



OPERATION
WATER

Operation Water procura fornecer soluções de obtenção de água limpa para o maior número de pessoas necessitadas, ao menor custo por pessoa, desenvolvendo infraestrutura escalável e sustentável.

- Os principais investimentos em infraestrutura hídrica constroem a base sobre a qual os mais marginalizados podem escapar do ciclo da pobreza.
- Nosso objetivo é acabar com a crise mundial da água nos próximos 30 anos.
- O sucesso requer experiência, conhecimento e acesso local.
- Vamos nos envolver com todas as partes interessadas na execução de projetos de infraestrutura de água sustentável e escalável com base em Parceria Público-Privada, utilizando uma estrutura de financiamento "Capital Light".
- Nosso foco é em projetos de alta prioridade, economicamente sensíveis e socialmente críticos, reduzindo o risco de execução, maximizando o impacto social e gerando retornos financeiros.

Início do Efeito Cascata



Estima-se que cada dólar gasto em água e saneamento produza um retorno econômico de \$4.1 dólares.¹

- Investir em infraestrutura hídrica transforma comunidades, impactando saúde, segurança e educação.
- O custo de oportunidade da coleta de água se traduz em \$24 bilhões dólares em benefícios econômicos perdidos por ano.²
- Sem essa dificuldade, o aumento da frequência escolar e as taxas de alfabetização geram melhores oportunidades socioeconômicas.
- Em um mundo em que menos de um em cada três tem acesso à um banheiro,³ resolver o monstro de duas cabeças que é a crise da água - falta de água potável e saneamento - fornece às pessoas uma "dignidade" essencial.
- O fornecimento de saneamento adequado leva a menos doenças infecciosas, bem como a redução da mortalidade infantil e materna.

Pensando Maior - Nossa Abordagem e Solução

Abordagem de Negócio

- Envolver-se com os governos locais e empresas de serviços públicos para desenvolver projetos de infraestrutura de água escalável com base em Parcerias Público-Privadas.
- Alavancar nossas fortes habilidades de desenvolvimento de negócios e ampla experiência para trabalhar diretamente com funcionários do governo, empresas de serviços públicos, escritórios de advocacia, instituições financeiras e empreiteiros para executar projetos.

Financiamento Inovador

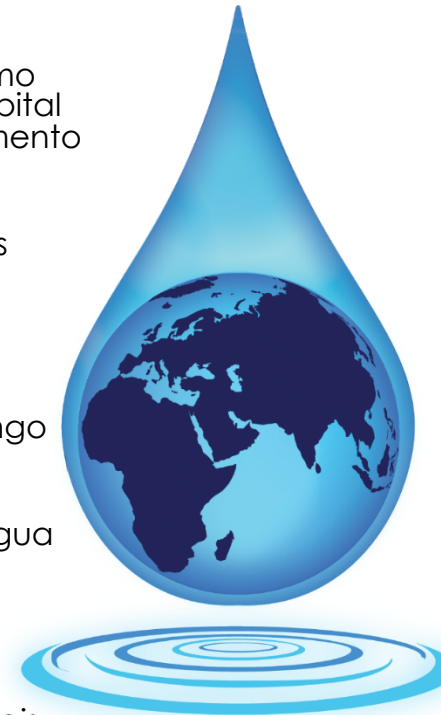
- Trabalhar com parceiros estratégicos para arrecadar dinheiro e aplicar esse capital como patrimônio em Parcerias Público-Privadas usando uma estrutura de financiamento “Capital Light” que aumenta dívidas a taxas atraentes de instituições financeiras de desenvolvimento e agências de crédito à exportação.
- Os consumidores de água pagam um preço acessível pela água limpa que fornecemos para pagar a dívida ao longo da vida da concessão.

Sustentabilidade

- A estrutura de PPP (Parceria Público-Privado) garante que o projeto seja mantido ao longo da vida da concessão.
- Projetos maiores alcançam economias de escala que permitem o abastecimento de água de uma fonte sustentável.

Escalabilidade

- Projetos maiores de infraestrutura de água não apenas atendem às necessidades de mais pessoas, mas também permitem que vilas e estações de tratamento de água sejam adicionadas à rede de tubulações, conforme o financiamento permitir.



Como Somos Diferentes

	Outros	Operation Water
Objectivos	Foco em pequenos projetos de base, usando apenas fundos de doadores	Desenvolver grandes projetos que fornecerão acesso à maior quantidade de pessoas ao menor custo por pessoa.
Financiamento	Angariar fundos de indivíduos e empresas em meio de doações e financiar 100% dos projetos que eles constroem a partir desses fundos.	Parceria por meio de investidores de impacto e filantropos para eliminar a tensão financeira das doações concedidas e, preservar e compor o capital injetado. Para maximizar o impacto e o retorno financeiro, acessamos dívidas de instituições financeiras de desenvolvimento e agências de crédito à exportação.
Cientes	Indivíduos ou aldeias..	Paraestatais governamentais que já são responsáveis pela prestação do serviço ao seu povo, mas sem êxito.
Estratégia	Trabalhar em estreita colaboração com as comunidades com objectivo de encontrar soluções viáveis para fornecimento de água.	Trabalhar com líderes governamentais, instituições financeiras e empresas contratantes.

Quantificando a Diferença

	Outros*	Operation Water**
Fontes de Capital	Doação	Investimento
Capital Injetado	\$15.000.000	\$15.000.000
Número de Pessoas Atendidas por Ano	376.945	1.500.000
Custo Annual Por Pessoa (15 anos)	\$2.65	\$0,67
Balanço Final	\$0	\$23.369.511

A característica da Operation Water “Filantropia Evergreen” afetará o impacto social, preservando e compondo capital para reinvestimento futuro.

