ESG now

GUIA RÁPIDO PARA CONSULTORES

O futuro da consultoria em sustentabilidade, ESG e gestão ambiental

Como prosperar na era da **simbiose entre tecnologia e serviços**



POR QUE ESTE GUIA

Adaptando-se à mudança: IA, biotecnologia e reforma tributária

Este guia rápido apresenta os riscos e as oportunidades criados por três ondas que estão transformando a consultoria em sustentabilidade, ESG e gestão ambiental. De forma prática, ele traz dicas para você se adaptar às mudanças e prosperar no mercado nos próximos anos.

AS TRÊS ONDAS

Inteligência artificial

Automatiza rotinas que antes consumiam semanas, organiza os dados e permite uma gestão à vista, com dados de altíssima qualidade.

Biotecnologia

Acelerada pela IA, traz soluções novas e economicamente viáveis para problemas que antes pareciam sem saída.

Reforma tributária

A partir de 2027, contratar serviços especializados passa a gerar crédito tributário. O custo CLT, com a jornada 5x2, por outro lado, cresce.

As três chegam ao mesmo tempo, e cada uma reforça as outras.

EM 30 SEGUNDOS · O NOVO MERCADO

ANTES	DEPOIS
Projeto pontual, vendido de novo a cada ano	Acompanhamento mensal, renovado sem nova venda
Cobrança por hora, inclusive de coleta e cálculo	Cobrança por julgamento e responsabilidade técnica
Dados em planilhas espalhadas	Dados numa base única que o cliente usa o ano todo
A solução para o problema do cliente vem do catálogo	A solução nasce de alianças com universidades e centros de tecnologia
Contratar consultoria é despesa	Contratar consultoria para gerar crédito de IBS/CBS e reduzir as despesas com folha

NESTE GUIA

01 A grande onda: IA 03
02 Biotecnologia 05
03 Reforma tributária 06
04 O novo mercado 07
05 Modelos de cobrança 09
06 Do projeto à recorrência 10
07 O que exigir de uma plataforma 11
08 Cooperação 12

A GRANDE ONDA: IA

01 A IA já mudou o que um consultor consegue entregar sozinho

Até pouco tempo atrás, uma consultoria pequena dependia de horas de equipe para coletar dados, calcular, preencher questionários e montar relatórios. Hoje, boa parte desse trabalho pode ser feita por IA, em minutos, sob a supervisão do consultor. Isso muda a escala do que um escritório de três pessoas consegue atender, e também o que o cliente aceita pagar.

QUATRO OPORTUNIDADES PARA O CONSULTOR

01

Simbiose entre serviço e tecnologia nas entregas

Os entregáveis ao cliente vão além de relatórios em PDF, planilhas em Excel e e-mails. Eles passam a incluir plataformas de gestão que reúnem a base de dados da empresa, ferramentas e painéis personalizados, além de agentes e skills desenvolvidos para aquele cliente. O consultor entrega um ambiente de gestão que segue funcionando, não um arquivo que envelhece.

02

Agentes que executam tarefas

Agentes de IA não só respondem: eles executam sequências de tarefas. Por exemplo, ler as notas fiscais do mês, classificar por escopo de emissão, apontar lacunas e preparar o rascunho do relatório para você revisar. O consultor passa a orquestrar o trabalho em vez de fazê-lo à mão.

03

MCP: a IA conectada aos dados do cliente

O MCP (Model Context Protocol) é um padrão aberto, adotado pelos principais fornecedores de IA, que permite conectar um assistente de IA a sistemas e bases de dados com segurança. Na prática, você pergunta à sua IA "quais fornecedores do cliente X têm certidão vencendo este mês?" e ela consulta a plataforma diretamente, sem exportar planilha. O valor está em trabalhar sobre o dado real e atualizado, não sobre uma cópia.

04

Mais clientes com a mesma equipe

Quando a parte operacional fica com a tecnologia, o seu tempo vai para o que só você faz: interpretar, priorizar, negociar com o órgão ambiental e sustentar a recomendação diante da diretoria. É aí que está a margem.

NA CONSULTORIA ESG, ISSO SIGNIFICA

A relação com o cliente passa a ser menos sobre projetos e mais sobre uma jornada contínua de apoio consultivo, com o consultor orquestrando a tecnologia a serviço do cliente.

