



Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

POLÍTICA DE RATEIO E DIVISÃO DE ORDENS ENTRE AS CARTEIRAS DE VALORES MOBILIÁRIOS (“DIRETRIZ DE ALOCAÇÃO”)

Publicado por:	Comitê Executivo
Lugar, Data de Introdução:	Baar-Zug, (21 de janeiro de 2008)
Última atualização:	27 de agosto de 2018
Área de validade:	Partners Group ao redor do mundo



1. Introdução e objetivo

A Partners Group administra vários programas discricionários e não discricionários do mercado privado e mandatos ("Programas") e está comprometido em alocar oportunidades de maneira justa, de acordo com suas obrigações fiduciárias. Conseqüentemente, esta Política de Rateio e Divisão de Ordens entre as Carteiras de Valores Mobiliários ("Diretriz de Alocação") foi estabelecida, proporcionando, na medida do possível, uma abordagem baseada em regras. A Diretriz de Alocação também cobre a alocação de oportunidades de co-investimento, bem como a alocação de capital do balanço do Grupo Partners ou de qualquer empresa afiliada ("Capital de Propriedade") para oportunidades de investimento. O objetivo desta Diretriz de Alocação é orientar a Partners Group na alocação de oportunidades de investimento de forma que distribui de maneira justa e equitativa oportunidades de investimento ao longo do tempo. Espera-se que esta Diretriz de Alocação seja atualizada pela Partners Group de tempos em tempos para refletir as mudanças nas circunstâncias, como mudanças nas regulamentações.

2. Tipos de Programas e outros clientes

Ao determinar como uma oportunidade de investimento é alocada, a Partners Group considera a relação entre o respectivo Programa ou outros clientes e a Partners Group. Em geral, os seguintes tipos são distinguidos:

- a) Clientes Prioritários:
 - i. Programas de Clientes: Programas que têm um valor alvo predefinido a ser investido durante um período de investimento especificado. Tais Programas podem ser veículos misturados ou contas separadas discricionárias ou não discricionárias. Dentro da classe de Programas de Cliente, a Partners Group pode estabelecer "Programas Dedicados", que são veículos misturados que normalmente representam o maior conjunto de capital para uma estratégia de investimento específica.
 - ii. Programas Iniciais: a Partners Group pode, de tempos em tempos, usar o Capital Proprietário para lançar novas estratégias em potencial ou pré-financiar uma participação em uma transação para Programas de Cliente planejados. Para evitar dúvidas, nenhum Capital Próprio além dos Programas Iniciais é alocado dentro da alocação concedida aos Clientes Prioritários.
- b) Co-Investidores:
 - i. Programas de Co-Investidores: clientes ou Programas em que a Partners Group tenha assumido a obrigação de mostrar ou investir uma quantidade predefinida de excesso de capacidade ao longo do tempo.
 - ii. Investidores *Overflow* (que transbordam): partes que indicaram a demanda para transações em que o tamanho da transação disponível excede a demanda de Clientes Prioritários. Investidores de estouro incluem clientes investidos em Programas, que têm conhecimento e experiência em questões financeiras e de negócios necessários para torná-los capazes de avaliar os méritos e riscos do investimento potencial e também podem incluir terceiros que indicaram a demanda por transações. A Partners Group não tem obrigação fiduciária de alocar transações para Investidores *Overflow*.



Ao alocar oportunidades de investimento, a demanda dos Clientes Prioritários será sempre atendida primeiro.

3. Princípios de Alocação de Mercados Privados

Investimentos são alocadas para Clientes Prioritários com base em suas respectivas demandas por oportunidades nos diversos segmentos de mercado, conforme determinado pelas diretrizes de investimento e estratégias de investimento descritas no(s) respectivo(s) documento(s) do Programa (para evitar ambiguidade e assegurar a consistência de alocação, foram definidas certas sub-estratégias de investimento no apêndice da presente Diretiva). Em cada caso, a demanda total é determinada principalmente pelo tamanho típico do compromisso (que é estabelecido para garantir a diversificação apropriada) de cada Cliente Prioritário no respectivo segmento de mercado. Além disso, a composição da carteira, as consequências fiscais e/ou jurídicas são levadas em consideração para dimensionar o tamanho típico do compromisso para uma oportunidade de investimento específica, quando aplicável.