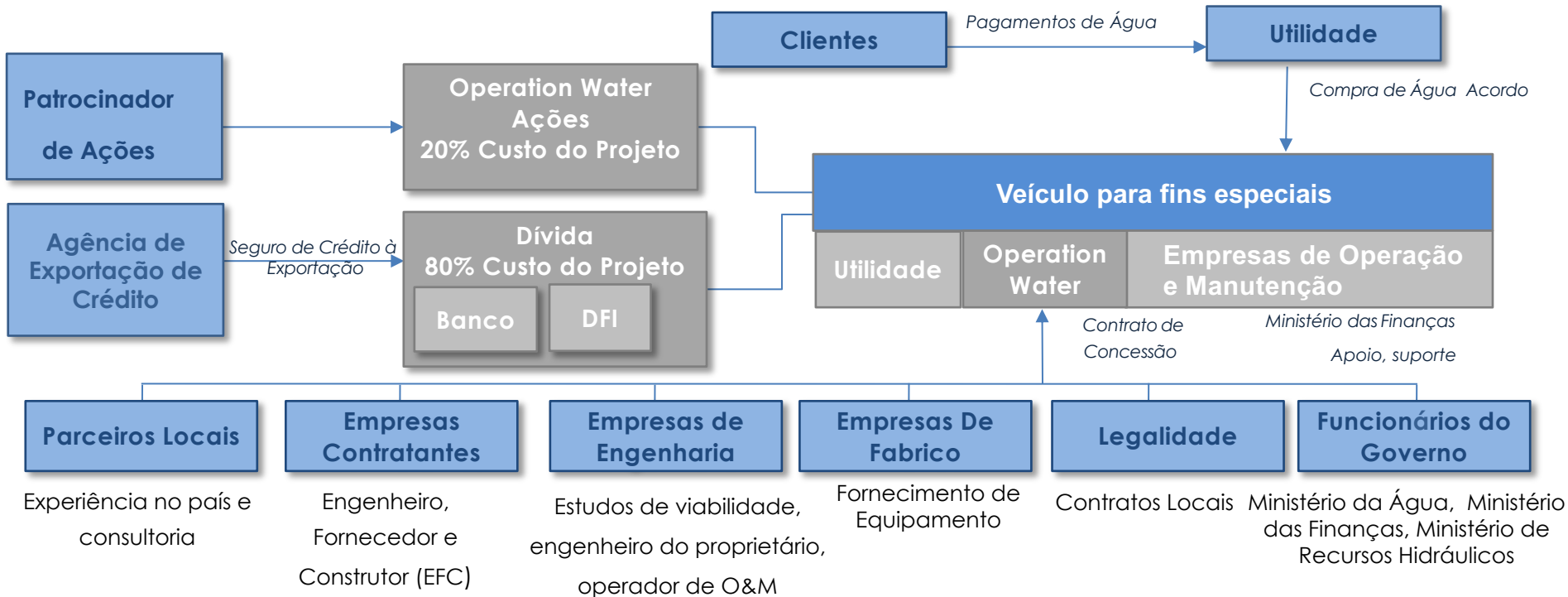
- A Operation Water fornecerá acesso à água potável a quase quatro vezes mais pessoas por cada dólar gasto em comparação com outras organizações.
- Um investimento na Operation Water resultará na preservação do investimento inicial e retorno composto sobre o patrimônio. O investimento pode ser retornado ou reinvestido em outros projetos com impacto financeiro e social.
- Uma contribuição para uma organização sem fins lucrativos gerará apenas uma dedução de imposto; o capital inicial será perdido.

*Assume o tamanho médio do projeto de US \$ 10.000 e a média de 314 pessoas atendidas por projeto (Fonte: charitywater.org). Pressupõe taxas de não-funcionalidade do ponto de água de 20%, com base em pesquisas pós-implementação de não-funcionalidade do ponto de água de 20% -23% no Malawi (Fonte: WaterAid, 2015) e estimativas de 10% de não-funcionalidade de 67% da mão bombas nas nações da África Subsaariana (Fonte: RWSN, 2009).

**Assume o tamanho do projeto de US \$ 100.000.000, 15% financiado pelo patrimônio, 15 anos de vida da concessão e 3% de retorno anual sobre o patrimônio ao longo da vida da concessão.

Estrutura Do Projeto

A estrutura “Capital Light” minimiza o patrimônio necessário e incentivos com taxas de dívida atraentes.



Características Principais:

- Implementação mais eficiente do que a abordagem multilateral tipicamente financiada pelo governo.
- Foco em Parcerias Público-Privadas.
- Contratos robustos de operação e gerenciamento para os ativos do projeto.
- Fornecimento de água a preços acessíveis.
- Empreendimento corporativo economicamente viável.
- Os governos incorrem em menos dívida soberana.



Tipo:
Tratamento de água
a granel

Custo:
88.3M de Euros

Data:
2008

Tamanho:
200.000m³ de água
por dia.

Peoosoaas Atendidas:
1.500.000

Breve Historial

Em 2004, a Biwater Plc, empreiteira e incorporadora britânica de tratamento de água, contratou o governo sudanês para desenvolver o Projeto Manara Water em Khartoum, Sudão. Não foi possível obter financiamento da dívida suficiente com base em uma garantia soberana para construir uma estação de tratamento de água a granel de 200.000 metros cúbicos por dia, tão necessária para tratar e resolver as seguintes restrições para financiar o projeto:

