

# Altamar Capital Partners

Informe Anual / Annual Review  
Junta Anual / Annual Meeting 2018





## Índice / Table of Contents

<b>04</b>	Principales Magnitudes Main Figures
<b>06</b>	Carta de los Socios Fundadores Letter from the Founding Partners
<b>10</b>	Historia History
<b>13</b>	Principios y Valores Core Values
<b>16</b>	Equipo Gestor Management Team
<b>19</b>	Altamar Capital Partners
<b>27</b>	Áreas de Negocio Business Areas
<b>70</b>	Altamar International Advisory Board
<b>72</b>	Gobierno Corporativo / RSC Corporate Governance / SCR

# Principales Magnitudes

## Main Figures

Altamar Capital Partners es un grupo independiente de servicios financieros que desde su fundación se ha dedicado a proveer a los inversores institucionales y de alto patrimonio de acceso eficiente a la inversión alternativa, fundamentalmente Private Equity, Real Estate, Infraestructuras, Venture Capital y Crédito a través de los más destacados gestores internacionales. Por otro lado, Altamar Advisory Partners presta asesoramiento financiero independiente y *merchant banking* en operaciones de fusiones y adquisiciones, salidas y colocaciones en Bolsa, así como financiación / reestructuración de deuda.

Altamar Capital Partners is an independent financial services group focused since its inception on providing Institutional and High Net Worth clients with efficient access to the best alternative investments managers, mainly in Private Equity, Real Estate, Infrastructure, Venture Capital and Credit. Altamar Advisory Partners also provides independent financial advice and merchant banking in M&A deals, IPOs and placements as well as debt financing/restructuring.



Altamar Capital Partners se fundó en España en 2004 y cuenta con un *track record* excelente tanto en términos absolutos como relativos a otros productos comparables, en todas las estrategias cubiertas.

Los clientes del Grupo son instituciones (fondos de pensiones y compañías de seguros) y *family offices*, así como inversores particulares a través de las redes de banca privada de determinadas entidades. A fecha actual, Altamar Capital Partners cuenta con inversores en Europa y América Latina.

Altamar Capital Partners was founded in Spain in 2004 and has an excellent track record both in absolute as well as in relative terms, compared to products managed under similar strategies.

Altamar Group clients include institutions (Pension Funds and Insurance Companies) and family offices, as well as individual investors who can access Altamar strategies through top tier Private Banking networks. Currently, Altamar Capital Partners has investors from Europe and Latin America.

### Capital comprometido / Committed capital

**€5.500 MM**

Capital comprometido históricamente / Historically committed capital

### Compromiso de inversión

**€122 MM**

4% del Capital comprometido históricamente / Historically committed capital  
Compromiso de inversión del Equipo y Accionistas / Commitment of the Team and Shareholders

### Gestores analizados / Managers analyzed

**+ de 1.000**

### Inversión / Investments

**+ de €2.900 MM**

Invertidos en 245 fondos de 132 gestores, en operaciones de primario, secundario y coinversiones / Invested in 245 funds with 132 managers in primary, secondary and co-investment transactions

### Inversores / Investors

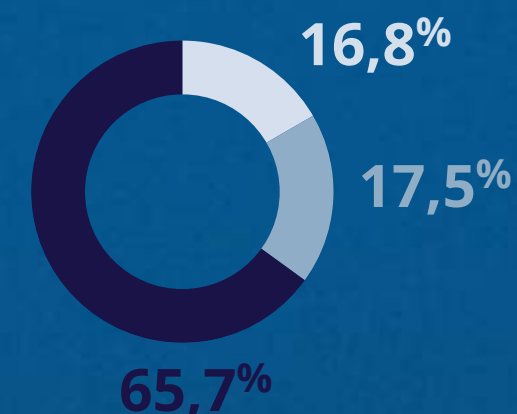
**250 +**

Instituciones y *Family Offices* de Europa y América Latina confían en Altamar, y 5.000 particulares lo hacen a través de sus bancas privadas / Institutions and Family Offices in Europe and Latin America invest with Altamar, as well as 5,000 individuals through private banks

### Presencia Global / Global Footprint

Oficinas en Madrid, Barcelona, Santiago de Chile y Nueva York. Presencia en Taipei / Offices in Madrid, Barcelona, Santiago de Chile and New York. Presence in Taipei