OS RISCOS

Os riscos de adotar IA do jeito errado

A IA amplia o que o consultor entrega, mas também amplia os erros. Estes são os quatro riscos mais comuns e como evitá-los.

1. Dados espalhados

O RISCO Cada cliente com os dados divididos em planilhas, e-mails, pastas e várias ferramentas de IA. Cada uma tem um pedaço da verdade, e nenhuma tem a versão certa. A IA responde com segurança sobre um dado desatualizado.

COMO EVITAR Uma fonte única da verdade (SSoT, do inglês *single source of truth*) por cliente, com histórico e evidências. A IA trabalha sobre ela, e não sobre cópias.

2. Segurança da informação e LGPD

O RISCO Colar dados do cliente numa ferramenta de IA pública pode expor informação confidencial e violar a LGPD e o contrato. Muitas empresas já proíbem por política de TI o uso de ferramentas não homologadas, e o consultor que ignora isso perde o cliente.

COMO EVITAR Usar ferramentas com contrato claro sobre o tratamento de dados, acesso por permissão e registro de quem consultou o quê. Pergunte ao cliente qual é a política de TI dele antes de começar.

3. Custo que cresce sem controle

O RISCO Assinaturas por usuário em várias ferramentas, somadas ao consumo de agentes, que usam muito mais processamento do que uma conversa simples. O custo da IA vira uma linha relevante na sua margem, e muitas vezes ninguém mede.

COMO EVITAR Concentrar o uso em poucas ferramentas, de preferência com a IA já embutida na plataforma que o cliente paga, e medir o custo por cliente atendido.

4. Confiar na IA fora do que ela faz bem

O RISCO A IA é excelente em algumas tarefas e erra com convicção em outras que parecem igualmente difíceis, como priorizar riscos, definir materialidade ou interpretar um requisito legal.

COMO EVITAR Saber o que delegar e revisar tudo o que vai assinado por você.

A REGRA PRÁTICA

A IA vale tanto quanto o dado sobre o qual ela trabalha. Organize o dado primeiro.

02

BIOTECNOLOGIA

A IA está acelerando a biotecnologia, e isso vai mudar as soluções que você recomenda

A IA encurtou o caminho da pesquisa e desenvolvimento em biotecnologia. Modelos que preveem a estrutura de proteínas, desenham enzimas e testam milhares de combinações por simulação reduzem de anos para meses etapas que antes dependiam de tentativa e erro em laboratório. O resultado é um fluxo crescente de soluções biológicas para problemas que a indústria hoje trata com métodos caros ou que ainda não resolve.

ONDE ISSO JÁ CHEGA À INDÚSTRIA

Substâncias restritas no produto

Materiais e insumos de base biológica que reduzem ou eliminam substâncias restritas (como PFAS, ftalatos e certos solventes) sem encarecer o produto, um tema cada vez mais cobrado por compradores e pela regulação de mercados como o europeu.

Biocombustíveis

Biodiesel e etanol de nova geração, inclusive a partir de cereais e resíduos agrícolas, com mercado ampliado pela Lei do Combustível do Futuro (Lei 14.993/2024).

Logística verde

Frotas de caminhões movidos a GNV, biometano e eletricidade, que reduzem as emissões do transporte e já entram nas exigências de grandes embarcadores.

Resíduos que viram energia

Biogás e biometano a partir de resíduos orgânicos industriais.

Processos industriais

Enzimas que substituem etapas químicas e reduzem temperatura, água e energia, por exemplo em têxtil, papel e celulose e alimentos.

Efluentes e solo

Tratamento biológico com microrganismos selecionados para poluentes específicos e biorremediação de áreas contaminadas.

O PAPEL DO CONSULTOR

Muitos dos problemas que os seus clientes enfrentam hoje serão resolvidos por soluções que ainda não estão no mercado. Há dois jeitos de se posicionar:

1 Acompanhar

Saber o que está surgindo e levar a solução certa ao cliente antes do concorrente.

2 Fomentar

Articular alianças entre a empresa, o consultor e universidades ou institutos de ciência e tecnologia (ICTs) para desenvolver a solução que ainda não existe. Quem faz essa ponte **deixa de ser fornecedor e vira parceiro estratégico**.

O MOMENTO É DE RECURSO DISPONÍVEL

A política industrial atual (Nova Indústria Brasil) tem a bioeconomia e a descarbonização entre as suas missões, e há instrumentos de fomento ativos para projetos em parceria:

Finep
Subvenção (não reembolsável) e crédito para inovação. Só em fevereiro de 2026, 13 editais somando R$ 3,3 bilhões.

