

SciTechBiz Institute · Comunidade de Cientistas Tech Empreendedores

Plano de Compensação

Comunidade SciTechBiz · versão 1.3 · 20/09/2026

iPersonality Global Institute S.L.U. · Madrid · 20 de setembro de 2026

Documento que o candidato assina. Sujeito a validação jurídica antes da entrada em vigor.

Índice

PT · Plano de Compensação

Comunidade SciTechBiz · Plano de Compensação

PT · Plano de Compensação

Comunidade SciTechBiz · Plano de Compensação

1 · O que é a Comunidade

A Comunidade SciTechBiz é uma comunidade de practitioners licenciados que vendem e entregam a empresas as soluções do grupo: software de inteligência artificial para a gestão (Legathum), avaliação de pessoas e cultura (iPersonality), automatização comercial (Prospectta), formação (SciTechBiz) e consultoria. É operada pela iPersonality Global Institute S.L.U., com sede em Madrid, e está aberta a residentes na União Europeia e no Reino Unido.

Cada parceiro é um profissional independente que recebe comissões pelas vendas que faz a clientes externos (empresas e pessoas que não são membros da Comunidade) e pelas vendas externas dos parceiros que patrocinou directamente. Não há terceiro nível. Não se paga nada por convidar, activar ou subscrever outros parceiros. Este é o documento que o candidato assina.

2 · Três papéis e três verticais

Papel	O que pode fazer
Empreendedor	Vender e indicar todo o catálogo a clientes externos e convidar novos parceiros.
Consultor	O anterior e, além disso, entregar consultoria na vertical ou verticais em que está certificado.
Cientista (<i>por convite</i>)	O anterior e, além disso, a comunidade científica: co-autoria na SciTechBiz Review e nos livros, Academy (Associate / Titular) e direcção de uma vertical.

Os papéis são progressivos. O Empreendedor passa a Consultor completando o módulo de vertical e a respectiva certificação, e pagando a diferença. **O papel de Cientista não se compra:** entra-se por convite do Conselho Científico e por resultados dentro da Comunidade.

Verticais: **Tech** (Legathum: inteligência artificial aplicada à gestão), **People** (iPersonality: cultura, avaliação e selecção de talento) e **Business** (Prospectta: processos, gestão comercial e CEO Legacy). O Consultor certifica-se numa vertical e pode acrescentar outras com módulos adicionais.

3 · Como se entra

Entrar tem duas componentes, e nenhuma gera comissão para ninguém. Preços sem IVA.

O Pack de Arranque (Empreendedor) e o Pack de Consultor: o que se recebe, não uma taxa de entrada. Cada Pack combina uma certificação cobrada ao custo de a ministrar, **reembolsável durante 30 dias** se não a consumires, e que **nunca gera comissão para ninguém**, com produtos de uso próprio que levam margem.

Papel	Pack (+ IVA)	O que inclui
Empreendedor	Pack de Arranque: 490 € no total	Certificação ao custo (150 €: 12 horas e nível Foundation da metodologia TNCM) + licença de practitioner iPersonality (240 €) + materiais do método (100 €). Os dois últimos são produtos que compras para uso próprio , com política de reembolso, e não geram comissão para ninguém.
Consultor	Pack de Consultor: 4.990 € no total (o Empreendedor paga a diferença)	Certificação ao custo (150 €), módulo de vertical (990 €) e licença de practitioner iPersonality (3.850 €). Os dois últimos são produtos que compras para uso próprio , com política de reembolso, e não geram comissão para ninguém. O estatuto de Consultor depende da certificação de vertical , não da compra da licença.
Cientista	Não se compra	Entra-se por convite do Conselho Científico e por resultados. O Programa Ejecutivo Avanzado (5.990 €), com a Fellowship de Investigación Científica , é um produto de uso próprio, não uma taxa de entrada.

Mês de lançamento: os dois Packs a metade do preço. Durante o mês de lançamento (datas no anexo), o Pack de Arranque custa **245 €** e o Pack de Consultor **2.495 € (+ IVA)**. O desconto aplica-se só aos produtos de uso próprio; a certificação mantém-se nos seus 150 € ao custo. Não é acumulável e o reembolso faz-se pelo preço pago. **Os planos e os produtos dos Packs são produtos públicos:** qualquer empresa pode comprá-los ao mesmo preço sem ser parceira da Comunidade.

