

**ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA DA RAIZE INSTITUIÇÃO DE  
PAGAMENTOS, S.A. DE 31 DE MARÇO DE 2021 SUSPensa E A SER RETOMADA  
EM 29 DE JUNHO DE 2021**

Proposta Relativa ao Ponto 7 da Ordem de Trabalhos

Considerando que os órgãos sociais da sociedade RAIZE INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTOS, S.A. se encontram designados para o triénio compreendido entre 2018/2020 é necessário proceder a nova designação de órgãos sociais para o quadriénio compreendido entre 2021/2024. Neste sentido propõe-se a designação das seguintes pessoas / entidades para os seguintes órgãos:

**Mesa da Assembleia Geral:**

1. **Presidente:** João Manuel Pereira de Lima de Freitas e Costa;
2. **Secretário:** Tiago André Rodrigues Gama.

**Conselho de Administração:**

1. **Presidente:** José Maria Antunes dos Santos Rego;
2. **Vogal:** António José Ribeiro da Silva Marques;
3. **Vogal:** Alberto Jorge da Silva Amaral;
4. **Vogal:** João Clara Pinto do Rosário;
5. **Vogal:** Ana Filipa Mendes de Magalhães Saraiva Mendes.

**Fiscalização:**

1. **Fiscal Único:** Cascais, Pêga Magro & Roque, SROC LDA, representado por Pedro Nuno Ramos Roque;
2. **Suplente do Fiscal Único:** Domingos Manuel Fernandes Cascais.

Os *curriculum vitae* e demais elementos de identificação dos candidatos serão disponibilizados em anexo à presente lista.

Lisboa, 14 de Junho de 2021

Os Acionistas,

José Maria Antunes dos Santos Rego

Afonso Fuzeta da Ponte da Cunha de Eça

António José Ribeiro Silva Marques

## ANEXO I

Informações adicionais sobre membros propostos para o Conselho de Administração

| <b>Nome</b>                                   | <b>Cargo</b>                            | <b>Género (M/F)</b> | <b>Tipo de participação</b> | <b>Número de ações detidas</b> | <b>Independente</b> |
|---|---|---------------------|-----------------------------|--------------------------------|---------------------|
| José Maria Antunes dos Santos Rego            | Presidente do Conselho de Administração | M                   | Direta                      | 894 830                        | -                   |
| António José Ribeiro da Silva Marques         | Vogal do Conselho de Administração      | M                   | Direta                      | 121 186                        | -                   |
| Alberto Jorge da Silva Amaral                 | Vogal do Conselho de Administração      | M                   | Indireta                    | 950 000                        | -                   |
| João Clara Pinto do Rosário                   | Vogal do Conselho de Administração      | M                   | Direta                      | 225 278                        | -                   |
| Ana Filipa Mendes de Magalhães Saraiva Mendes | Vogal do Conselho de Administração      | F                   | Sem participação            | 0                              | Sim                 |

## **ANEXO II**

*Curriculum Vitae dos membros do Conselho de Administração*

# JOSÉ MARIA REGO

## WORK EXPERIENCE

|                    |   |               |
|--------------------|---|---------------|
| <b>SINCE 2015</b>  | <b>FOUNDER &amp; PRESIDENT OF THE BOARD   RAIZE</b><br>Payments Institution & Crowdfunding Platform in Portugal ( <a href="http://www.raize.pt">www.raize.pt</a> )<br>Regulated by Bank of Portugal, CMVM and ASF<br>I co-founded Raize and helped it grow to become a leading fintech and online lender for SME and consumers and one of the largest investment communities in Portugal. During this period, I was responsible for obtaining 3 operating licenses from Bank of Portugal, the Securities and Markets Commission (CMVM) and the Insurance Supervisor (ASF), driving the credit investment process and decision-making, developing new financial products and technology, as well as recruiting and managing the company's talent. In 2018, I led the company's initial public offering (IPO) and listing on Euronext Lisbon. | <b>LISBON</b> |
| <b>SINCE 2020</b>  | <b>INVITED UNIVERSITY LECTURER   CATÓLICA-LISBON</b><br>CATÓLICA-LISBON SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS is ranked 28th in The Financial Times Top European Business Schools ranking.<br>Invited lecturer for the undergraduate course of <i>International Management</i> .   | <b>LISBON</b> |
| <b>2010 – 2014</b> | <b>CONSULTANT &amp; PROJECT MANAGER   OLIVER WYMAN</b><br>Experienced Consultant and Project Manager at Oliver Wyman Financial Services<br>Relevant project work includes: <ul style="list-style-type: none"><li>- Bank Restructuring and Resolution Advisory for Governments and Central Banks</li><li>- Credit Risk Assessment and Stress-Testing for European Banks</li><li>- Review Credit Underwriting and Collection Procedures and Capabilities for European Banks</li><li>- Transaction due diligences for Private Equity</li><li>- Strategic IT Review for Retail and Corporate banks</li></ul> Geographies covered: UK, Ireland, Spain, Portugal, Luxembourg  | <b>LONDON</b> |
| <b>2008</b>        | <b>INVESTMENT BANKING ANALYST   GOLDMAN SACHS</b><br>Analyst programme in the Debt Capital Markets Division – Origination & Syndication for Financial Institutions (FIG).   | <b>LONDON</b> |