EMBRAPII
Parte do projeto com uma unidade de pesquisa credenciada é financiada sem reembolso.

BNDES
Linhas de inovação e de transição ecológica.

Lei do Bem
Dedução dos gastos com P&D para empresas do lucro real.

> **Dica:** **escolha um problema ambiental recorrente nos seus clientes de um mesmo setor e procure a universidade ou o ICT que pesquisa o tema. Um projeto financiado resolve o problema do cliente e cria uma relação de anos.**

REFORMA TRIBUTÁRIA

03 A partir de 2027, contratar serviços especializados fica mais vantajoso do que manter tudo dentro de casa

Duas mudanças chegam juntas e empurram as empresas na mesma direção.

1 O custo do trabalho interno sobe

A Emenda Constitucional 141/2026 acabou com a escala 6x1. A jornada máxima cai para 42 horas semanais em dezembro de 2026 e para 40 horas um ano depois, sem redução de salário. Para manter a mesma capacidade, a empresa precisa de mais gente ou de mais hora extra.

2 Contratar serviço passa a gerar crédito

Com a reforma tributária, o PIS/Cofins dá lugar à CBS em 2027, e o ICMS e o ISS são substituídos gradualmente pelo IBS até 2033. Nos dois novos tributos, a empresa do regime regular **recupera o imposto pago na contratação de serviços**. A folha de pagamento não gera esse crédito.

EQUIPE PRÓPRIA

Salário + encargos

Sem crédito tributário. Custo maior com a jornada 5x2.

VS

SERVIÇO CONTRATADO

Preço com IBS/CBS

Com crédito do imposto pago na contratação.

2026
Ano de teste da CBS e do IBS

2027
CBS integral, fim do PIS/Cofins

2029–2032
IBS sobe aos poucos

2033
Modelo completo, fim do ICMS e do ISS

O QUE ISSO MUDA NA CONSULTORIA

Para o cliente, passa a fazer mais sentido contratar especialistas por um valor mensal do que montar uma equipe interna para tarefas que se repetem todo ano, como o inventário de emissões, a homologação de fornecedores e as condicionantes de licença. A consultoria por projeto perde espaço para o **acompanhamento mensal recorrente**, em que o consultor funciona como uma área ambiental ou ESG terceirizada.

Esse modelo só se sustenta com escala, e é aí que entra a plataforma. Com os dados de cada cliente organizados numa base única, um consultor acompanha vários clientes com a qualidade de uma equipe interna, e o cliente vê o trabalho acontecendo durante o ano, não só na entrega final.

ATENÇÃO AO SEU REGIME TRIBUTÁRIO

O crédito integral vale quando o prestador está no regime regular de IBS/CBS.

- **Simples Nacional:** o cliente só se credita do valor recolhido dentro do Simples, que costuma ser bem menor. A empresa do Simples pode optar por recolher IBS/CBS pelo regime regular e, assim, transferir o crédito integral.
- **MEI:** o crédito transferido ao cliente é mínimo ou nulo.

Para clientes de médio e grande porte, o regime do consultor passa a pesar na escolha do fornecedor. Converse com o seu contador sobre isso antes de 2027.

A PERGUNTA PARA LEVAR AO SEU CLIENTE

"Faz sentido manter um time robusto de profissionais nas áreas de sustentabilidade, ESG e gestão ambiental, ou uma equipe enxuta apoiada por uma combinação de especialistas e tecnologia?"

O NOVO MERCADO

04 Serviço e tecnologia passam a competir no mesmo mercado

As três ondas apontam para o mesmo lugar: o cliente vai comprar resultado, entregue por uma combinação de tecnologia e julgamento profissional. Os mercados de serviço e de software, que sempre andaram separados, estão se fundindo.

O QUE DIZ A SEQUOIA CAPITAL

Em março de 2026, a Sequoia Capital, uma das maiores investidoras de tecnologia do mundo, publicou um ensaio que ajuda a entender esse movimento. Três ideias do texto importam para o consultor:

1 A tecnologia passa a vender o trabalho feito

Em vez de vender a ferramenta ao profissional, as empresas de tecnologia entregam o resultado direto ao cliente. O ensaio chama isso de passar do "copiloto" ao "piloto automático".