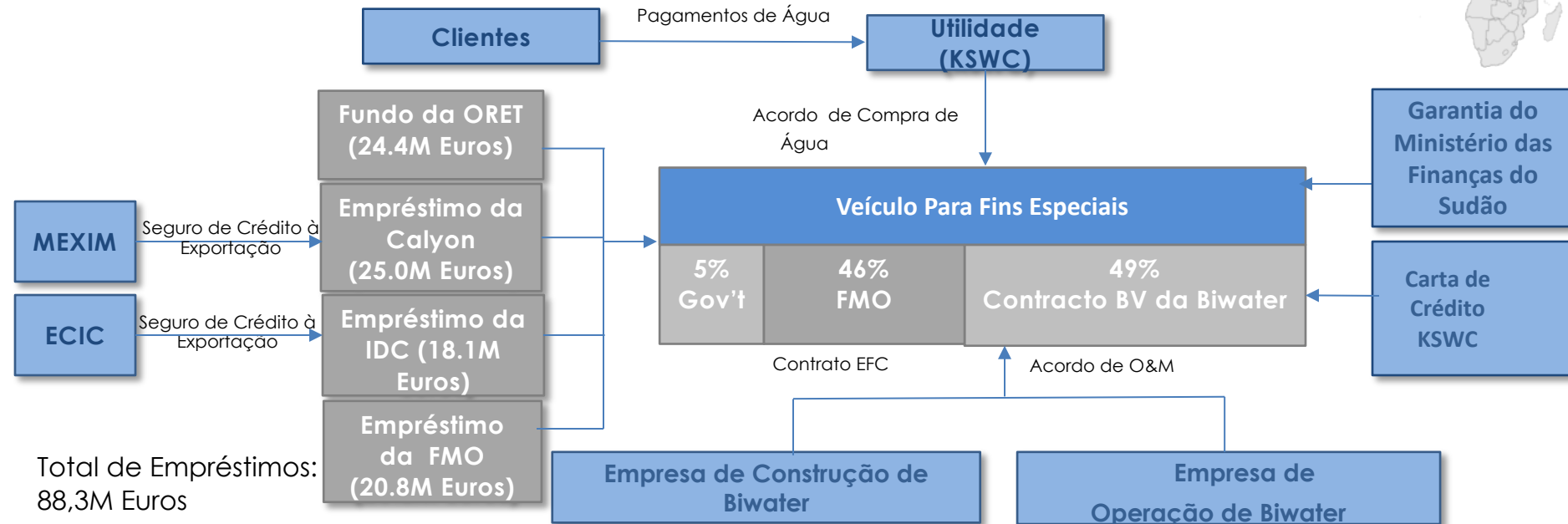
- A incapacidade de obter financiamento para o Governo Sudanês;
- A necessidade de produzir água a uma tarifa acessível; e
- Riqueza soberana insuficiente para fazer um investimento de capital no projeto.

Descrição do Projeto

Abaixo está um resumo dos detalhes do acordo em que a inovadora estrutura de financiamento da Capital Light foi implementada pela primeira vez e recebeu o prêmio de Trade Finance Deal of the Year da Euromoney em 2008 e o Global Water Intelligence Award em 2009.

- O custo total do projeto foi de 88,3 milhões de euros.
- A Parceria Público Privada foi estruturada como uma sociedade de propósito especial (SPE) para atrair 100% de financiamento multilateral da dívida da Netherlands Development Finance Company (FMO), financiamento bancário suportado por agências de crédito à exportação e um subsídio de assistência à exportação da Holanda (ORET).
- A companhia de água local (Khartoum State Water Company ou KSWC) tem uma participação minoritária na SPE.
- O contratado do setor privado (Biwater) firmou um Contrato de Compra de Água de 13 anos com o Governo do Sudão (a partir de então a usina será transferida para a concessionária de água sem nenhum custo).
- Operação e manutenção fornecidas pelo mesmo empreiteiro do setor privado (Biwater).
- Tarifa de equilíbrio determinada com base apenas no serviço da dívida e nos custos operacionais e de gerenciamento.

Case Study: Khartoum, Sudan (Cont'd)



Benefícios para o Sudão:

- O governo não incorreu em dívida soberana / carga de capital em seu orçamento.
- A estrutura facilitou o financiamento de bancos de desenvolvimento e fundos de infraestrutura focados em investimentos do setor privado.
- Uma única entidade constrói e opera a instalação, portanto, o risco operacional reside com o contratado.
- A empresa de serviços públicos (Khartoum State Water Company) só paga pela água depois que a instalação for comissionada. Nenhum pagamento é devido durante a fase de construção; os clientes pagam uma taxa acessível pelo investimento, em vez do governo pagar pelo investimento com fundos soberanos.
- A tarifa final acordada no Contrato de Compra de Água era de 24 Eurocents por metro cúbico, em comparação com 50 Eurocents por metro cúbico, caso o projeto fosse financiado com base em financiamento típico do projeto.

Foco no Relacionamento

- Construir sobre histórico relacionamentos e sucesso no níveis público e privado.
- Diálogo contínuo com líderes do governo
- Conhecimento local dos prestadores de serviços
- Conhecimento de logística e operações

Capitalizar em Relacionamentos extensivos da OW

Forte Disciplina No Projeto

- Todas as transações feitas em moeda forte, preferidas em dólares
- Os projetos devem ser seguráveis, de preferência a MIGA
- Estrutura de capital e financiamento devem ser favoráveis
- Entrar em joint ventures com fortes operadores internacionais e parceiros locais experientes

Caminhar Sempre Para Frente

Envolvimento Detalhado do Projeto

- Ser o "centro" que coordena os "raios" na roda (por exemplo, financiamento, construção, operação, etc.)
- Proteger investimentos com fortes direitos dos acionistas e representação do conselho em estruturas de joint venture
- Usar o conhecimento operacional para extrair valor no nível do projeto

Envolvimento no Processo a partir do Começo

Alocação de Capital

- Alocar capital em oportunidades assimétricas de risco / recompensa.
- Investir e desenvolver projetos em que os riscos macro e micro são mitigados por fortes relações com governos locais e provedores de serviços.
- Maximizar a vantagem do retorno quantificando o impacto na comunidade e investindo ao lado de DFIs e ECAs credíveis