## ACADEMIC EDUCATION

|             |   |               |
|-------------|---|---------------|
| <b>2010</b> | <b>MASTERS IN MANAGEMENT   ESCP EUROPE</b><br>Ranked 8 <sup>th</sup> by the Financial Times Top European Business Schools Ranking (2020)<br>Graduated with distinction with a final average of 16 / 20<br>Programme taught in English and French  | <b>PARIS</b>  |
| <b>2009</b> | <b>MSc IN BUSINESS ADMINISTRATION WITH FINANCE SPECIALISATION   CATÓLICA-LISBON SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS</b><br>Ranked 31 <sup>st</sup> in The Financial Times Top European Business Schools Ranking (2020)<br>Graduated with distinction with a final average of 17 / 20<br>Scholarship for merit awarded covering tuition for the first year of the MSc | <b>LISBON</b> |
| <b>2008</b> | <b>BSc IN ECONOMICS   NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS</b><br>Ranked 26 <sup>th</sup> in The Financial Times Top European Business Schools Ranking (2020)<br>Graduated with a final average of 16 / 20<br>Scholarship granted for being the top ranked student admitted  | <b>LISBON</b> |

## EXECUTIVE EDUCATION

|                    |   |               |
|--------------------|---|---------------|
| <b>2019</b>        | <b>INSURANCE DISTRIBUTION LICENSE   ASF</b><br>Obtained an insurance distribution license granted by Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF, portuguese insurance regulator).                               | <b>LISBON</b> |
| <b>2016 – 2020</b> | <b>COMPLIANCE EXECUTIVE EDUCATION   IFB</b><br>Completed several courses delivered by Instituto de Formação Bancária (IFB) related with compliance legislation and regulation, and the implementation of policies and procedures. | <b>LISBON</b> |

## LANGUAGES

|                   |                          |
|-------------------|--------------------------|
| <b>PORTUGUESE</b> | Mother tongue            |
| <b>ENGLISH</b>    | Bilingual                |
| <b>SPANISH</b>    | Fluent working knowledge |
| <b>FRENCH</b>     | Good working knowledge   |
| <b>GERMAN</b>     | Working knowledge        |

## NON-PROFIT AND COMMUNITY WORK

|                    |  |
|--------------------|--|
| <b>2018 - 2020</b> | <b>FOOD COLLECTION &amp; DELIVERY   REFOOD</b><br>Weekly collection of food & leftovers from local restaurants and reconditioning & repackaging for subsequent distribution to individuals and families in need.   |
| <b>2017</b>        | <b>ADVISOR &amp; PRIVATE EXPERT   EUROPEAN COMMISSION</b><br>Advisor to the the European Commission on topics related to innovation and public policy, namely Artificial Intelligence, Big Data and Future of Work. As part of my involvement, I was a member of the "Innovator's Strategic Advisory Board" to the G7 Leaders in Turin, Italy. |
| <b>SINCE 2015</b>  | <b>ENTREPRENEURSHIP MENTORING FOR STUDENTS AND ENTREPRENEURS</b><br>Participated in several entrepreneurship events and programmes (e.g. Techstars, Pitch Bootcamp) having provided hundreds of hours of mentoring to young aspiring students and entrepreneurs.   |
| <b>2008 - 2009</b> | <b>VOLUNTEER   ACREDITA PORTUGAL ORGANISATION</b><br>Acredita Portugal is one of the largest non-profit organisations in Portugal specialised in supporting local entrepreneurship and small businesses. Responsible for fund-raising and supporting the creation of a nation-wide entrepreneurship competition.                               |

# ANTÓNIO JOSÉ RIBEIRO DA SILVA MARQUES

## WORK EXPERIENCE

### Co-founder, Raize Instituição de Pagamentos, S.A. — Lisbon, Portugal (January 2015 – Present)

- Launched the first peer-to-peer lending platform in Portugal which allows investors to lend money directly to small and medium sized businesses.
- Responsible for all technical aspects of the platform, including development of frontend/backend components, mobile applications and daily operations.
- Technologies used: AngularJS, React, node.js, PostgreSQL, Redis, TypeScript, Kotlin, Swift, Android, iOS, Amazon Web Services

### Senior Consultant, Deloitte Consultores SA — Copenhagen, Denmark (September 2012 – December 2014)

- Managed a team of 10 developers, delivering a Windows desktop application used by field tied agents at a large nordic insurance company to sell insurance products to commercial customers.
- Technologies used: C#, .NET 4.0, WPF, WCF, VB6, TIA

### Consultant, Deloitte Consultores SA — Lisbon, Portugal (September 2010 – August 2012)

- Implemented several new features for a credit risk application developed in-house.
- Designed and implemented a database application for performing effective interest rate calculations on a client's credit portfolio.
- Implemented a process to classify customer and employee documents to aid a regulatory investigation at a global financial services company.
- Technologies used: C#, .NET 3.5/4.0, ASP.NET, Microsoft SQL Server 2005/2008, cygwin, bash.

