

REDE GESS
Ecossistema de Negócios

PROGRAMA DE PARCERIAS

Regulamento Oficial

RHally

Agiliza BPO

Kaello

Versão 1.0 · Junho de 2026
Documento interno e de relacionamento com parceiros

Sumário

1. Apresentação do Programa

O **Programa de Parcerias da Rede Gess** é o canal oficial de indicação, revenda e cooperação comercial das marcas RHally, Agiliza BPO e Kaello. Ele organiza, em um único conjunto de regras, como pessoas e empresas externas podem indicar clientes, vender ou revender nossas soluções e serem remuneradas por isso de forma clara, previsível e auditável.

O objetivo é transformar a indicação — que hoje acontece de forma informal — em um motor de crescimento estruturado, com atribuição justa, repasse transparente e acompanhamento por relatório.

1.1. Princípios do programa

- **Rastreabilidade** — toda indicação tem dono, registro e protocolo;
- **Pagamento sobre caixa** — a comissão é calculada sobre o valor efetivamente recebido do cliente, nunca sobre o que foi apenas faturado;
- **Previsibilidade** — regras, tabelas e prazos são os mesmos para todos os parceiros da mesma categoria;
- **Transparência** — o parceiro recebe relatório mensal com status de cada indicação e dos repasses;
- **Independência** — a parceria não gera vínculo empregatício nem exige exclusividade (salvo acordo específico).

2. Marcas Participantes

Cada marca tem um modelo de receita diferente, e por isso a tabela de repasse é específica por marca (Seção 5). As regras de adesão, atribuição, pagamento e relatório são comuns a todas.

Marca	O que vende	Modelo de receita
RHally	Plataforma de RH (SaaS) — ponto eletrônico, NR-1 psicossocial, recrutamento com IA e demais módulos	Assinatura mensal recorrente (MRR)
Agiliza BPO	BPO empresarial completo — financeiro, contábil/fiscal, DP, processos e SST	Contrato de serviço mensal recorrente
Kaello	ERP SaaS multi-tenant para PMEs de serviço	Assinatura recorrente + revenda autorizada

3. Categorias de Parceiro

O parceiro é enquadrado em uma categoria conforme o nível de envolvimento na venda. As três marcas usam a mesma estrutura de comissão (Seção 5).

3.1. Indicador (Embaixador)

Indica leads qualificados e passa o contato para o time comercial da marca. Não negocia, não apresenta proposta e não fecha. Recebe quando a indicação vira cliente pagante.

Ideal para: clientes satisfeitos, profissionais de RH, contadores e consultores, influenciadores de nicho e qualquer pessoa com rede de relacionamento.

3.2. Parceiro Comercial

Prospecta ativamente, apresenta a solução, conduz a reunião e ajuda a fechar. Atua como uma extensão do time comercial, com metas e materiais de venda dedicados.

Ideal para: consultores comerciais, agências, representantes, escritórios contábeis e consultorias que querem receita de venda como linha de negócio.

3.3. Revendedor Autorizado (revenda com a marca da Rede Gess)

Revende o produto mantendo a marca original (RHally, Agiliza BPO ou Kaello) e assume o relacionamento comercial com o cliente final. Diferente do indicador, o revendedor conduz a venda e assume a carteira que trouxe — por isso tem o maior repasse do programa, calculado sobre as duas primeiras mensalidades.

Ideal para: agências, integradores, escritórios e a própria Cattavento como braço comercial do grupo.

Regra de enquadramento

Cada parceiro pode atuar em mais de uma marca, mas em apenas uma categoria por marca, definida no Termo de Adesão.

A mudança de categoria só vale para indicações registradas após a alteração formal — nunca retroage.

4. Elegibilidade e Adesão

4.1. Quem pode ser parceiro

- Pessoa física (CPF) ou pessoa jurídica (CNPJ, incluindo MEI) — ambos podem ser parceiros. Não é necessário emitir nota fiscal para receber o repasse.
- Basta ter dados bancários / chave Pix válidos para recebimento, informados na adesão.
- Não pode ser parceiro quem for colaborador CLT ou PJ com função comercial interna nas empresas do grupo (para a mesma marca em que atua), evitando conflito com a remuneração de cargo.