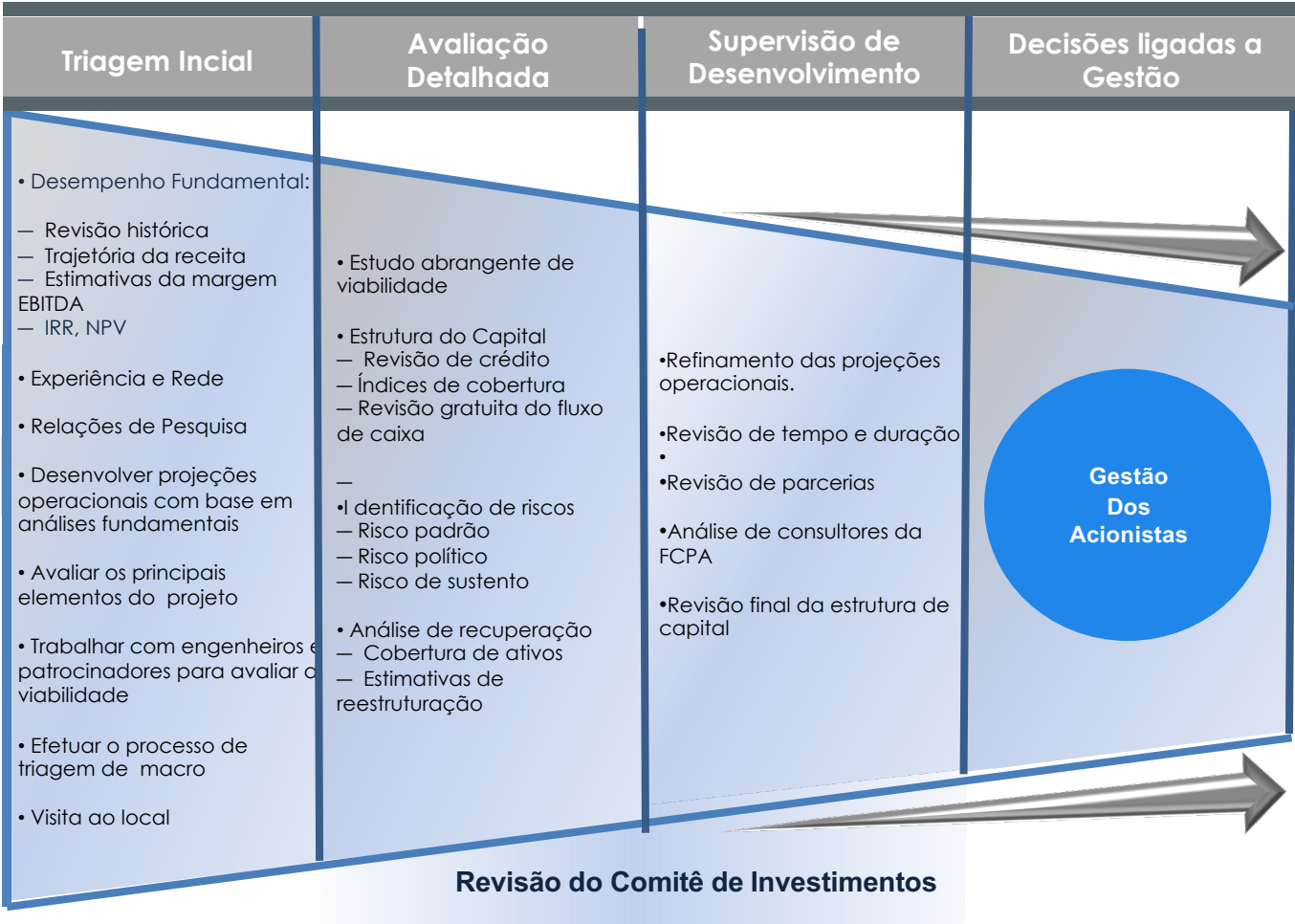
Decisão de investimento gira em torno da análise de risco / recompensa

Critérios de Investimento

Métricas do Projeto	Seleção do Projeto	Gerenciamento de Risco Financeiro	Gerenciamento de Riscos Empresariais
<ul style="list-style-type: none"> • Tamanho mínimo do projeto: \$10 milhões de dólares. • Áreas-alvo: África Subsaariana, Sul da Ásia, comunidades mais necessitadas. • Concentração geográfica: concentração não superior a 30% em qualquer país, após a operação dos primeiros projetos em cada município. 	<ul style="list-style-type: none"> • Projeto por projeto, risco / recompensa de cima para baixo. • Revisão de país e macro • Avaliação do tamanho da transação. • Estrutura de capital proposta e revisão de contrapartes • Retorno alvo. • Mediante diligência devida, os parceiros gerentes aprovam e respondem pelo projeto. • Comitê de Investimento tomará decisão final. 	<ul style="list-style-type: none"> • Moeda: Manter toda a exposição em moeda local quando possível. • Taxa de juros: gerenciar qualquer exposição material. • País / política: Análise constante do coeficiente de risco político atribuído a cada país. • Instalações / Operações: Gerenciar e extrair valor através da melhoria dos prazos e custos de mão-de-obra e construção • Monitorar todas as partes da estrutura de capital do projeto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniões mensais do Comitê de Investimentos. • Feedback ativo, reavaliação constante da tese de investimento (impacto social e financeiro). • Desenvolver / gerenciar relacionamentos fortes com as partes interessadas (governos, empresas de serviços públicos, sociedades de capital especial, empresas de O&M, comunidade). • Gerenciar ativamente questões de conformidade, regulamentares e fiscais

Processo De Investimento

A gerência empregará uma estratégia disciplinada na busca e avaliação de oportunidades, negociação, encerramento de transações, e gerenciamento do processo operacional.



Membros do Conselho Executivo

Ryan Phillips-Page

Ryan Phillips-Page é fundador e CEO da Operation Water. Ele também é membro do Conselho da Even Ground, uma organização sem fins lucrativos que financia programas comunitários que atendem jovens desfavorecidos na África do Sul, e consultor da Academia Latino-Americana de Liderança, que promove o desenvolvimento econômico sustentável e fortalece a governança democrática na América Latina, desenvolvendo e conectando uma nova geração de líderes de princípios e socialmente inovadores.

Antes de fundar a Operation Water, Ryan foi o fundador e CEO da RPP Capital Projects and Finance (Pty) Ltd, uma consultoria de desenvolvimento de negócios que fornece e estrutura soluções de financiamento para projetos de infraestrutura de energia e água na África Subsaariana. Nesta capacidade, ele viajou extensivamente pela África Subsaariana para se reunir com Presidentes, Ministros, Governadores, Diretores Gerais de serviços públicos e empresários africanos para discutir as prioridades estratégicas de infraestrutura de muitas nações africanas.