2 O serviço passa a entregar com tecnologia

Do outro lado, quem presta serviço incorpora plataformas, automação e IA à entrega. As duas pontas se encontram no mesmo cliente, disputando o mesmo orçamento.

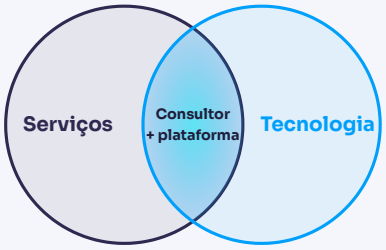
3 A mudança começa pelo que já é terceirizado

Os primeiros serviços a mudar são os que as empresas já contratam de fora e que têm muita regra e pouco julgamento. Trocar um fornecedor terceirizado por outro que entrega com tecnologia é só uma troca de fornecedor.

A LEITURA PARA A CONSULTORIA EM SUSTENTABILIDADE

A consultoria em sustentabilidade, ESG e gestão ambiental reúne as três condições: é cada vez mais terceirizada (e a reforma tributária, no capítulo 03, reforça isso), tem muita regra codificável e um cliente que precisa de dado recorrente.

O seu próximo concorrente pode ser tanto outra consultoria quanto uma empresa de tecnologia que entrega o resultado sozinha.



UM SÓ MERCADO

O QUE ISSO QUER DIZER PARA VOCÊ

Nesse mercado fundido, quem vence é quem combina as duas coisas. O consultor que opera a tecnologia junto ao cliente oferece o que nenhuma das pontas oferece sozinha: o resultado automatizado e o julgamento de quem conhece o negócio e responde tecnicamente por ele.

Fonte: Julien Bek (Sequoia Capital), "Services: The New Software", março de 2026 (sequoiacap.com).

O MAPA DO SEU TRABALHO

Onde passa a fronteira no seu trabalho

Use este mapa para olhar o seu portfólio. A coluna da esquerda é onde o preço por hora vai cair. A do meio é onde você e a tecnologia trabalham juntos. A da direita é onde o seu valor vai subir.

	↓ O PREÇO POR HORA CAI		O SEU VALOR SOBE ↑
	A tecnologia já faz	**Faz com a sua supervisão**	**Continua sendo seu**
Inventário de emissões (GEE)	Coleta de faturas e notas, aplicação de fatores de emissão, cálculo por escopo, consolidação anual	Definição de fronteiras, tratamento de lacunas, metodologia do Escopo 3	Plano de redução, metas, diálogo com o verificador e a diretoria
Relatório de sustentabilidade (GRI / IFRS)	Organização de indicadores, preenchimento de índices, primeiro rascunho	Coerência entre números e narrativa, revisão de frameworks	Materialidade, mensagem estratégica, posicionamento perante investidores e clientes
Homologação e monitoramento de fornecedores	Consultas a certidões, listas restritivas e embargos; alertas de vencimento	Classificação de risco, questionários, priorização de quem auditar	Desenvolvimento de fornecedores, decisão de manter ou desligar, due diligence em casos críticos
Auditorias e certificações (ISO, FSC, EcoVadis)	Evidências por requisito, controle de prazos, histórico de não conformidades	Autoavaliação, preparação de respostas, simulados	Interpretação de requisitos, condução da auditoria, plano de ação
Requisitos legais e conformidade	Mapeamento e atualização dos requisitos aplicáveis, triagem por aplicabilidade, alertas de mudança	Registro das auditorias de conformidade e acompanhamento dos planos de ação	Interpretação dos requisitos, verificação em campo, decisão sobre prioridades
Licenciamento e gestão ambiental	Calendário de condicionantes, controle de prazos e documentos, relatórios periódicos	Consolidação de monitoramentos e relatórios ao órgão	Estratégia de licenciamento, negociação técnica com o órgão, responsabilidade técnica
Diagnóstico e estratégia ESG	Questionário de maturidade, benchmarking setorial, primeiro retrato	Leitura dos resultados, comparação com pares	Priorização, roadmap, engajamento da liderança
Inovação e soluções novas	Busca de patentes, artigos e editais	Triagem de soluções e de parceiros de pesquisa	Articulação empresa–ICT, desenho do projeto, captação de fomento

A fronteira se move: revise este mapa a cada ano.