### Analyst, Deloitte Consultores SA — Lisbon, Portugal (September 2009 – August 2010)

- Designed and implemented a set of ETL processes for multiple clients, feeding data from existing core banking systems to a credit risk application developed in-house.
- Technologies used: Microsoft SQL Server 2005/2008 with Integration Services (SSIS).

### Teaching Assistant, Instituto Superior Técnico — Lisbon, Portugal (September 2008 – February 2009)

- Organized and taught the lab sessions of the Computer Networks Planning and Management course.

### Software Engineer Intern, Movensis - Serviços de Apoio a Comunicações SA — Lisbon, Portugal (July 2008 – September 2008)

- Developed a server prototype to stream live TV to Mobile Safari on the Apple iPhone 3G.
- Technologies used: Ruby, ffmpeg

## EDUCATION

### MSc in Communication Networks Engineering, Instituto Superior Técnico, Portugal (September 2007 – November 2009)

- Minor in Enterprise Information Systems
- Thesis: [P2P over mobile ad-hoc networks](#)

### BSc in Communication Networks Engineering, Instituto Superior Técnico, Portugal (September 2004 – July 2007)

## PUBLICATIONS

- António Marques, Fernando Mira da Silva, Rui Rocha, "P2P over mobile ad-hoc networks" in Proc. IEEE Sensor, Mesh and Ad Hoc Communications And Networks (SECON Workshops), Rome, Italy, 2009, pp. 1-3

## AWARDS

- Instituto Superior Técnico Merit Award covering the first year of the BSc in Communication Networks Engineering (2004/2005)

**INFORMAÇÃO PESSOAL****ALBERTO JORGE SILVA AMARAL****FUNÇÃO A QUE SE CANDIDATA****CEO FLEXDEAL SIMFE S.A.****EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL****2017 - presente data****CEO**

FLEXDEAL SIMFE S.A.

A Flexdeal SIMFE SA é uma sociedade de investimento mobiliário para fomento da economia (SIMFE). Esta sociedade é a primeira existente em Portugal que resultou da iniciativa governamental “Capitalizar” e cuja admissão em mercado regulamentado ocorreu a 24 de dezembro de 2018. Segundo o DL 77/2017, as “SIMFE são organismos de investimento coletivo sob forma societária de capital fixo, correspondendo a sociedades de investimento mobiliário que têm como objeto o investimento em pequenas e médias empresas (PME, conforme 2003/361/CE) e, também, as empresas classificadas como “mid caps” e “small mid caps” (conforme DL 81/2017).

**2014 -2017****CEO**

MÉTODO GARANTIDO II S.A.

Em finais de 2014, a empresa desenha novo plano de negócios e avança com a constituição de uma S.A., permitindo assim um crescimento sustentável e ajustado às exigências do mercado. Esta sociedade tem como grande objetivo a consultoria de gestão negócios e a compra e venda de Ativos mobiliários e Imobiliários. Criamos a marca Flexdeal e rapidamente nos fazemos rodear de um conjunto de colaboradores (12) com elevada experiência bancária e , o que iria permitir ajustar a experiência e competência dos quadros com as exigências do plano. Nos últimos anos ajudamos várias centenas de empresas a tomar decisões estratégicas no plano financeiro e comercial, dotamos os seus líderes de uma visão mais próxima e ajustada da realidade e exigência do setor financeiro. No fundo fomos a entidade que do lado das PME´s implementou uma nova cultura de gestão pro-activa que permitiu que estas apresentassem balanços mais sólidos, menos dependentes do crédito bancário, e com notações de risco elegíveis para qualquer eventual necessidade de tesouraria. Este trabalho tem sido realizado com empresas de vários Ratings; de várias dimensões; de vários setores de atividade, o que nos permite uma visão muito mais abrangente das verdadeiras necessidades das PME´s.