### Accionariado de Altamar Capital Partners, S.L. / Ownership Structure



- Equipo Directivo / Management Team
- Friends and Family
- Larrain Vial / Consorcio

### Equipo / Team

**+ de 135**

28 Socios / Partners  
49 Profesionales de Inversión / Investment Professionals  
57% Hombres / Men  
43% Mujeres / Women

# Carta de los Socios Fundadores de Altamar Capital Partners

## Claudio Aguirre y José Luis Molina



Estimados partícipes de Altamar Capital Partners,

2017 ha sido un año en el que el crecimiento económico generalizado que las principales economías han experimentado, tanto en EE.UU. como en la eurozona y en las grandes economías emergentes, ha tenido que convivir con una elevada inestabilidad política en muchos países de larga tradición democrática, a la que se ha sumado el nuevo enfoque de la política internacional de la nueva presidencia de EE.UU., así como con un nuevo escenario de política monetaria en la que se han producido subidas ligeras y paulatinas de los tipos de interés por parte de la FED, y la expectativa de que continúen de forma progresiva durante los próximos trimestres / años. Continúa el dinamismo a principios del segundo trimestre del 2018 pero en un contexto de mayor incertidumbre. Los datos de actividad ofrecen señales divergentes, con la producción industrial robusta pero menor impulso en el consumo privado y el comercio global. Por áreas, los datos han sido positivos en EE.UU, la Eurozona se estabiliza tras un primer trimestre desilusionante y China modera de forma gradual.

En este entorno, y cumplidos ya 14 años desde nuestra fundación, el año 2017 ha sido nuevamente un ejercicio que ha reportado magníficos avances para Altamar Capital Partners, tanto en términos de crecimiento e internacionalización de nuestra base de inversores, como en términos de los resultados obtenidos por nuestras carteras de inversión.

Fiel reflejo del creciente interés y valoración por parte de las instituciones y personas físicas de la importancia que tienen las inversiones alternativas como parte esencial de sus carteras de inversión a largo plazo, durante este ejercicio hemos marcado un nuevo récord en términos de crecimiento, habiendo recibido de nuestros inversores €1.374 millones de nuevos compromisos de inversión. Este volumen, unido a los compromisos obtenidos a lo largo de los primeros meses del 2018, nos ha permitido alcanzar la cifra de €5.500 millones de patrimonio total comprometido y distribuido.

Un crecimiento que es fruto de la renovada confianza de una base de inversores cada vez más internacional, a la que ya se ha distribuido hasta la fecha más de €1.150 millones, y de los excelentes resultados en términos de rentabilidad que siguen mostrando todos nuestros fondos. Estamos convencidos de que los excelentes resultados de nuestros fondos se basan en la aplicación metódica desde nuestros inicios de una filosofía de inversión en la que la preservación del capital y la visión a largo plazo son dos de sus principales pilares, así

como en el diseño y la construcción de nuestras carteras, que persigue la obtención de retornos de forma consistente independientemente del momento del ciclo, manteniendo un enfoque paciente y metódico como filosofía de nuestra diversificación y gestión del riesgo.

La internacionalización de nuestro Grupo, una de nuestras líneas prioritarias de actuación estratégica, también ha tenido un papel destacado en este ejercicio en el que hemos conseguido ampliar nuestra base de inversores a geografías y mercados en los que hasta la fecha no estábamos presentes, fundamentalmente en Europa, algo de lo que nos sentimos muy orgullosos y que no hace sino reafirmar el acierto e interés de nuestro enfoque de negocio y de servicio. Signo de esta internacionalización es también la constitución de nuestros primeros vehículos de inversión domiciliados en Luxemburgo, como parte de los nuevos programas de inversión en Private Equity Altamar X, y en Venture Capital Galdana II, que sin duda son muestra de la evolución natural del desarrollo de nuestra firma y cuyo principal objetivo es el de poder dar respuesta a esta base de inversores cada vez más internacional. Por último, también cabe destacar la creciente importancia y papel del equipo humano de nuestra oficina en Nueva York, Altamar Partners North América LLC, cuyo objetivo principal es el de proporcionar apoyo en la identificación de atractivas oportunidades de inversión en un mercado clave como es el americano.