Subscrição = plataforma. Obrigatória em todos os papéis, mensal e cancelável mês a mês. O preço é igual ou inferior ao preço público do plano equivalente do Legathum, e podes usá-la nos teus outros negócios: é a tua ferramenta, não uma quota. Abre-se a partir de cartões em app.scitechbiz.com, onde também geres a tua rede e segues a tua formação na Academy. **Compensa-se com as tuas comissões pendentes antes de cada pagamento**, e fica **isenta no mês em que o teu volume externo passa 2.000 € (Empreendedor) ou 5.000 € (Consultor e Cientista).**

Papel	Subscrição (+ IVA / mês)	O que inclui
Empreendedor	199 €	Legathum Comercial (plano Business, 1 lugar: CRM, caixa de entrada, agenda, sourcing de LinkedIn, motor SDR e a Iris (assistente de IA) a conduzir as primeiras reuniões com os teus clientes), iPersonality Organização (a tua própria organização para avaliar e desenvolver as pessoas da tua rede), campus (trilha Empreendedor) e comunidade.
Consultor	499 €	Legathum Legacy (plano Agency mais Master Brain), iPersonality Consultoria (a tua própria organização de consultoria, com as organizações dos teus clientes), campus (trilha Consultor + vertical), comunidade e office hours. A marca própria nas duas plataformas é um produto à parte: a Licencia de marca branca (9.990 €/ano).
Cientista	499 €	O do Consultor, mais Academy, revista e royalties editoriais de 10–15 % sobre as obras em que participes.

4 · Como se ganha

Base de cálculo. Só contam as vendas a clientes externos: valor líquido de IVA, efectivamente cobrado. **As activações, as subscrições e os produtos que um parceiro compra para uso próprio:** licença, materiais do método, módulo de vertical, Programa Ejecutivo Avanzado, **não geram comissão nenhuma nem contam para subir de nível.** Se o cliente for reembolsado, a comissão é anulada.

Nível 1: as tuas vendas. Uma percentagem por categoria de produto, que sobe com o teu nível.

Nível 2: as vendas dos parceiros que patrocinas directamente. A partir de Líder, 5 % (3 % em consultoria) sobre as suas vendas externas. Não existe nível 3.

Categoria	Embaixador	Líder	Co-Founder da Comunidade	Nível 2	Duração
Software (Legathum, iPersonality, Prospectta, API)	20 %	25 %	30 %	5 %	12 meses; a partir de Líder, enquanto te mantiveres activo
Formação SciTechBiz	15 %	20 %	25 %	5 %	Por venda
Consultoria entregue pela casa	10 %	12 %	15 %	3 %	Por projecto; 12 meses se for recorrente
Consultoria entregue por ti como Consultor	Ficas com 70 % (80 % se tiveres a Licencia de marca branca, 9.990 €/ano, um produto do catálogo)	idem	idem	3 % do entregue, a cargo da parte da casa	—
Marca branca das plataformas (Licencia, 9.990 €/ano)	20 %	25 %	30 %	5 %	Por venda

Pool de liderança. 3 % da receita externa de toda a Comunidade é repartido trimestralmente entre os Co-Founders da Comunidade, proporcionalmente ao volume externo do grupo de cada um.

Bónus de patrocínio: 300 €. Quando um parceiro que patrocinaste fecha a primeira venda externa de 2.000 € ou mais (líquido de IVA, cobrado), recebes 300 €. Liberta-se com essa venda, não com a entrada do parceiro: é o único pagamento ligado a um patrocínio, e depende de uma venda externa.

Sobre adesões, activações e subscrições: 0 %. Sempre.

5 · Níveis e requisitos

Volume = vendas externas comissionáveis, líquidas de IVA e cobradas, nos últimos 12 meses. «Activo» = pelo menos uma venda externa nos últimos 90 dias. Revisão trimestral, com seis meses de carência antes de qualquer descida.

Nível	Requisitos	Nível 1	Nível 2	Pool
Embaixador	Activação e certificação concluídas	Base	–	–
Líder	≥ 3 clientes externos activos · ≥ 12.000 € de volume pessoal em 12 meses · ≥ 2 patrocinados directos activos	Base + 5 pontos	5 % (3 % consultoria)	–
Co-Founder da Comunidade	≥ 36.000 € de volume pessoal · ≥ 120.000 € de volume de grupo (dois níveis) · ≥ 3 patrocinados directos activos, pelo menos um Líder	Base + 10 pontos	5 % (3 % consultoria)	Sim

«Co-Founder da Comunidade» é uma **designação do programa**: não é um cargo na sociedade, não dá participação no capital nem poder para representar a empresa.

Fundo de fundadores. Todos os anos a Comunidade destina **15 % do lucro atribuível à receita externa** a um fundo de fundadores. Participam dois grupos: os membros convidados para o Círculo de Fundadores, nos seus dois primeiros anos, e os Co-Founders da Comunidade que chegam à última etapa da carreira, definida por uma meta anual de vendas externas de grupo. A repartição é feita **proporcionalmente ao volume externo do grupo, nunca por número de pessoas**. O fundo é instrumentado por **direitos contratuais liquidados em dinheiro**, com consolidação a quatro anos: não dá participação no capital, nem voto, nem qualquer cargo. Como tudo o resto neste plano, **não constitui promessa de rendimento**; depende do lucro do exercício e das vendas externas efectivamente realizadas, e pode ser zero.