Anteriormente, Ryan atuou como diretor de instalações e operações da African Leadership Academy, um colégio interno pan-africano de classe mundial localizado em Joanesburgo, África do Sul. Ele foi o primeiro membro da equipe da African Leadership Foundation e ajudou os Fundadores a criar redes e captar recursos. Antes de se mudar para a África do Sul para ajudar a lançar a African Leadership Academy, ele atuou como vice-presidente de desenvolvimento de negócios e vendas da IntellectSpaceCorporation, uma empresa de tecnologia com sede em Seattle que atende bancos de investimento, fundos de hedge, fundações e escritórios de advocacia.

Ryan começou sua carreira na cidade de Nova York como analista na divisão de banco de investimentos do Goldman Sachs Group, Inc. Ele se formou com honras na Carroll School of Management em Boston College, com especialização em finanças.

Yogesh Mago

Yogesh Mago é Fundador e Presidente da Operation Water. Ele também é consultor sênior da Ospraie Ag Science LLC, the venture arm Ospraie Management LLC, uma empresa de investimentos em mercadorias. Yogesh atua no Conselho de Administração da Marrone Bio Innovations, Inc., uma empresa listada na NASDAQ que descobre, desenvolve e promove soluções sustentáveis de bioproteção e fitossanidade. Além disso, ele faz parte do Conselho Consultivo da Girl Rising, a organização sem fins lucrativos por trás da campanha mundial de ação social para educação e empoderamento de meninas.

Anteriormente, Yogesh foi analista de investimentos sênior em fundos de hedge, Ospraie Management LLC e Merchants 'Gate Capital LP. Nessas funções, ele providenciou e supervisionou os investimentos do portfólio em cinco continentes em uma variedade de indústrias, incluindo agricultura, viagens, consumo, transporte, indústrias e imóveis. Ele tem mais de 15 anos de experiência em investimentos fundamentais, públicos e privados em todo o mundo.

Yogesh começou sua carreira como banqueiro de investimentos no The Goldman Sachs Group, Inc. em Nova York. Ele se formou em magna cum laude pela NYU Stern School of Business College, com concentração em finanças e negócios internacionais.

Membros do Conselho Não-Executivo

Barry Schiffman

Barry Schiffman é sócio, conselheiro sênior e membro do conselho da Mandala Capital. A Mandala é a única administradora de fundos institucionais de patrimônio privado que investe exclusivamente no setor de suprimento de alimentos e agronegócios na Índia e no sul da Ásia. Antes de ingressar na Mandala, Barry trabalhou com um escritório de família privado, onde foi co-fundador da Next Frontier Capital, uma empresa de patrimônio privado de mercados emergentes.

Enquanto trabalhava na Next Frontier, ele se concentrou em transações de tecnologia e recursos naturais na CIS e na África, e co-fundou a Viewdle, uma empresa de software de reconhecimento facial. Barry atuou como COO da Viewdle e Conselheiro Geral e foi membro de seu Conselho de Administração; O Viewdle foi adquirido pelo Google. Ele também atuou como membro do conselho e conselheiro geral do The Frayman Group, e atuou nos conselhos de várias empresas de capital fechado nas quais ele tem sido um investidor ativo e engajado.

Barry começou sua carreira como advogado de Bracewell e Giuliani, e também trabalhou para Fulbright e Jaworski. Formou-se magna cum laude pela Universidade de Georgetown em uma área focada em governação, formou-se em direito pelo Centro de Direito da Universidade de Georgetown e é membro da Ordem dos Advogados de Nova York. Ele atua no Conselho de Administração do Moise Safra Center, em Nova York, e é o fundador e presidente do Allgemeiner Editor's Club. Barry é um defensor do Fundo Virunga na República Democrática do Congo e da Mugie Conservancy no Quênia.

Marco Di Girolamo

Marco atua como vice-presidente sênior da Brookfield Asset Management, gerente global de ativos alternativos com \$285 bilhões AUM, focada no investimento em ativos reais em imóveis, infraestrutura, energia renovável e patrimônio privado. Marco gerencia os relacionamentos institucionais, de serviços financeiros e de parceiros do escritório de família (LPs) em todo o Canadá para a Brookfield.

Antes de ingressar na Brookfield, Marco assessorou os escritórios da família como diretor / gerente de portfólio do Private Bank do UBS. Nessa função, ele gerenciava carteiras discricionárias de clientes com base em retorno absoluto e executava atividades de desenvolvimento de negócios. Antes dessa função, Marco consultou empresas de tecnologia no Vale do Silício com o Gartner.

Em 2006, Marco co-fundou a Terra Firma, uma instituição de caridade canadense registrada, que fez parceria com a Operation Water para construir projetos de infraestrutura hídrica em comunidades em desenvolvimento em economias emergentes.

Marco completou seu MBA com distinção na Ivey School of Business da Western University em Ontário, Canadá, e recebeu um Bacharelado em Comércio em Finanças na Universidade de Ottawa.

Membros do Conselho Consultivo

Brett Stewart

Brett Stewart possui extensa experiência em sociedades de patrimônio privado e banco de investimentos em mercados emergentes e desenvolvidos. Atualmente, ele é chefe do US Fintech Banking no Standard Chartered Bank e vive em San Francisco. Brett foi anteriormente situado em Nova York e responsável pela cobertura da bank's global private equity practice. Ele também passou mais de 6 anos na equipe direta de investimentos em bank's global private equity em Joanesburgo e coordenou suas atividades de investimento no sul e oeste da África.

Antes de ingressar na Standard Chartered Private Equity, Brett era banqueiro de investimentos em Londres e Nova York, inicialmente no Goldman Sachs Group, Inc e, depois, na Moelis & Company. Na Goldman Sachs e Moelis, Brett cobriu os setores de consumidor e varejo para operações de M&A e de financiamento.

Brett iniciou sua carreira na área de auditoria e impostos da Deloitte no sul da Califórnia. Ele possui um MBA da Columbia Business School e um BBA da Universidade da Geórgia. Ele foi criado na África do Sul e é um cidadão norte-americano da África do Sul.