2012 - 2014

**Co-Founder****Método Garantido Unipessoal Lda**

Em 2012 decido sair do Banco Barclays e arranco com o projecto "Flexdeal", na altura ainda sob a marca Sócios & Ca. Mantendo o intuito da proximidade das empresas, considerei que agora mais do que nunca, existia espaço no mercado para o grande desafio que as PME's estavam a enfrentar, ou seja como lidar com a Banca em tempo de crise. Inicialmente com uma Sociedade Unipessoal, tínhamos como grande missão pôr ao serviço das empresas todo o conhecimento e experiência adquirida ao longo de 20 anos de carreira bancária. Para além de efetuarmos diagnósticos à forma como as empresas estruturavam financeiramente o seu negócio, efectuávamos workshops para formarmos os decisores e representantes das empresas, no sentido de sabermos como lidarem com os seus parceiros financeiros. Face aos constrangimentos do Sector Financeiro, a procura por parte dos nossos serviços aumentou exponencialmente, muito por força de soluções chave na mão desenhadas para a obtenção de liquidez de cada um das nossas clientes.

2007 - 2012

**Diretor Unidade Negócios****Barclays Bank**

Em 2007 e novamente motivado pelo projeto expansão do Barclays, aceito o desafio de regressar às origens (Barcelos), e reposicionar a minha carreira. Assumo a unidade de negócios com o grande desafio de crescer no segmento das empresas, já que o Banco vinha de um core assente apenas nos segmentos Private e Personal. A mudança rapidamente deu frutos e a unidade de negócios obteve nos anos subsequentes as melhores performances do Banco quer ao nível do crescimento do negócio quer ao nível do "cost to income", pois gerava anualmente mais de 1Mio€ de resultados numa carteira sob gestão de 50 Mio. Esta performance permitiu que fosse integrado num programa de liderança gerido pela casa mãe (Barclays Bank PLC Londres), destinado a futuros quadros de administração do Grupo, programa esse desenvolvido em Portugal em parceria com a Universidade Nova de Lisboa. Quando tudo parecia estar a correr com a estratégia de carreira desenhada, eis que em 2008 / 2009 o setor financeiro é abalado pela crise financeira, e a Banca de uma forma em geral, começa a demonstrar algumas dificuldades em manter as suas estratégias de crescimento, e começo a desenhar a minha saída. A Banca perde alguma da sua credibilidade, o seu papel na economia começa a ser condicionado e percebi que a manutenção no sector pressupunha congelamento de carreiras com perda efetiva de condições de remuneração, algo que despertou o meu lado mais empreendedor.

**Formações P(Presencial) O (Online)**

|            |  |
|------------|--|
| 14-05-2007 | Semana técnica (P)                               |
| 21-05-2007 | MPFOIB (P)                                       |
| 23-05-2007 | Procedimentos caixa (P)                          |
| 25-05-2007 | Net & Call Center (P)                            |
| 18-06-2007 | Sanctions Intermediate (O)                       |
| 16-11-2007 | Credibox (O)                                     |
| 21-01-2008 | SEPA (O)   |
| 07-03-2008 | PPP Crédito pessoal (O)                          |
| 04-03-2008 | Atendimento Telefónico (P)                       |
| 30-04-2008 | Crédito consolidado (O)                          |
| 30-04-2008 | Formação geral seguros (O)                       |
| 05-05-2008 | PPP Crédito Habitação (O)                        |
| 09-05-2008 | Seguro Saúde (O)                                 |
| 18-06-2008 | Seguro Multiriscos (O)                           |
| 18-06-2008 | Seguro Auto (O)                                  |
| 23-06-2008 | Seguro todos riscos de construção e incêndio (O) |
| 26-01-2009 | Building Leadership Capabilities (P)             |
| 26-02-2009 | Records Management (O)                           |
| 20-04-2009 | Hering, Health & Safety (O)                      |
| 28-04-2009 | Produtos Investimento                            |