Círculo de Fundadores (Founder's Circle). Para líderes com experiência noutras organizações de venda directa: plano Agency sem custo seis meses, 5 pontos adicionais de nível 1 sobre vendas externas nos primeiros 90 dias, lugar no pool de liderança garantido dois trimestres se atingirem 50 % do volume de Co-Founder, e participação no fundo de fundadores desde o primeiro dia durante 24 meses (com 50 % da meta anual no primeiro ano). Sem excepção: nada de listas da força de vendas de outra empresa, nada de contactar quem tenha uma obrigação de não-solicitação em vigor, nenhuma garantia de rendimentos e nenhuma colocação de líderes em posições da estrutura.

6 · Os teus direitos

- **Retractação:** 14 dias a contar da assinatura, sem justificação; 30 dias se o contrato foi celebrado numa visita ao domicílio não solicitada.
- **Reembolso:** devolução integral da certificação em 30 dias se não a consumiste. A mesma política de reembolso aplica-se aos produtos que compras para uso próprio (licença, materiais do método, módulo de vertical, Programa Ejecutivo Avanzado).
- **Subscrição:** cancelável todos os meses, sem fidelização.
- **Pagamento:** no dia 15 de cada mês, por transferência bancária, quando o saldo ultrapassa 50 € (caso contrário, acumula). O saldo da plataforma é informativo. Todo o pagamento é feito contra factura com número fiscal válido: NIF e inscrição censal (modelo 036) em Espanha, número de IVA validado no VIES no resto da UE, número de VAT no Reino Unido. Se o autorizares, a Comunidade emite a factura em teu nome (auto-facturação). Em Espanha aplica-se a retenção de IRPF que a lei determinar.
- **Liberdade:** sem exclusividade, sem quotas nem penalizações, sem compra mínima. Podes representar outras marcas.
- **Contrato:** de colaboração comercial não exclusiva. Não é agência nem relação laboral. Não tens poderes para vincular a empresa: cada contrato com um cliente é aceite pela iPersonality Global Institute S.L.U. em Madrid.

7 · Os teus deveres

- Identificar toda a comunicação comercial como tal («publicidade» ou «#publicidade» nas publicações online).
- Nunca prometer rendimentos nem apresentar resultados como típicos ou fáceis. Usar apenas materiais aprovados.
- Nunca contactar pessoas com obrigações de não-solicitação para com outra empresa, nem usar listas de contactos de outras empresas ou organizações de venda directa.
- Cumprir o RGPD e a LSSI (e as normas equivalentes do teu país): sem exportar dados de clientes da plataforma, sem mensagens comerciais automatizadas não consentidas.
- Apresentar a Comunidade e os seus produtos com exactidão; os títulos de formação são títulos próprios da SciTechBiz.
- A Iris, assistente de IA, identifica-se sempre como IA. Tu também o deves fazer quando a usares.
- Respeitar o código de conduta da Comunidade e os códigos das associações de venda directa a que ela adira.

8 · Declaração obrigatória

Os rendimentos dependem exclusivamente das vendas a clientes que não são membros da Comunidade. Nenhuma comissão é paga pela adesão, activação ou subscrição de outros parceiros. Os resultados variam de pessoa para pessoa e dependem do tempo, das competências e do esforço; a Comunidade publica anualmente uma Declaração de Rendimentos com a mediana e a percentagem de parceiros sem rendimento.

Os parceiros do Reino Unido recebem, na versão inglesa, o aviso legal exigido pelas Trading Schemes Regulations 1997.

9 · Glossário

- **Cliente externo:** quem compra um produto ou serviço e não é parceiro da Comunidade.
- **Parceiro:** profissional independente com o Pack pago, a certificação concluída e a subscrição activa.
- **Patrocinador:** o parceiro que convidou outro e o acompanha; um por parceiro.
- **Nível 1 / Nível 2:** as tuas vendas externas / as dos teus patrocinados directos.
- **Activo:** pelo menos uma venda externa nos últimos 90 dias.
- **Pool de liderança:** 3 % da receita externa da Comunidade, repartido trimestralmente entre Co-Founders da Comunidade.
- **Fundo de fundadores:** 15 % do lucro atribuível à receita externa, repartido uma vez por ano por volume externo de grupo entre os convidados do Círculo de Fundadores e os Co-Founders na última etapa da carreira.
- **Uso próprio:** produto que um parceiro compra para si mesmo; não gera comissão nem conta para subir de nível.
- **Declaração de Rendimentos:** relatório anual com a mediana de rendimentos e a percentagem de parceiros sem rendimento.

iPersonality Global Institute S.L.U. · Madrid · versão 1.3 · 20/09/2026 (noite) · sujeito a validação jurídica antes da entrada em vigor.