Durante este ejercicio, todas las áreas de negocio han seguido evolucionando muy favorablemente. En este sentido quisiéramos destacar el cierre de nuestro programa de inversión en secundarios, Altamar Global Secondaries IX, en €541 millones, el mayor de la firma hasta la fecha, y el lanzamiento de Altamar X, que ya ha completado su primer cierre y ha efectuado sus primeros compromisos de inversión. En este mismo sentido, y como resultado de la evolución natural de los programas de inversión, en el área Inmobiliaria se ha lanzado un nuevo programa de inversión en "Private Equity Real Estate" Altan IV, cuya estrategia de inversión es sucesora de Altan III, habiendo alcanzado compromisos totales para nuestra área de Activos Reales o Real Assets, que incluye la división Inmobiliaria y la de Infraestructuras, que superan en la actualidad los €1.000 millones. A su vez Galdana Ventures, tras haber comprometido el 100% de su patrimonio en una de las mejores carteras de fondos de Venture Capital de tecnología a nivel global, ha lanzado su nuevo programa de inversión, Galdana II, con el objetivo de continuar ofreciendo acceso a nuestros partícipes a los mejores fondos de Venture Capital

a nivel global, y de alcanzar o superar con este nuevo fondo la cifra de €350 millones. Por otra parte, también destacar que Alta Life Sciences Spain I ya ha realizado compromisos de inversión en cuatro prometedoras compañías del ámbito de las ciencias de la vida y la biotecnología, y que Altamar Credit ha alcanzado la cifra de €230 millones en su primer fondo de fondos de deuda privada, Altamar Private Debt I, el cual ha iniciado su fase inversora de forma muy prometedora, habiendo efectuado compromisos de inversión en algunos de los mejores fondos de deuda privada internacional, buscando siempre un atractivo retorno dentro de lo que entendemos es la parte más conservadora y de menor riesgo del mercado Europeo de deuda privada o Private Debt. Por último, destacar el continuado incremento del volumen de fondos de terceros distribuidos en exclusiva por parte de Altamar Global Investments AV, así como el desarrollo progresivo de la actividad de Altamar Advisory Partners, enfocada al asesoramiento financiero y Merchant Banking, y que ha completado con éxito varios mandatos de asesoramiento (tanto en España como a nivel internacional) a lo largo de los últimos 12 meses.

El desarrollo e inversión en tecnología, otra de nuestras líneas maestras de actuación estratégica, también ha tenido un papel destacado en este ejercicio, en el que hemos seguido invirtiendo en nuestra plataforma de gestión de carteras y control de riesgos, de la que ya se han completado y puesto en producción sus principales módulos, dando así respuesta a las crecientes necesidades de nuestros clientes, que de forma cada vez más sofisticada y diversa, demandan elevados niveles de transparencia y detalle en la información, una mayor personalización del servicio. Por otra parte, hemos iniciado la implantación de un nuevo sistema corporativo de gestión integral de riesgos (ERM), como resultado de la aplicación de las buenas prácticas de gestión empresarial, siendo un proceso que nos permitirá tratar más eficazmente la incertidumbre, identificando riesgos y oportunidades, y optimizando nuestra capacidad de generar valor.

Por último, en Altamar Capital Partners creemos firmemente que la excelencia en el desempeño de nuestra actividad a través de políticas de Responsabilidad Social Corporativa ("RSC") y de Inversiones Socialmente Responsables ("ISR") activas, es la mejor manera de cumplir con el compromiso adquirido con nuestros inversores y con la sociedad. Por ello, además de ser miembros de UNPRI (United Nations Principles of Responsible Investments), hemos aprobado

e implantado nuestro Manual Interno de Responsabilidad Social Corporativa, que define los principios socialmente responsables que rigen nuestra actividad inversora y recoge las acciones efectuadas por el Grupo en el ámbito de la RSC y la ISR.

Estamos convencidos de que esta filosofía empresarial contribuirá a la generación de mayor valor social y mayores beneficios para nuestros inversores. Con el objetivo de canalizar de una forma más institucionalizada y efectiva este compromiso con la RSC, Altamar ha impulsado el desarrollo de la Fundación Altamar, que aspira a contribuir a una sociedad mejor sirviéndose de las capacidades diferenciadoras de Altamar a nivel humano, organizacional, relacional y económico.