4.2. Como aderir

1. Fazer a adesão pelo canal oficial: adesao.parceiros.redegess.com.br (Anexo I).
2. Informar os dados cadastrais (nome/razão social, CPF ou CNPJ) e a chave Pix para recebimento.
3. Receber o código de parceiro e o link/canal de registro de indicações.
4. Acessar o material de apoio da(s) marca(s) escolhida(s).

A adesão é gratuita. O vínculo é de parceria comercial, sem subordinação, exclusividade obrigatória ou vínculo empregatício.

5. Tabela de Repasse

A estrutura de comissão é única e vale igualmente para RHally, Agiliza BPO e Kaello.

Base de cálculo

“Primeira mensalidade” = o primeiro pagamento efetivamente recebido do cliente (regime de caixa), já líquido de impostos sobre a venda e descontos concedidos.

“Segunda mensalidade” = o segundo pagamento mensal efetivamente recebido do cliente.

Pagamento único = o repasse é feito uma só vez, após a confirmação do(s) pagamento(s) do cliente que geram a comissão.

Categoria	Repasse	Tipo
Indicador	50% da primeira mensalidade	Pagamento único
Parceiro Comercial	50% da primeira mensalidade	Pagamento único
Revendedor Autorizado	100% da primeira mensalidade + 30% da segunda mensalidade	Pagamento único

Gatilhos de retenção (clawback) e exceções

Estorno: se um pagamento que gerou comissão for cancelado ou estornado, o valor correspondente é descontado do próximo repasse ao parceiro.

Revendedor Autorizado: a parcela de 30% só é devida se o cliente efetivamente pagar a segunda mensalidade.

Condições especiais (descontos agressivos, contratos enterprise) podem ter tratamento à parte, sempre comunicado ao parceiro antes do fechamento.

6. Atribuição de Indicação

A atribuição define de quem é a indicação — e, portanto, quem recebe a comissão. As regras evitam disputa e indicação de quem já está na nossa base.

- **Registro formal** — a indicação é válida somente após o registro formal no canal oficial (formulário/link de parceiro), com nome, contato e empresa do indicado.
- **Janela de validade** — o lead pertence ao parceiro por 90 dias a partir do registro. Se fechar nesse período, a comissão é dele.
- **Lead novo** — não conta lead que já seja cliente, já esteja em negociação ativa ou já exista no pipeline/base da marca. Vale o primeiro registro formal.
- **Conflito** — em caso de duas indicações do mesmo lead, prevalece a de registro mais antigo no sistema.
- **Autoindicação e fraude** — indicação registrada sem contato real, com dados falsos ou sem autorização do indicado é cancelada e pode levar a descredenciamento.

7. Forma e Prazo de Pagamento

Item	Regra
Pré-requisito	Cadastro do parceiro e chave Pix válidos no Programa. Não é necessário emitir nota fiscal.
Base de pagamento	Comissão sobre o valor efetivamente recebido do cliente no mês de referência (regime de caixa).
Apuração	Fechamento mensal no último dia útil do mês.
Vencimento	Pagamento até o dia 25 do mês subsequente ao recebimento do cliente.
Forma	Pix ou transferência bancária para a conta cadastrada.
Valor mínimo	Repasse abaixo de R\$ 50,00 em um mês acumulam para o mês seguinte.

Fluxo de pagamento: cliente paga → Rede Gess apura a comissão → parceiro recebe o relatório → pagamento no dia 25 seguinte.

8. Relatório de Indicações e Acompanhamento

Cada indicação passa por um ciclo de status, e o parceiro acompanha tudo por um relatório mensal e por um painel/planilha compartilhada (somente leitura).