Onde a demanda de Clientes Prioritários excede a capacidade de investimento para uma determinada oportunidade, as alocações são baseadas em um princípio pro-rata, sujeito a um limite mínimo. Para evitar dúvidas, no caso de Clientes Prioritários ficarem abaixo do limite mínimo definido, os Clientes Prioritários poderão não receber uma alocação para tais oportunidades de investimento. A Partners Group pretende estabelecer uma distribuição justa e equitativa de oportunidades de investimento para os Clientes Prioritários ao longo do tempo.

Quando uma oportunidade de investimento excede a demanda de Clientes Prioritários, a Partners Group pode oferecer capacidade excedente aos Co-Investidores. A Partners Group determinará, a seu exclusivo critério, se um Co-Investidor pode participar de qualquer oportunidade de co-investimento e também pode considerar fatores como: experiência do potencial investidor no setor ao qual a oportunidade de investimento se relaciona; capacidade percebida de executar rapidamente as transações; impostos, leis regulatórias e/ou de valores mobiliários (por exemplo, comprador qualificado ou status de comprador institucional qualificado); e se um Co-Investidor concorda em arcar com sua parcela de despesas, razoavelmente alocáveis, de due diligence para transações nas quais eles teriam investido, mas que no final não foram consumados, comumente referidos como custos de negócios rompidos.

Para poder realizar determinadas transações maiores, ela pode - de tempos em tempos - ser benéfica para alocações sobreponderadas para Clientes Prioritários e/ou para fazer uso de Capital Próprio. Uma atribuição excedente aos Programas só é permitida se i) as alocações estiverem dentro dos respectivos limites de concentração estabelecidos na documentação respectiva do Programa; e ii) pode ser estabelecido que é mais benéfico para os Programas sobrecarregados permanecerem em níveis de alocação excessivamente ponderados, em vez de a transação não ocorrer de todo.

A Partners Group normalmente irá sobre-alocar Programas Dedicados primeiro e usar esforços comercialmente razoáveis para distribuir toda ou parte da sobreatribuição para co-investidores. Se o capital dos Clientes Prioritários e Co-investidores existentes não for suficiente a qualquer momento, A Partners Group poderá, a seu exclusivo critério, alocar o Capital Próprio. Tal Capital Próprio será



tipicamente consorciado primeiro. Onde os valores são distribuídos, um juro real de taxa de mercado é aplicado.

Os Comitês de Investimentos relevantes são responsáveis por garantir que esta Diretriz de Alocação seja cumprida. O processo de alocação para Clientes Prioritários é documentado pela Folha de Alocação de Negócios.

4. Princípios de alocação do Mercado Privado Líquido

Os investimentos são alocados com base na demanda dos Programas por oportunidades nos vários segmentos do Mercado Privado Líquido. Os programas incluem Programas com conteúdo exclusivo do Mercado Privado Líquido, bem como Programas que podem investir em investimentos em Mercado Privado Líquido, conforme decidido pelo Comitê Global da Carteira de Investimento de tempos em tempos. A alocação para investimentos individuais é proposta pela equipe de Mercado Privado Líquido e aprovada pelo gestor do fundo responsável.

Todos os investimentos são tipicamente alocados a Programas com apetite para o mesmo investimento em uma base pro-rata e têm que ser colocados com os corretores de acordo. Nos casos de baixo volume de negócios ou baixa alocação em novas emissões que levem a compras ou vendas diárias de pequenas quantidades de ações, lotes nocionais ou ímpares, a alocação pode não ser pro-rata em todos os momentos, atendendo a limites mínimos; discrepâncias serão equilibradas dentro de um prazo razoável e dependendo do ambiente de mercado e subscrições/resgates. Para evitar dúvidas, caso os Programas caiam abaixo do limite mínimo definido, os Programas podem não receber uma alocação para tais oportunidades de investimento. A Partners Group pretende estabelecer uma distribuição justa e equitativa de oportunidades de investimento ao longo do tempo.