Estos buenos resultados no habrían sido posibles sin la contribución de nuestros partícipes, a quienes les damos las gracias por su reiterada confianza, sin la cual Altamar no habría alcanzado la situación en la que hoy nos encontramos. Pero sin duda, tampoco habrían sido posibles sin el esfuerzo de todos los empleados del Grupo, hoy ya más de 135 empleados, de los cuales 28 son socios de la firma, que operan de forma coordinada desde cinco ubicaciones en cuatro continentes, lo que es un signo inequívoco del grado de internacionalización e institucionalización de nuestro Grupo, y que actúan con la máxima dedicación, ilusión y profesionalidad, siempre buscando la excelencia en el cumplimiento de sus responsabilidades, alineando sus intereses con los de los clientes, y manteniéndose fieles a los principales valores y cultura de la compañía.

Por último, queremos de nuevo aprovechar esta oportunidad para reiterar a todos nuestros partícipes nuestro grado de compromiso total para seguir trabajando con la máxima intensidad e integridad, tratar de seguir obteniendo los mejores retornos de la industria, y seguir ofreciendo el mismo nivel de excelencia, proximidad y transparencia a todos y cada uno de nuestros inversores, lo cual ha sido nuestro empeño desde la fundación del Grupo.

Un cordial abrazo,

Claudio Aguirre y José Luis Molina



# Letter from the Founding Partners of Altamar Capital Partners

## Claudio Aguirre and José Luis Molina

Dear Altamar Capital Partners investors,

2017 has been a year in which political instability in many longstanding democracies has accompanied growth in major economies including the US, the Eurozone and many large emerging economies. On top of this, the new US presidency has brought a new focus to international politics, plus a new monetary policy scene in which we have seen small and gradual interest rate rises by the FED. Our expectation is that these will continue progressively over the coming quarters and years. We are still seeing plenty of activity at the start of the second quarter of 2018, albeit in the context of greater uncertainty. There are diverging signs from the data around this activity, with industrial production remaining robust but a weakening of private consumption and global commerce. In terms of regions, we are seeing positive data from the US, the Eurozone is stabilizing after a dispiriting first quarter, and China is gradually declining.

In this environment, 14 years since our founding, the year 2017 has once again yielded magnificent results for Altamar Capital Partners, both in terms of growth and internationalization of our investor base and in the results achieved by our investment portfolios.

Reflecting the growing interest and value that institutions and private investors place on having alternative investments as a key part of their long-term investment portfolios, during this year we have posted a new growth record, registering €1.374 billion in new investment commitments. This volume, on top of the commitments received during the early months of 2018, has allowed us to achieve a total of €5.5 billion in assets committed and distributed.

This growth is fruit of renewed confidence from an increasingly international investor base, which until now has benefited from more than €1.15 billion in capital distributions, and of the excellent returns we continue to see from our funds. We are convinced the excellent results of our funds are due to the methodical application, since our beginnings, of an investment philosophy in which long-term vision and the preservation of capital are major pillars. This is along with the design and composition of our portfolios, where we

seek to achieve consistent returns independently of the economic cycle, maintaining a patient and methodical focus as part of our philosophy for diversification and risk management.

The internationalization of our Group, one of our main strategic priorities, has also been notable this year. We have been able to extend our investor base to geographies and markets which we had not been present in until now. This is something we are very proud of and which reaffirms the success of our business focus and service. A sign of this internationalization is the launch of our first investment vehicles in Luxembourg, as part of our new investment programs in Private Equity Altamar X and Venture Capital Galdana II. These are evidence of the natural evolution of our brand and aim to meet the needs of an increasingly international investor base. Finally, it is also worth noting the growing importance of our team in New York, Alta Partners North America LLC, whose main objective is to provide support to the key American market.

All our business areas have developed favorably throughout this year. Highlights include the close of our secondary investment program, Altamar Global Secondaries IX, with €541 million, our firm's largest to date, and the launch of Altamar X, which has completed its first close and carried out its first investment commitments. Similarly, as a result of the natural evolution of our investment programs in the real estate market we have launched a new Private Equity Real Estate investment program, Altan IV. This has an investment strategy based on that of Altan III. We have achieved more than €1 billion in total commitments in Real Assets, which includes our Real Estate and Infrastructure division. Meanwhile Galdana Ventures, which had committed 100% of its funds to one of the best technology venture capital fund portfolios in the world, has launched a new investment program, Galdana II, with the aim of continuing to offer our investors the best venture capital funds worldwide, meeting or beating the €350 million mark. Elsewhere, Alta Life Sciences Spain I has made investment commitments with four promising life sciences and biotechnology companies, and Altamar Credit has surpassed €230 million in its first private debt fund of funds,

Altamar Private Debt I. This fund has begun its investment phase in a promising fashion, having carried out investment commitments in some of the best international private debt funds, always seeking an attractive return in what we understand to be the most conservative, low-risk part of the European private debt market. There has also been notable ongoing growth in the volume of third-party funds distributed exclusively through Altamar Global Investments AV, as well as increasing activity on the part of Altamar Advisory Partners, which is focused on financial advisory and merchant banking and has successfully completed several advisory mandates, in Spain and internationally, over the last 12 months.