Chris Bradford

Chris Bradford é co-fundador e CEO da African Leadership Academy, um colégio interno pan-africano de classe mundial localizado em Joanesburgo, África do Sul. Antes de se tornar CEO, Chris atuou como vice-presidente executivo da African Leadership Academy e foi o presidente da African Leadership Foundation, cuja missão é financiar iniciativas de liderança no continente africano.

Chris trabalhou anteriormente em gerenciamento de marcas na Procter and Gamble Company e como consultor do Boston Consulting Group. Ele também consultou a Broad Foundation, uma das principais fundações educacionais dos Estados Unidos, e lecionou economia e física na Oundle School, uma das principais escolas internato coeducacional da Inglaterra.

Chris é bacharel em Economia pela Universidade de Yale e possui MBA e mestrado em Educação pela Universidade de Stanford.

Membros do Conselho Consultivo

Chris McTammany

Chris McTammany é fundador e CEO da McTammany Partners, uma empresa de consultoria e recrutamento estratégico baseada na cidade de Nova York que atende à comunidade alternativa de investimentos. Ele tem mais de uma década de experiência na colocação de profissionais de investimento em ações públicas longas / curtas, fundamentais e sistemáticas em fundos de hedge globais e escritórios familiares. Além de gerenciar a McTammany Partners, Chris aumenta ativamente o capital através de uma corretora para inúmeras oportunidades de investimento, incluindo fundos de hedge, fundos de patrimônio privado, veículos para fins especiais e outros empreendimentos esotéricos.

Antes de lançar o McTammany Partners, Chris era um dos membros fundadores da CB Global Search, onde construiu e dirigiu individualmente sua divisão de investimentos alternativos. Antes de ingressar na CB, Chris trabalhou em um escritório de família no sul da Califórnia, com mais de 5 milhões de metros quadrados de propriedades comerciais, industriais e de varejo, tornando-o um dos maiores operadores proprietários de imóveis comerciais privados na Califórnia. Chris foi o aprendiz do CEO e do Conselho Geral, trabalhando em todos os aspectos da diligência em aquisições e alienações, gerenciamento de portfólio e operações. Chris se formou na Escola de Administração Carroll, no Boston College, com concentração em Marketing

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

Claudette Lavallee

Claudette Lavallee é Fundadora e Gerente Geral da PROWATER Consultores, uma consultoria Moçambicana especializada em Água e Saneamento. Ela também atua como consultora incorporada da Direção Nacional de Água e Saneamento de Moçambique e gerencia o portfólio de Água para o projeto SPEED +, financiado pela USAID.

Anteriormente, Claudette era líder de equipe do programa Água e Saneamento Sustentável na África (SUWASA), que trabalha para melhorar o acesso a serviços de água / saneamento seguros, confiáveis, acessíveis e sustentáveis para populações urbanas não atendidas e mal atendidas na África subsaariana. Ela também foi gerente do Programa de Desenvolvimento de Água Rural de Inhambane, onde liderou os esforços de planejamento para uma implementação piloto do programa Água Rural e desenvolveu o modelo de gestão da Abordagem Responsiva à Demanda (DRA). Esse papel foi conceitualizado através do trabalho de Claudette com a Agência Canadense de Desenvolvimento Internacional (CIDA), onde ela foi responsável pela construção do novo programa de desenvolvimento de investimentos para todos os projetos da CIDA nos setores de Saúde, Educação e Água em Moçambique.

Enquanto morava no Canadá e administrava seu próprio escritório de advocacia, Claudette também atuou como Presidente da Câmara de Comércio em Mascouche, Quebec, Presidente Fundadora do Conselho de Desenvolvimento da Des Moulins Regional e Presidente Fundadora da Tourist Development Society, entre vários outros papéis.

Claudette recebeu sua graduação (LLL) e pós-graduação (DDN) pela Universidade de Montreal, Canadá, e obteve um MBA pela Universidade De Montfort em Maputo, Moçambique. Claudette atua como membro do Conselho da Câmara de Comércio Canadá-Moçambique e da Aguashare.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

David Nastro

David Nastro ingressou na Morgan Stanley em 1992 e é chefe do Global Power & Utility Group. O Global Power & Utility Group trabalha com os clientes de eletricidade, gás, água e energia limpa da empresa em fusões e aquisições, atribuições de consultoria estratégica e transações nos mercados de capital público e privado. Ele trabalhou em Hong Kong e Nova York em uma variedade de tarefas de consultoria e finanças corporativas para clientes domésticos, conglomerados multinacionais e governos locais.

David esteve envolvido ativamente em muitas das principais fusões e aquisições do setor, incluindo as seguintes transações recentes: venda minoritária da Duke Energy em seus negócios de renováveis para John Hancock, aquisição da Peoples Gas pela SteelRiver pela Aqua America e venda da ITC Holdings pela Fortis pela Aqua America, Venda da Teco Energy à Emera, venda da Duke Energy de seus ativos da Geração Centro-Oeste, aquisição da New Mexico Gas pela Teco Energy, venda da Dominion de ativos selecionados de geração de comerciantes, defesa da National Fuel Gas contra acionistas ativistas, cisão da Spectra Energy da Duke Energy, Aquisição pela RWE da American Water Works, aquisição pela UIL dos LDCs de gás da Iberdrola e formação da Pantellos Corporation (a bolsa de compras B2B da indústria de serviços públicos). Ele também trabalhou com vários governos soberanos e locais.

David trabalhou em diversas transações de financiamento de capital e dívida de alto perfil. Recentemente, ele esteve envolvido em ações e ofertas vinculadas a: Duke Energy, Dominion Resources, Edison consolidada, Southern Company, Xcel Energy, Entergy Corporation, UIL Corporation, Teco Energy, CMS Energy, Hawaiian Electric, PG&E Corp. e American Water. Além disso, ele também trabalhou em várias dívidas de grau de investimento público e privado, alto rendimento, securitização e transações de project finance.