|            |   |
|------------|---|
| 03-06-2009 | Data Privacy - Line Managers (P)                    |
| 21-08-2009 | Risco e controlo (O)                                |
| 07-09-2009 | Meios de Pagamento (O)                              |
| 21-10-2009 | MIFID (O)   |
| 30-10-2009 | 5YrEur Denominated Commodities (O)                  |
| 03-11-2009 | Produtos Investimento (P)                           |
| 25-11-2009 | Código conduta (O)                                  |
| 31-12-2009 | 3Yr Eur Autocallable on DJ Eurostoxx 50 (O)         |
| 10-02-2010 | Plano de desempenho (O)                             |
| 26-02-2010 | 4 Yr DJ Global Titans 50 Note (O)                   |
| 01-03-2010 | Barclays Multi-manager (O)                          |
| 09-03-2010 | AML Intermediate (O)                                |
| 09-03-2010 | AML Basic (O)                                       |
| 22-04-2010 | Sanctions Relationship Manager (O)                  |
| 11-05-2010 | Performance Development (P)                         |
| 15-06-2010 | TCF (O)   |
| 29-06-2010 | Manual de Segurança (O)                             |
| 29-06-2010 | Risk Based Approach (O)                             |
| 29-06-2010 | Barclays Armour Março 2015 (O)                      |
| 29-06-2010 | Retorno Europa Setembro 2013 (O)                    |
| 03-08-2010 | Fraude (O)  |
| 19-08-2010 | Certificação Derivados (P)                          |
| 01-09-2010 | e-PAC (O)   |
| 22-09-2010 | Títulos de Crédito (P)                              |
| 10-12-2010 | Inclusão e Diversidade (O)                          |
| 08-02-2011 | NPA SEPA (P)  |
| 09-02-2011 | Sanctions Relationship Manager (P)                  |
| 11-02-2011 | Anti-Bribery & Corruption (ABC) (P)                 |
| 16-03-2011 | Formação Solução B-A-Barclays 2 (O)                 |
| 14-04-2011 | Certificação Plano Proteção Pagamentos (O)          |
| 15-04-2011 | Gestão Continuidade de Negócio (P)                  |
| 02-05-2011 | iLead - Workout 1 - Own My Business (P)             |
| 02-05-2011 | iLead - Workout 2 - In the Hall and Beyond (P)      |
| 03-05-2011 | iLead - Workout 3 - Run a Tight Ship (P)            |
| 03-05-2011 | iLead - Workout 4 - Grow People and Performance (P) |
| 06-06-2011 | Livranças (P)                                       |
| 17-05-2011 | Segurança Física (P)                                |
| 06-06-2011 | Livranças (P)                                       |
| 06-07-2011 | Seguro Barclays Investimento Seven II (P)           |
| 07-06-2011 | AML Intermediate (P)                                |
| 08-06-2011 | Hiring, Health and Safety (P)                       |
| 14-06-2011 | Directiva - Crédito Pessoal e Leasing (P)           |
| 22-06-2011 | Manual segurança (O)                                |
| 28-06-2011 | DP Valor Mais (O)                                   |
| 04-07-2011 | Workflow Credito Habitação (O)                      |

|            |   |
|------------|---|
| 14-07-2011 | Select Dividend (P)                       |
| 19-07-2011 | Meios de Pagamento cartões Crédito (P)    |
| 25-08-2011 | DP Barclays Valor Azul (P)                |
| 02-09-2011 | DP Barclays Valor Azul (O)                |
| 27-10-2011 | RBA´s e UBO´s (P)                         |
| 02-11-2011 | PAC Novembro/Dezembro (O)                 |
| 08-11-2011 | Código conduta 2011 (O)                   |
| 23-11-2011 | Data Privacy - Line Managers (P)          |
| 06-12-2011 | Diretiva Crédito Consumo Cartões (P)      |
| 09-12-2011 | Fraude (P)                                |
| 23-12-2011 | Curso Primeiros Socorros (P)              |
| 02-01-2012 | PAC (P)                                   |
| 03-01-2012 | PDP Seguro Protecção (O)                  |
| 04-01-2012 | Seguro Barclays Utilities (P)             |
| 01-02-2012 | Motor Decisão Crédito (P)                 |
| 10-02-2012 | Performance Development 2012 (P)          |
| 13-02-2012 | Regulamento Interno Barclays Bank PLC (O) |
| 01-03-2012 | PAC Global (O)                            |

**2004 - 2007****Diretor Unidade Negócios**

Banco Santander Totta

Em 2004 regresso ao Santander Totta por contacto do mesmo, e mantendo o foco na área comercial de empresas, passo a integrar a Estrutura do Centro de Empresas de Braga onde fico como responsável de todas a área Minho litoral. Face á dinâmica da estrutura e do Banco, rapidamente estavam sob gestão mais de 500Mio €, para o qual contribuíram as grandes empresas de construção; autarquias e outras entidades públicas. Apesar de todo o crescimento comercial, o nível de exigência de acompanhamento das operações era enorme, e como tal fazia parte integrante das funções, a realização permanente de comités de acompanhamento de operações com ou sem indícios de sinistralidade para assegurar a solvência das carteiras.

**2002 - 2004****Diretor Unidade Negócios**

BPN

Em 2002 o BPN lança-me o desafio de ingressar no projeto Centros Empresa do BPN, algo que estava a ser desenhado de raiz. O Banco apresentava algum dinamismo, ainda estava tudo por fazer ao nível das empresas, e percebi que poderia ajudar a construir algo. Apesar de ter arrancado com um dos 1ºs centros de empresas do BPN, rapidamente percebi que este projeto apresentava um conjunto de fragilidades ao nível da estrutura, o que condicionava o dia a dia das equipas e das empresas, pois ainda assentava todo o seu core na captação de recursos a taxas acima do mercado, o que penalizava todo o trabalho a desenvolver em empresas de bom risco.