MODELOS DE COBRANÇA

05 Quando a hora operacional perde valor, o modelo de cobrança precisa mudar

Não existe modelo certo para todo cliente. Mas quem depende só do primeiro vai sentir antes a pressão de preço e, a partir de 2027, a concorrência de quem oferece acompanhamento mensal com crédito tributário.

MODELO 1

Por projeto



Escopo fechado, entrega datada, pagamento por marco.

Funciona quando: a demanda é única (um diagnóstico, uma primeira certificação).

Risco: a cada ano, a venda recomeça do zero, e o concorrente com tecnologia pode cotar a parte operacional mais barato.

MODELO 2

Acompanhamento recorrente



Valor mensal fixo por um pacote de horas ou de entregas ao longo do ano.

Funciona quando: o cliente tem obrigações contínuas (fornecedores, licenças, certificações).

Risco: sem tecnologia, o pacote vira horas consumidas em tarefa operacional, e a margem some.

MODELO 3

Híbrido com plataforma



Implantação + acompanhamento mensal + plataforma que o cliente usa o ano todo.

Funciona quando: o cliente precisa de dado confiável e recorrente, como inventário anual, cadeia monitorada ou relatório.

Vantagem: a tecnologia faz o operacional, você cobra pelo julgamento, o dado fica organizado para o ano seguinte e o cliente se credita do imposto pago no serviço e na plataforma. Você e o cliente trabalham no mesmo ambiente, e ele vê o seu trabalho acontecendo durante o ano.

EXEMPLO ILUSTRATIVO · INVENTÁRIO DE EMISSÕES ANUAL, UM CLIENTE INDUSTRIAL

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Modelo 1 projeto refeito a cada ano	↻ Venda nova	↻ Venda nova	↻ Venda nova
Modelo 3 implantação + acompanhamento	Implantação + mensalidade	Mensalidade	Mensalidade + escopo novo

No modelo 3, o ano 2 não começa com uma proposta, e sim com o dado do ano anterior já organizado. É aí que a relação se torna contínua.

06

DO PROJETO À RECORRÊNCIA

Como levar um cliente do projeto ao acompanhamento contínuo, em 5 passos

1

PASSO 1

Mapeie quem tem obrigação que se repete

Revise a sua carteira e marque os clientes com obrigações que voltam todo ano, sejam elas legais ou impostas pelo mercado: condicionantes de licença, requisitos legais, exigências de bancos, questionários de grandes clientes, certificações com auditoria anual. Marque também quem está no regime regular de tributação: para esses, o argumento do crédito pesa mais.

2

PASSO 2

Redesenhe a entrega como ciclo anual

Monte com o cliente um calendário de obrigações: quando coletar, quando calcular, quando reportar, quando auditar. O que era um projeto vira uma agenda.

Coletar → Calcular → Reportar → Auditar ↻

3

PASSO 3

Coloque os dados numa base única que o cliente usa o ano todo

Planilha enviada por e-mail morre no fim do projeto. Uma base compartilhada, com histórico e evidências, mantém o cliente ativo entre uma entrega e outra, permite que você acompanhe e dá à IA um dado confiável para trabalhar.

4

PASSO 4

Precifique o acompanhamento

Separe o que é implantação (cobrada uma vez) do que é acompanhamento (mensal). No mensal, cobre pelo julgamento e pela responsabilidade, não pelas horas de digitação que a tecnologia já faz.

Implantação · uma vez + Acompanhamento · mensal

5

PASSO 5

Revise no aniversário do contrato

Leve ao cliente os indicadores do ano, o que mudou nas exigências e as soluções novas que surgiram para os problemas dele. A revisão é o momento natural de ampliar o escopo: de inventário para metas, de fornecedores críticos para a cadeia toda, de diagnóstico para um projeto de inovação.

PERGUNTA PARA FAZER AO CLIENTE HOJE

"Se o seu maior cliente ou o seu banco pedir este dado de novo no ano que vem, você vai querer começar do zero?"

07

O QUE EXIGIR DE UMA PLATAFORMA

Antes de levar uma ferramenta ao seu cliente, confira estes dez pontos

A plataforma passa a carregar o seu nome junto ao cliente e vira o ambiente onde você e ele trabalham juntos. Escolha como escolheria um parceiro técnico.