David é bacharel em Ciência Política (com honras) pelo Amherst College e possui mestrado em Relações Internacionais (com distinção) pela Universidade de Cambridge. David também foi membro do Conselho da Water For People e Freedom House, atuando como tesoureiro e presidindo o Comitê de Finanças de ambas as organizações.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

Efe Ukala

Efe Ukala é uma advogada de investimentos natural de Nigéria, filantropa e fundadora da ImpactHER; uma organização que trabalha para colmatar o déficit de \$42 bilhões dólares em financiamento ao empreendedorismo vivenciado pelas empresárias Africanas. Ela conecta mulheres empresárias Africanas às fontes de financiamento para seus negócios e oferece treinamento gratuito em empreendedorismo a mais de 4.500 mulheres empresárias Africanas em 28 países Africanos.

Efe também atua como vice-presidente e assistente do conselho geral do JP Morgan, onde assessora investidores institucionais. Ela tem uma vasta experiência em investimentos públicos e privados decorrentes de mercados de fronteira, incluindo Quênia, Nigéria, Etiópia, Zimbábue e Ruanda.

Anteriormente, Efe atuou como vice-presidente e diretora da Kuramo Capital Management, uma empresa independente de gestão de investimentos focada em ativos alternativos em mercados emergentes e de fronteira, onde prestou consultoria em vários acordos de investimentos internacionais em toda a África e gerenciou o processo formação de fundos da empresa. Na Kuramo, ela participou das reuniões do Comitê de Investimentos da empresa, assessorou na estruturação de transações internacionais de private equity, transações negociadas e acordos redigidos. Ela gerenciou os processos legais de transações desde o início até o encerramento e trabalhou em diversos negócios, desde bens de consumo a serviços financeiros. Além disso, a Efe também assessorou as empresas e portfólio de empresas em questões de conformidade e da Lei de Práticas Corruptas no Exterior.

Efe recebeu seu A.B. da Universidade de Chicago, onde era bolsista Jeff Metcalf e seu J.D. da Washington e da Escola de Direito da Universidade Lee. A Efe é membro do conselho de associação de advogados do estado de Nova York e do estado de Nova Jersey. Ela foi membro eleita do conselho da Associação de Antigos Alunos da Universidade de Chicago e vice-presidente da Associação de Advogados de Mulheres Negras de Nova York.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

Henri Lambert

Henri Lambert é o sócio fundador da Apsara Capital LLP, uma empresa de investimento focada exclusivamente em água. Ele atua no conselho da WaterSmart Software Inc e como observador do conselho da AquaSpy Inc. Henri era um investidor primário da Valor Water (adquirida pela Xylem) e liderou os investimentos da Apsara na Puralytics e, mais recentemente, na HydroPoint Data Systems. De 2015 a 2016, Henri atuou como diretor não executivo da Aquilys Investment Management, um fundo de hedge focado em água e resíduos.

Henri é membro do Conselho de Liderança Twenty65, cuja missão é oferecer soluções sustentáveis de água sob medida, com um impacto positivo para a saúde pública, o meio ambiente, a economia e a sociedade. Antes de ingressar na Twenty65, ele era membro do grupo de Desenvolvimento e Implementação da Parceria para a Água do Reino Unido, onde liderou o desenvolvimento de um acelerador de água no Reino Unido. Henri também é o fundador do ACT na África, um programa de empreendedorismo baseado no Zimbábue.

Henri iniciou sua carreira na cidade de Nova York como analista do GH Partners LLC, um banco comercial especializado que presta consultoria estratégica e financeira a clientes internacionais. É bacharel em História e Relações Internacionais pela Brown University, mestre em Estudos Jurídicos Internacionais pela Universidade de Utrecht, pós-graduado em direito pela BBP Law School e certificado profissional em Inovação e Empreendedorismo pela Stanford University.

Johan Oelofse

Johan Oelofse foi co-fundador da Operation Water e é o fundador e diretor administrativo da Capital Lite Finance (Pty) Limited, uma empresa que assessora e organiza o financiamento de projetos de infraestrutura em todo o continente africano. Johan é especialista em técnicas inovadoras de estruturação, que muitas vezes são necessárias para mitigar riscos, a fim de garantir financiamento para projetos na África. Os projetos concluídos representativos incluem uma estação de tratamento de água a granel no Sudão, projetos de água e saneamento nas Seychelles e projetos de eletrificação rural no Gana. A estrutura de financiamento que ele criou para a estação de tratamento de água a granel no Sudão ganhou o prêmio do Ano de 2008 da Euromoney em Trade Finance Deal e é a estrutura usada pela Operation Water.

Johan tem mais de 30 anos de experiência na avaliação e execução de projetos de infraestrutura no continente Africano. Trabalhou no ABSA Bank, Nedbank Africa, Nedcor Investment Bank e Societe Generale na África do Sul, bem como na Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Limited, onde foi responsável pela divisão de projetos.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

John M. Harrington III

John Harrington é fundador e diretor da Sheffield Corporation, uma empresa de consultoria em capital de risco. Ele passou sua carreira ajudando empresas em estágio inicial a expandir seus modelos de negócios e garantindo o financiamento certo para apoiar seu crescimento. Desde a fundação de Sheffield em 1992, John ajudou inúmeras empresas em todo o mundo a organizar estratégias de formação e saída de capital únicas e personalizadas, incluindo muitas fusões e aquisições notáveis e IPOs. Ele também trabalha em nome de escritórios familiares interessados em acessar novas tecnologias ou explorar tecnologias que eles desenvolveram.

John é bacharel pela Universidade de Harvard e reside em Winchester, MA, com sua esposa Marta.

Josie Muigai

Josie Muigai é agente licenciado da New York Life Insurance Company e é o fundador e diretor administrativo da IHA Consulting, uma consultoria focada em melhorar e aumentar o acesso a programas, serviços e produtos de saúde. Seu trabalho com o cliente inclui a análise de oportunidades de parcerias público-privadas, a elaboração de estratégias de crescimento do turismo médico e o desenvolvimento de modelos financeiros ou ferramentas de planejamento e implementação para campanhas nacionais.