Todas as ordens e execuções são documentadas eletronicamente.

5. Conflitos – regras gerais

As seguintes regras gerais adicionais são aplicadas para mitigar possíveis conflitos ao alocar oportunidades de investimento:

- (i) os interesses dos funcionários e afiliados nunca podem ser favorecidos ao alocar oportunidades de investimento subjacentes;
- (ii) nenhum Programa ou outro cliente, ao qual a Partners Group tenha um dever fiduciário, será favorecido pela Partners Group sobre outro em razão de sua identidade ou afiliação, estrutura de taxas ou atributos semelhantes não relacionados a razões de investimento para qualquer Programa ou outro cliente; e
- (iii) quando surgir qualquer conflito que não seja devidamente tratado através das regras de alocação existentes, tal questão será submetida ao Conselho de Resolução de Conflitos para consideração.



APÊNDICE – Subestratégias de Investimento

A Partners Group usa julgamento de boa-fé ao atribuir transações a diferentes estratégias de investimento para avaliar a adequação dos Programas a oportunidades de investimento específicas. Para garantir a consistência da alocação, certas subestratégias de investimento são definidas a seguir:

Secundários de fluxo de caixa: uma carteira de ativos ou fundos comprados em uma transação secundária com (i) uma alta visibilidade em um período ponderado remanescente de investimento dos ativos subjacentes de menos de 18 meses, (ii) uma variabilidade menor de caixa futuro fluxos e (iii) um caso múltiplo de base aceitável inferior sendo tipicamente inferior a 1,30x investimento TVPI em uma base estruturada.

Infraestrutura Base: um ativo de infra-estrutura ou carteira de ativos, comprada diretamente ou dentro de uma estrutura de fundos atendendo a quatro ou mais dos seguintes critérios: (i) jurisdição na OCDE, (ii) fase 100% brownfield (área industrial), (iii) rendimento médio (inicial) mínimo de 4%, (iv) uma previsibilidade de linha superior de receita contratada regulada ou de longo prazo (min 8 anos), (v) um padrão de custo previsível de repasse regulatório ou contratual, vinculado à inflação contrato e (vi) rating de crédito desalavancado ou BBB.

Bens Imobiliários Principais: é um ativo imobiliário ou uma carteira de ativos, quer sejam comprados directamente ou no âmbito de um fundo, cumprindo quatro ou mais dos seguintes critérios: (i) mais de 70% do rendimento total proveniente dos rendimentos; (iv) projeto de alta qualidade e risco de construção limitado, (v) um estágio de desenvolvimento totalmente operacional, (vi) um mínimo de propriedade industrial, varejista ou multifamiliar, (iii) um local em um nível global de primeira linha; 80% de ocupação e (vii) uma alavancagem máxima de 40%.

Tratamento de carteiras mistas: para evitar dúvidas, onde a Partners Group pretende adquirir uma carteira de ativos com características diferentes, para que essa carteira seja considerada Infraestrutura Base ou Bens Imobiliários Principais, mais de 75% do valor dos ativos subjacentes precisa cair nas respectivas categorias.

Empréstimos amplamente sindicalizados: empréstimos garantidos em primeiro lugar onde, entre outros, o tamanho total das instalações excede USD 200m (ou o seu equivalente em outras moedas) e o compromisso total de todos os Clientes Prioritários não excede os USD 100m (ou seu equivalente em outras moedas) e 15% da facilidade total.

Ativos de longo prazo: um ativo ou carteira de ativos que preencham a maioria dos seguintes critérios: (i) no setor resiliente com visibilidade de longo prazo para +10 anos, (ii) sem interrupção fundamental na indústria ou no plano de negócios previsto, (iii) maduro e ativos financeiramente diversificados que exibem domínio de longo prazo, (iv) propriedade transitória, ganhos de participação de mercado mais incrementais e crescimento de plataforma, (v) período de espera esperado de +10 anos.