01
Auditabilidade
Cada número tem a evidência ligada a ele, e o auditor consegue seguir o caminho do dado.

02
Metodologia reconhecida
GHG Protocol, fatores de emissão de fontes oficiais, versões registradas.

03
Fonte única da verdade
Um dado lançado uma vez serve a todos os usos: GRI, IFRS, CDP, EcoVadis, questionários de clientes e auditorias, sem retrabalho e sem versões conflitantes.

04
Cadeia de fornecedores
Consultas automáticas a certidões, listas restritivas e embargos, com monitoramento contínuo.

05
Ambiente compartilhado com o consultor
Você acompanha todos os seus clientes no mesmo lugar, com permissões definidas por cliente, e registra ali o seu trabalho de campo. O cliente vê o que você faz.

06
Pronta para IA
IA embutida na plataforma e conexão segura (via MCP) com o assistente de IA que você já usa, sem exportar dados do cliente para ferramentas públicas.

07
Segurança e LGPD
Contrato que define quem é controlador e quem é operador dos dados, controle de acesso e registro de consultas. Algo que a área de TI do cliente consiga aprovar.

08
Dados exportáveis
O cliente leva os próprios dados se sair. Ninguém fica refém.

09
Suporte e evolução no Brasil
Atendimento em português e atualização com a regulação nacional.

10
Requisitos legais
Mapeamento e atualização constante dos requisitos legais aplicáveis aos seus clientes, com um ambiente de gestão da conformidade compartilhado com você.

E UMA PERGUNTA DE NEGÓCIO

A plataforma chega ao seu cliente **com você** ou **no seu lugar**? Prefira quem tem um programa de parceria declarado, com regras escritas sobre a quem pertence a relação com o cliente.



COOPERAÇÃO

08 A ESG Now como alavanca para o seu sucesso na era da simbiose entre serviços e tecnologia

A ESG Now é uma plataforma brasileira de gestão de dados ESG. Não queremos substituir o consultor: queremos que a tecnologia chegue ao cliente pelas mãos de quem ele já confia. **Você presta o serviço, e nós potencializamos as suas entregas por meio da tecnologia.**

EXEMPLOS DE USO DA PLATAFORMA ESG NOW PELOS CONSULTORES

GESTÃO DE REQUISITOS LEGAIS

Mapeamento e atualização dos requisitos aplicáveis, com registro das auditorias de conformidade. Você faz a atividade de campo e registra o status. Nós mantemos os requisitos legais atualizados e triados conforme a aplicabilidade ao seu cliente.

CONTROLE DE LICENÇAS E OBRIGAÇÕES

Gerencie as condicionantes de licenças e alvarás, controlando prazos e organizando documentos, tudo num ambiente compartilhado com o cliente.

GESTÃO DE DADOS ESG

Faça a gestão dos compromissos públicos, metas e indicadores do seu cliente, da estratégia à operação, e obtenha dados ESG prontos para uso em relatórios e questionários, internos e para o mercado.

AUTOMAÇÃO DE INVENTÁRIOS GEE

Automatize o cálculo do inventário de emissões de GEE dos seus clientes e conclua em horas o que costumava levar meses, em conformidade com o GHG Protocol e a ISO 14064.

GESTÃO DE FORNECEDORES

Controle a conformidade ESG da cadeia de suprimentos dos seus clientes, com consulta automática a dezenas de documentos e um ambiente para você avaliar documentos e questionários pelo cliente, com painéis e relatórios automáticos.

UMA BASE SÓ, DO JEITO QUE O CLIENTE PRECISAR

As soluções podem ser contratadas separadamente ou em conjunto. Todas estão ligadas pelo **DataCore®**, a nossa fonte única da verdade: um dado ou evidência lançado uma vez serve a todos os usos, com histórico e rastreabilidade. Cada solução nova que o cliente adota já começa com os dados das outras, e você deixa de reconciliar planilhas. Pela **conexão via MCP**, você também pode consultar esses dados com o seu próprio assistente de IA, de acordo com as permissões de cada cliente.

PLUS

Lumina®, a IA da ESG Now

A Lumina é a inteligência artificial embarcada na plataforma. Ela trabalha sobre os dados do cliente, dentro do ambiente seguro da ESG Now, para responder perguntas, analisar indicadores, apontar lacunas e preparar rascunhos, sem que nenhum dado vá para ferramentas públicas.

PARA O SEU CLIENTE

Vem inclusa como bonificação nos planos PRO e Enterprise, com um volume mensal de consultas.