Mais recentemente, Josie foi responsável pelo desenvolvimento e execução de parcerias público-privadas na África Subsaariana para a International Finance Corporation (IFC). Ela liderou equipes que prestaram serviços de consultoria em transações aos governos, com foco na estruturação e instituição de projetos de infraestrutura social. Nessa capacidade, suas responsabilidades incluíam a realização de diligências para garantir a viabilidade técnica, financeira, legal, ambiental e social dos projetos propostos. Josie também comercializou os projetos internacionalmente para investimento privado e colaborou com parceiros para recomendar projetos bancáveis e acessíveis aos governos Africanos.

Josie trabalhou anteriormente como consultora para Oliver Wyman na sua área de Ciências da Saúde e Vida em Chicago, bem como para a Buhrs Americas e Fabritain Enterprises em Minneapolis, Minnesota. Ela possui MBA e mestrado em Administração de Cuidados de Saúde pela Carlson School of Management da Universidade de Minnesota e um diploma de bacharel em Administração de Empresas pela Metropolitan State University em St. Paul, Minnesota.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

Dr. Mima Nedelcovych

A Dra. Mima Nedelcovych é Fundadora e CEO da Africa Global Partners, uma empresa de consultoria focada em facilitação de comércio, desenvolvimento de projetos, financiamento de projetos e parcerias público-privadas na África, e é Presidente Executivo da Schaffer International Services, desenvolvedora de projetos da agro. projetos de energia industrial e renovável na África e na América Central. Ele também atua como Presidente Emérito e Conselheiro Sênior da Iniciativa para o Desenvolvimento Global (IGD), uma ONG que envolve líderes corporativos para reduzir a pobreza através do crescimento dos negócios e investimentos na África.

Anteriormente, Mima era o principal parceiro do Schaffer Global Group no estabelecimento do Projeto Markala Sugar no Mali. Ele também atuou como diretor de país na Libéria para Buchanan Renewables e na administração do presidente George Bush como diretor executivo dos EUA no Banco Africano de Desenvolvimento. Mima começou seu trabalho na África como Diretor Nacional do Corpo da Paz no Gabão.

Mima atua nos conselhos do Vista Bank, do Marathon International Bank e do Conselho Consultivo da Millennium Challenge Corporation. Ele recebeu um BA da Universidade de Yale, um mestrado em Relações Internacionais pela George Washington University e um doutorado em desenvolvimento político e econômico comparativo da Florida State University.

Mikael Jansen

Mikael Jansen tem mais de 20 anos de experiência em desenvolvimento de negócios e gerenciamento de projetos na África, América Latina e Caribe. Atualmente, Mikael atua como diretor de vendas da Babcock & Wilcox Vølund, que fabrica, constrói, mantém e opera usinas de energia renovável, com foco no desperdício de energia.

Antes de ingressar na B&W Vølund, Mikael foi gerente de desenvolvimento de negócios da Haldor Topsoe por mais de 10 anos, contratando projetos de fertilizantes em larga escala na sede corporativa da Dinamarca e escritórios no exterior na Argentina, Brasil e África do Sul. Nessa capacidade, ele se reuniu com líderes políticos e empresariais para desenvolver projetos estratégicos que visavam aliviar a escassez de alimentos nos países em desenvolvimento.

Antes da Haldor Topsoe, Mikael atuou como Gerente de Projetos de Vendas na Burmeister & Waine Scandanavian Contractors, estruturando projetos de usinas chave na mão em regiões não desenvolvidas. Ele também trabalhou anteriormente com empresas de tecnologia ambiental, Oreco e FLS Airtech, supervisionando o financiamento de projetos de controle de poluição do ar e controle de derramamento de óleo em estreita cooperação com agências de crédito à exportação e outros financiadores.

Mikael iniciou sua carreira como gerente de vendas na Maersk Industry. Ele se formou em Engenharia de Produção pela Faculdade Técnica de Odense.

Membros do Conselho Consultivo (Cont.)

Paulo Jorge Veiga

Paulo Veiga é sócio fundador e consultor principal do Clear Stone Group, que se concentra na localização e crescimento dos principais clientes internacionais de primeira linha em Angola. Nesta qualidade, ele atua como Representante Nacional de Angola na Operação Água, liderando nossos esforços para fornecer soluções de água economicamente viáveis para as comunidades locais em Angola.

Paulo também é consultor principal do OBT Group SA, onde lidera uma equipe de especialistas internacionais encarregados do desenvolvimento de uma estrutura estratégica da indústria de óleo de palma sustentável em Angola. Ele também aconselha as principais organizações e agências privadas e governamentais, em política industrial estratégica e investimento estrangeiro direto, com foco na agricultura sustentável.

Paulo tem mais de 20 anos de experiência em gestão na África Subsaariana, Europa, Sudeste Asiático e Oriente Médio. Trabalhou com a Offshore Energy, a NL Supervision Company, o Ministério das Relações Exteriores de Angola e muitas outras organizações em várias capacidades ao longo de sua carreira. Ele obteve um MBA com distinção e um bacharelado em Engenharia Civil pela London University.

Peter Macy

Peter Macy tem 40 anos de experiência em todos os aspectos de engenharia de abastecimento de água, saneamento e águas residuais e é fundador, presidente e CEO da ROCKBlue. O ROCKBlue é uma empresa social que se associa a empresas de serviços públicos para resolver de forma colaborativa os desafios gerenciais e institucionais de fornecer água potável e esgoto de alta qualidade e confiável para clientes urbanos.

Antes de fundar o ROCKBlue, Peter trabalhou em várias capacidades com o CDM Smith e supervisionou o gerenciamento de mais de US \$ 2 bilhões em operações de infraestrutura em toda a África. Ele também trabalhou para vários serviços públicos, incluindo serviços públicos em Moçambique, Tanzânia, Zimbábue e Lesoto.

Peter viveu a maior parte de sua vida na África e iniciou sua carreira como Voluntário do Corpo da Paz no Togo e na República Centro-Africana. Ele se formou em Engenharia Industrial e Pesquisa Operacional (IEOR) pela Syracuse University.