Our development of and investment in technology, another of our strategic priorities, has also seen notable advances in the last year. We have continued to invest in our risk and portfolio management platform, putting its main modules into production and thus meeting the growing needs of clients who demand high levels of transparency and detail and a growing level of personalization of the service. We have also initiated the implementation of a new enterprise risk management (ERM) system as part of the application of company management best practices. This is a process that will allow us to deal more effectively with uncertainty, recognizing risks and opportunities and optimizing our capacity to generate value.

At Altamar Capital Partners we firmly believe in delivering excellence throughout our corporate social responsibility (CSR) and socially responsible investment (SRI) activities. This is the best way to meet the commitments we have with our investors and with society. Because of this, as well as being members of the United Nations Principles of Responsible Investments (UNPRI), we have approved and implemented an Internal Corporate Social Responsibility Manual, which defines the socially responsible principles that guide our investment activity and lists CSR and SRI actions carried out by the Group.

We are convinced that this company philosophy will contribute to the creation of greater social value and higher returns for our investors. With the aim of channeling this CSR commitment in a more effective and institutionalized way, Altamar has supported the development of the Altamar Foundation, which aspires to contribute to a better society by using Altamar's key human, organizational, relational and financial differentiators.

These results would not have been possible without the contribution of our investors, who we thank for their continued confidence, without which Altamar would never have been able to scale the heights to which we have risen. Neither could we have got to this position without the efforts of all the employees of the Group, which now number more than 135, including 28 partners, working together across five locations in four continents. This is a clear sign of the level of internationalization and institutionalization our Group has achieved. Our staff act with utmost dedication, eagerness and professionalism, always seeking excellence in the delivery of their responsibilities, aligning their interests with those of our clients and remaining faithful to the main values of the company.

Finally, we would like to take this opportunity to once again state to investors our full commitment to working with the utmost intensity and integrity to achieve the best returns in the industry. We aim to offer the same level of excellence, proximity and transparency for each and every one of our investors, our aim ever since the establishment of our Group.

Best wishes,

Claudio Aguirre y José Luis Molina

# Historia / History

## 2004 - 2008

### Hitos / Milestones

Creación de Altamar Capital Privado SGECR, S.A.U. Altamar Capital Privado SGECR SAU is founded	Creación de Altan Capital SGIIIC Altan Capital SGIIIC is founded	Desarrollo de presencia en Latinoamérica Beginning of the development of Altamar's presence in Latin America	Lanzamiento del primer vehículo exclusivo de Secundarios Launching of the first investment vehicle exclusively for Secondary Opportunities	Ampliación de la inversión hacia Mercados Emergentes Broadening of the investment reach to Emerging Markets	Ampliación de la capacidad de inversión hacia Special Opportunities y Coinversiones Broadening of the investment scope to Special Opportunities and Co-Investment Co-investments	Larrain Vial y Consorcio Nacional de Seguros compran el 20% de la Holding del Grupo Altamar. Tres familias compran el 17,5% y los Managing Partners se quedan con el 62,5% LarrainVial and Consorcio Nacional de Seguros acquire 20% of Altamar Group's holding company. Three family groups acquire a 17.5% stake. The Managing Partners retain 62.5% of the company stock
---	---	---	---	--	---	--

### Oficinas / Offices

Madrid

Santiago de Chile

### Fondos / Funds

Altamar Buyout Europa	Altamar Buyout Global II & III	Altan Inmobiliario Global I & II	Altamar Secondary Opportunities IV	Altamar V Private Equity Program	Altamar VI Emerging Markets Private Equity	Altamar Secondary Opportunities VII	Altan III Global
-----------------------	--------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------	--	-------------------------------------	------------------