PARA VOCÊ, CONSULTOR

Acesso direto como usuário, por R$ 399/mês, isento a partir do nível Prata do Programa de Parceiros.

O PROGRAMA DE PARCEIROS

O seu honorário continua seu, e a plataforma soma

No modelo híbrido, a sua receita com cada cliente tem duas partes: o serviço consultivo, que você precifica, e a comissão sobre a plataforma que o cliente assina por sua indicação.

COMO FUNCIONA

1 **Cadastro**
Você conta como atua e quem atende.

2 **Conversa**
30 minutos para entender a sua carteira e o que faz sentido levar a ela.

3 **Reserva**
Cada oportunidade que você registra fica reservada em seu nome por 90 dias.

4 **Co-venda**
Você apresenta e acompanha. O nosso time conduz a parte comercial com você.

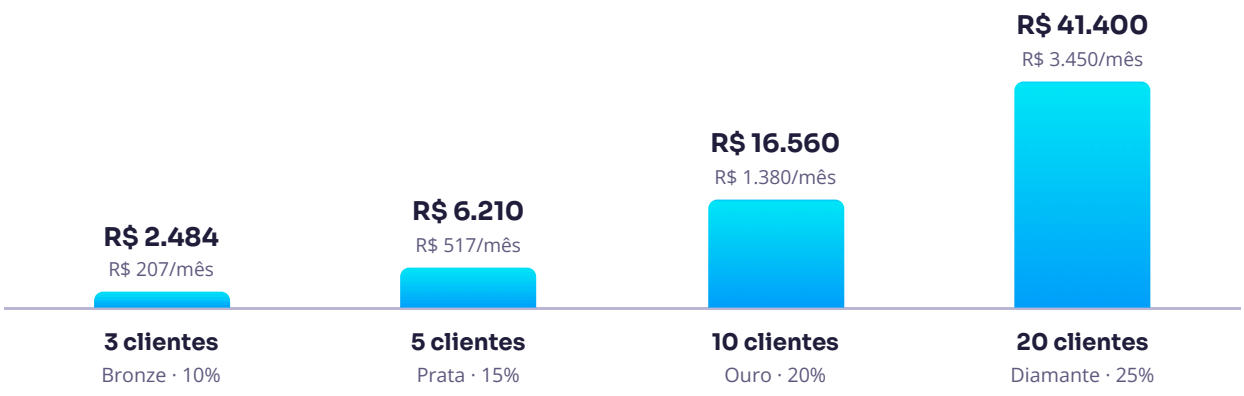
COMISSÃO NO PRIMEIRO ANO

BRONZE	PRATA	OURO	DIAMANTE
10%	15%	20%	25%
1 a 4 clientes	5 a 9 clientes	10 a 19 clientes	20 ou mais

Do 13º ao 48º mês de cada cliente, a comissão segue em 5% nos planos PRO e Enterprise, desde que você tenha trazido pelo menos 1 cliente novo nos últimos 12 meses. A partir do nível Prata, o seu acesso à Lumina® fica isento. Regras completas no Termo de Adesão.

A conta: comissão no ano 1, por número de clientes ativos

Exemplo · 1 produto no plano PRO (R$ 690/mês) por cliente



Valores sobre a mensalidade efetivamente paga, sem considerar mais de um produto por cliente nem descontos.

O QUE VALE AINDA MAIS DO QUE A COMISSÃO

O cliente usando a plataforma o ano inteiro, com dados e histórico num lugar que você acompanha. É isso que mantém a relação viva entre um projeto e outro.

PRÓXIMO PASSO

Dois caminhos, conforme o seu momento

PARA QUEM JÁ TEM CARTEIRA

Já tenho clientes com obrigações recorrentes

Seja um **parceiro Advisor**. Leve a plataforma aos seus clientes, com co-venda e comissão desde o primeiro cliente.

Quero ser parceiro →

ou escreva para **parceiros@esgnow.co**

PARA QUEM QUER ACOMPANHAR

Quero acompanhar a mudança antes de dar o próximo passo

Assine a **Simbiose**, a newsletter quinzenal da ESG Now sobre tecnologia, regulação e o novo mercado de consultoria em sustentabilidade. A cada duas semanas, às terças-feiras, no seu e-mail.

Assinar a Simbiose →

ESG now

Serviço e tecnologia, em simbiose.

ESGNOW.CO