Formações P(Presencial) O (Online)

07-06-2004

Análise Financeira e Risco (P)

21-10-2002

Operações transferências e clientes (O)

**1992 - 2002****UAE Empresas**

Banco Santander Totta

**Unidade Risco**

Banco Santander Totta

**Técnico Grau III**

Subgerente

**Carteira**

Banco Totta & Açores

Após concluir o secundário (12ºano escolaridade) na área de ciências, tomo a decisão de abordar o mercado de trabalho face a todas as oportunidades que se perfilavam no setor bancário. Enviei um conjunto de cv's para alguns dos principais bancos Nacionais e em menos de 30 dias, estava a realizar a 1ª entrevista e psicotécnicos no ainda Banco Totta & Açores.

Em menos de 60 dias já integrava o 1º programa de formação intensivo do Banco, realizado na sua sede em Lisboa tendo o mesmo uma duração de cerca de 45 dias em sala. Após conclusão, fui colocado na 2ª maior Agência do BT&A (Barcelos), onde iniciei a minha carreira Bancária.

Estávamos em Setembro de 1992, quando assumo função empregado de carteira(caixa) na Agência. Para além do serviço permanente de caixa, assegurava toda a parte de correspondência interna e externa da Agência bem como a gestão do economato de uma Agência com 3 Andares onde trabalhavam 42 pessoas. Face à faixa etária e qualificações das pessoas que integravam o quadro de pessoal, rapidamente fui alargando o âmbito das minhas funções. Numa fase em que a Banca ainda estava bastante assente em suporte papel, tive a oportunidade de implementar o sistema de truncagem de letras e cheques, o que me permitiu assumir uma das áreas mais rentáveis das agências, o crédito comercial. Em 95 e face aos desafios profissionais que tinha ambicionado, retomo a minha formação extra banca, e enquanto trabalhador estudante concluo uma licenciatura de Gestão de Empresas na Universidade Lusíada do Porto.

Com o upgrade de informação e resultados obtidos nas funções anteriormente exercidas, obtenho a categoria de sub-gerente em 98 mesmo antes de concluir a licenciatura. Para além de gerir toda a parte de Recursos Humanos da Agência (quadro de pessoal), nomeadamente escalas diárias de caixas; gestores; cofre, tinha a responsabilidade da gestão de férias e absentismo dos 42 colaboradores.

Em 1999 assumo a responsabilidade dos comités de crédito nacional e estrangeiro da agência, que consistia na elaboração e preparação de todas as propostas de crédito da Agência, fazendo parte do 1º escalão de decisão de crédito com o respetivo Gerente. Pelo facto de ser uma Agência com elevada transacionalidade ao nível das empresas exportadoras, permitiu-me adquirir um conhecimento profundo sobre a área de estrangeiro e dos primeiros quadros comunitários lançados pelo QREN, os quais liderei junto de um conjunto de empresas, nomeadamente no sector têxtil.

Com a aquisição do BT&A pelo Santander algures em 2000/01, e face à experiência adquirida ao nível das empresas, por estratégia de carreira, transito da estrutura comercial para a estrutura de risco, estrutura essa completamente independente da área comercial, e vou liderar uma das equipas da UAE Norte( unidade análise empresas) sediada na Júlio Dinis (Porto).

Esta estrutura tinha sob gestão PMEs entre 2.5 Mio € e os 50 Mio, com poderes de decisão de linhas em 2º escalão que atingiam em alguns casos 2,5Mio € por empresa. Dado ser uma estrutura recentemente criada, integrei uma equipa que se deslocou a Espanha durante vários meses, por forma a dominarmos todas as ferramentas do Grupo Santander Espanha bem como toda a sua política de "Riesgos". Após cerca de 2 anos nesta estrutura, e cumprindo a estratégia de carreira na obtenção de conhecimentos na área de risco, decido regressar para a área comercial e ingresso no BPN.

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

---

|                         |   |                    |
|-------------------------|---|--------------------|
| 2021 (Março-Julho)      | Pós-Graduação em Direito dos Valores Mobiliários e Direito Bancário<br>Universidade Católica do Porto | Pós-graduação      |
| 2020(Jan-Mar)           | Programa Construir o Futuro das Empresas Familiares<br>AESE Business School                           | Formação executiva |
| 2017 a 2019             | <b>MBA Internacional</b><br>Universidade Católica do Porto  | MBA                |
| 2017 Novembro (12 a 17) | <b>INSEAD Advanced International Corporate Finance</b><br>Fontainebleau - França                      | Formação executiva |
| 2011-2011               | <b>Building Leadership Capabilities</b><br>Universidade Nova de Lisboa                                | Formação executiva |
| 1995-2001               | <b>Licenciatura em Gestão de Empresas</b><br>Universidade Lusíada Porto                               | Licenciatura       |

