecida + Evento de Sucesso + receita variável elegível efetivamente recebida
+ regra econômica registrada = remuneração do Parceiro Innova.