8.1. Status da indicação

Status	Significado
Recebida	Indicação registrada no canal oficial, com protocolo gerado.
Em validação	Time comercial confere se é lead novo e elegível.
Em negociação	Contato feito, proposta em andamento.
Ganha / Perdida	Cliente fechou ou não fechou.
Faturada	Cliente assinou e começou a pagar.
Comissão liberada	Valor calculado e liberado para pagamento no ciclo seguinte.

8.2. O que vem no relatório mensal

- indicações enviadas no mês, com data e protocolo;
- status atual de cada indicação;
- contratos fechados e respectivos valores de mensalidade;
- comissão calculada, comissão a pagar e comissão já paga;
- histórico de comissões já recebidas pelo parceiro.

O relatório é enviado até o dia 5 de cada mês, referente ao mês anterior. Sugestão de operação: registro de indicações via Google Forms, consolidação em planilha/CRM e relatório automatizado por marca.

9. Regras Gerais, Compliance e Descredenciamento

9.1. Conduta e marca

- uso das marcas RHally, Agiliza BPO e Kaelo apenas conforme o material oficial e com autorização; é vedado criar páginas, anúncios ou perfis que se passem pela marca.
- proibido spam, compra de listas, promessas falsas e qualquer prática que prejudique a reputação das marcas.

9.2. LGPD e dados do indicado

- o parceiro só pode indicar contatos com autorização da pessoa/empresa indicada para compartilhamento dos dados.
- os dados são usados exclusivamente para a abordagem comercial da indicação, conforme a Lei nº 13.709/2018 (LGPD).

9.3. Vínculo

- a parceria é comercial e independente: não gera vínculo empregatício, societário ou de representação exclusiva.

9.4. Descredenciamento

O parceiro pode ser desligado, com perda de indicações em aberto não faturadas, em caso de: fraude ou dados falsos, uso indevido das marcas, violação da LGPD, conduta que prejudique clientes ou as marcas, ou inatividade prolongada. Comissões de clientes já ativos e adimplentes são preservadas conforme a tabela, salvo nos casos de fraude.

9.5. Vigência e alterações

Este regulamento entra em vigor na data de publicação e pode ser revisado pela Rede Gess. Alterações são comunicadas aos parceiros e valem apenas para indicações registradas após a mudança.

10. Fluxo Operacional Resumido

1. Parceiro adere e recebe código + canal de registro.
2. Parceiro registra a indicação no canal oficial (gera protocolo).
3. Time comercial valida (lead novo e elegível).
4. Negociação e fechamento pela marca.
5. Cliente assina e começa a pagar.
6. Apuração mensal sobre o valor recebido.
7. Relatório enviado ao parceiro com a comissão apurada.
8. Repasse pago até o dia 25 do mês seguinte.

Anexo I — Termo de Adesão (online)

A adesão ao Programa é feita exclusivamente pelo canal oficial: **adesao.parceiros.redegess.com.br**. Ao concluir o cadastro nesse endereço, o parceiro declara que conhece e aceita as regras deste regulamento — o aceite eletrônico substitui a assinatura física.

Dados coletados na adesão:

Nome / Razão social	
CPF ou CNPJ	
E-mail / WhatsApp	
Chave Pix para recebimento	
Marca(s)	
Categoria	

Após o cadastro, a Rede Gess gera o código de parceiro e libera o canal de registro de indicações.

Anexo II — Ficha de Indicação (modelo)

Campos mínimos do formulário de registro de indicação (sugestão de implementação em Google Forms, um por marca):

Campo	Tipo
Código do parceiro	Texto
Marca indicada	RHally / Agiliza BPO / Kaello
Nome do contato indicado	Texto
Empresa do indicado	Texto
CNPJ (se houver)	Texto
Telefone / WhatsApp	Texto
E-mail	Texto
Nº de funcionários / porte	Texto
Dor / contexto da indicação	Texto longo
Autorização do indicado (LGPD)	Sim / Não

Cada submissão gera um protocolo automático e dispara notificação ao comercial da marca correspondente.