RESPONSABILIDADE SOCIAL

---

|               |  |  |
|---------------|--|--|
| 2010-2016     | <b>Vice-presistente Conselho Fiscal</b><br>Associação Humanitária Bombeiros Voluntários Barcelinhos  |  |
| 2009          | <b>Voluntário</b><br>Cruz Vermelha Portuguesa<br>Lançei uma campanha a nível Nacional dentro da Instituição Barclays, com o intuito de recolha de fundos roupa e alimentos para o projeto Bébé Feliz.  |  |
| 2008 até hoje | <b>Formador</b><br>Junior Achievement PortugalA JA Portugal<br>No ensino Secundário, assegurando uma educação e o desenvolvimento contínuo de competências empreendedoras, de preparação para o mercado de trabalho e de literacia financeira. |  |
| 2007 até hoje | <b>Voluntário</b><br>Banco Alimentar   |  |
| 2007-2010     | <b>Vogal direção</b><br>Associação Humanitária Bombeiros Voluntários Barcelinhos   |  |

COMPETÊNCIAS PESSOAIS

---

Língua materna

Português

**Outras línguas**

|          |    |
|----------|----|
| Inglês   | B2 |
| Espanhol | B1 |

## INFORMAÇÃO ADICIONAL

[Publicações/ Apresentações/  
Projetos/ Conferências /  
Seminários/ Distinções e  
Prêmios/ Filiações/  
Referências/ Citações/ Cursos/  
Certificações]

- . Orador no conferência anual do Grupo Ergovisão(12 Jan2020)
- . Orador no XII colóquio Mestrado Finanças Empresariais <<Crescimento e Investimento Empresarial em tempos de pandemia>> , organizado pelo P.PORTO - ISCAP(26Fev2021)

Nationality: Portuguese

---

## CAREER DEVELOPMENT

---

CODACY – [www.codacy.com](http://www.codacy.com)

Codacy is a global business competing in the fast-growing worldwide developers' tools industry operating under a SaaS business model. Offices in Lisbon and NY and a team of over 50 people

2019 – current **VP of Finance and Operations**

*Lisbon, Portugal*

- Enthusiastic leader responsible for finance, operations, legal and investor relations
- Board Advisor and part of a 3-person leadership team together with the CEO and CTO, managing 6 direct as well as 7 indirect reports
- Key player in the reorganisation of the business to prepare it for scale
  - Created in-depth financial and operational controls giving a deeper look at the business performance per segment, leading to a shift in strategy from on-premise to cloud resulting in growth acceleration and raising the operational effectiveness of the Customer Success, Sales, Mkt and Product teams
  - Coordinated an organizational restructuring resulting in a significant annual cost saving
  - Designed and implemented a Customer Database Segmentation framework, Churn and Expansion tracker models as well as a Health Score model, enabling Net Retention improvement
  - Realigned sales and customer success team's compensation with the BP targets, by giving greater focus to each team and increasing variable compensation with an improvement in performance
  - Created a dynamic BP & Budget process with a focus on flexibility during rapid growth and constant rapid change across the company enabling a 12-month rolling forecasting and performance assessment
- Reorganized the finance and operations departments, including hiring, developing, coaching, and consistently challenging the team to step outside their comfort zone and test the status quo
- Reorganized accounting functions across PT, UK and USA, while internalising the accounting function in PT enabling for greater control – resulting in the recovery of significant R&D and VAT refunds
- Completed the Group's restructuring, by moving from two controlling entities (UK and PT) to a Holding structure, enabling the setup of new subsidiaries (USA) and new investors entry
- Responsible for the ESOP development and rollout across the organisation
- Preparation and coordination of monthly investor's reporting and board meetings as well as delivering financial presentations of the current financial position to investors and relevant parties

ARISAIG PARTNERS – [www.arisaig-partners.com](http://www.arisaig-partners.com)

Arisaig Partners is an investment management company established in 1996 with headquarters in Singapore and offices across the world. The firm focus is on long-term investment in emerging markets and holds four Funds: (i) Global, (ii) Latin America, (iii) Africa (iv) Asia. Investors are predominantly institutional and include endowments, foundations, pension funds and family offices

2015 – 2018 **Portfolio Manager and Head of Research of Arisaig Partners Latin America Fund**

*Rio de Janeiro, Brazil*

- Involved since the launch of the Latam Fund in 2009, with a track record of overseeing multimillion-dollar investments, leading due diligence processes and analysis of portfolio risks.
- Member of the Global Fund investment team since its launch in 2013
- Responsible for the deal strategy definition and repositioning of the Latin America portfolio to capture higher potential growth opportunities in consumer sub-sectors
- Broaden the Fund's scope with investments into the digital space including e-commerce, fintech, B2B space
- Redesigned the portfolio towards greater concentration into higher quality companies, while improving the Fund's consumer sub-sector and geographical diversification as well as its growth profile and ROIC
- Directly responsible for a total of eight exits and five new investments, resulting in the outperformance of key peers and Latin American indices, from identification, through Due Diligence and Deal Execution
- Led more than 100 investment trips across Latam, Europe, USA, Africa and Southeast Asia
- Visited operations and meet with executive teams of investment targets, providing a deep understanding of different business models, emerging markets and a relevant contact network in more than 25 countries
- Managed a multicultural team of analysts from Brazil, UK and the USA. Proven ability to adapt to a dynamic changing workplace environment having worked and lived in several countries
- Regular interaction with investors reporting on performance, strategy and region overview
- Invited to speak at institutional events such as JP Morgan Brazil Opportunities Conference about the transformation of the consumer sector in Latam; and to participate in investees future strategy definition regarding topics such (i) omni-channel strategies and fintech; (ii) fast fashion vs. traditional retail; and the (iii) advantages of a multi-channel-brand strategy

- 2010 – 2015 **Senior Investment Analyst**  
*Rio de Janeiro, Brazil*
- Second in line of the launch team of the Latin America Fund
  - Responsible for portfolio management recommendations, target identification and in-depth research/due diligence on companies
  - Preparation of detailed compendiums on each investment target's business model, strategy, competitive strengths, growth opportunities and risks
- 2009 – 2010 **Investment Analyst**  
*Buenos Aires, Argentina*
- Launch of the Latin America Pilot Fund in March 2009
  - Responsible for portfolio construction and research of the Latin America investment universe
- 2008 – 2009 **Investment Analyst**  
*Singapore*
- Responsible for the financial modelling and production of in-depth investment research reports across a variety of sectors
- AHEAD – Associação Humanitária para a Educação e Apoio ao Desenvolvimento  
Development NGO focused on primary, secondary, tertiary and health education programs. Currently present in Portugal, Mozambique and São Tomé and Príncipe
- 2007 – 2008 **Volunteer and Project Coordinator – UniSense Program**  
*Maputo, Mozambique*
- Founder of the UniSense Program in 2007, a peer education program focused on HIV prevention implemented across Maputo's universities

---

#### EDUCATION

---

|             |  |          |
|-------------|--|----------|
| 2017        | HARVARD BUSINESS SCHOOL<br>Strategy – Building and Sustaining Competitive Advantage      | USA      |
| 2014        | BABSON COLLEGE<br>Strategic Planning and Management in Retailing                         | USA      |
| 2013        | LSE – LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE<br>Corporate Finance and Strategy | UK       |
| 2012        | MIT – MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY<br>Sustainability Principles and Practice    | USA      |
| 2007 - 2008 | NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS<br>Master's in Management                          | PORTUGAL |
| 2007        | UNIVERSIDADE DE ALICANTE<br>Corporate Finance and Strategy Studies                       | SPAIN    |
| 2003 – 2007 | NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS<br>Bachelor's in Management                        | PORTUGAL |

---

#### LANGUAGES

---

Full professional proficiency in English, Spanish and Portuguese (first language)

---

#### GENERAL INFORMATION

---

- Lectures and Arts: Economic development, consumer start-ups, innovation, music, cinema and photography
- Family, travel, volunteer and sports. Love my family, to travel, to try to help and to play tennis and swim
- Wine enthusiast having completed the WSET Level 2 in 2020 and now a WSET Level 3 Candidate in 2021

## **Ana Filipa Mendes de Magalhães Saraiva Mendes**

Licenciada em Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa, em 1993.

Em 2021 e 2020, lecionou Ética e *Compliance* na Pós-Graduação Auditoria, Risco e Cibersegurança do ISEG – Lisbon School of Economics and Management.

Em Abril de 2019 integrou o Conselho de Administração (como membro não executivo) e a Comissão de Auditoria da IMPRESA – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A..

Até fevereiro de 2019, integrou a equipa de readequação da estrutura de capital da InterCement Participações, S.A. [São Paulo, Brasil (“InterCement”)] e da antiga Cimpor – Cimentos de Portugal, S.G.P.S., S.A. (“Cimpor”), agora denominada InterCement Portugal, S.A.. Nesse grupo, acumulou as responsabilidades de Diretora de Relações com Investidores da InterCement e de Representante Oficial para as Relações com o Mercado de Capitais da InterCement Portugal, S.A., bem como de Diretora de Comunicação Externa e de Gestora Corporativa de Crise de ambas as sociedades e de Secretária da sociedade e da Mesa da Assembleia Geral para a InterCement Portugal, S.A.. Em 1996, integrou o Gabinete de Relações com Investidores da Cimpor e entre 2004 e 2009 assumiu cumulativamente funções na Direção de Estudos e Planeamento Estratégico. Foi auditora e consultora na KPMG, na área de Banca e Seguros (Lisboa, Portugal), entre 1993 e 1996. Foi assessora da direção de marketing na Alcatel – SEC (Toronto, Canadá), em 1992.