### Estrategia de Inversión / Investment Strategy

Buyouts	Private Equity Real Estate	Secondary Opportunistic	Special Situations, Co-investments
---------	----------------------------	-------------------------	------------------------------------

## 2014 - 2018

### Hitos / Milestones

Lanzamiento de Altamar Global Investments con el propósito de distribuir fondos de terceros Launching of Altamar Global Investments with the aim of distributing third party alternative investment products	Nueva denominación para la Holding: Altamar Capital Partners Creación de Galdana Ventures New Holding Company name: Altamar Capital Partners Galdana Ventures is founded	Altamar Advisory Partners inicia su actividad Creación de Altamar Infraestructuras Altamar Advisory Partners begins its activity Altamar Infraestructuras is founded	Constitución de Altamar Secondaries LLC Altamar Secondaries LLC is founded	Creación de Alta Life Sciences Creación de Altamar Credit Se crea el Altamar International Advisory Board Oficina de Representación en Asia Alta Life Sciences is established Altamar Credit is founded Altamar International Advisory Board is created Representative office in Asia	Reestructuración Societaria de Altamar Capital Partners Nueva denominación para Altamar Secondaries LLC: Altamar Partners North America LLC Corporate Restructuring of Altamar Capital Partners New name for Altamar Secondaries LLC: Altamar Partners North America LLC
---	--	---	---	--	---

### Oficinas / Offices

Barcelona

Nueva York / New York

### Fondos / Funds

Altamar Global Private Equity Program VIII	Galdana Ventures I	Altamar Infrastructure Income	Alta Life Sciences Spain I	Altamar Global Secondaries IX	Altan IV Global	Altamar Private Debt I	Altamar X Global Private Equity Program	Galdana Ventures II
--	--------------------	-------------------------------	----------------------------	-------------------------------	-----------------	------------------------	---	---------------------

### Estrategia de Inversión / Investment Strategy

Private Debt, Hedge Funds	Venture Capital, Infraestructuras, Direct Lending	Global Secondaries Life Sciences Credit
---------------------------	---	---



# Principios y valores

## Core values

En **Altamar Capital Partners** creemos que un elemento clave para el éxito en la inversión es tener un equipo cualificado, experimentado y fiable. Desde su creación, el Grupo ha construido un equipo muy completo, que nos ha permitido crecer y obtener unos excelentes resultados en nuestras inversiones. Para seguir ofreciendo estos buenos resultados, consideramos fundamental el hecho de que tanto el equipo gestor como el resto de los profesionales del Grupo conozcan, apoyen y compartan los principios y valores fundamentales que deben guiar nuestra actividad.

### “Siempre antepone los intereses de nuestros clientes. Su confianza es vital”

No sólo creemos que es lo correcto, sino que también estamos convencidos de que únicamente aportando valor y pensando constantemente en qué es mejor para nuestros clientes, nos ganaremos su confianza y tendremos éxito como negocio en el largo plazo.

### “Aspiramos a la excelencia en todo lo que hacemos”

Ser excelentes es la mejor forma de ganarse la confianza de nuestros clientes, y también es gratificante en sí mismo. El objetivo de nuestra actividad es la obtención de los mejores resultados en las inversiones que llevamos a cabo, y por eso siempre buscamos la excelencia en los gestores que seleccionamos. Además nos esforzamos en ofrecer el mejor servicio a los clientes, por lo que prestamos una especial atención a la forma en que nos comunicamos y nos comportamos.

### “Alineamos nuestros intereses con los de los clientes”

El alineamiento de intereses es uno de los principios fundamentales en la industria de la inversión, especialmente en Private Equity, y así lo entendemos en Altamar Capital Partners. En este sentido, el equipo gestor del Grupo Altamar, sus empleados y los accionistas han invertido cantidades significativas en todos sus fondos (por un importe superior a los €122MM).

Como complemento de lo anterior, ofrecemos a los miembros del equipo que demuestren excelencia en el desempeño de sus funciones, así como un fuerte compromiso con estos principios, la posibilidad de incorporarse a un plan de participación en los beneficios del Grupo. A día de hoy, Altamar Capital Partners cuenta con 28 socios de un equipo compuesto por más de 135 personas. Creemos firmemente que ofrecer un programa que permita a los futuros socios obtener una participación en el capital de la firma, contribuye a un fuerte alineamiento de intereses con los empleados, dada la creación de valor, a largo plazo, que esto representa.

### “Consideramos que la experiencia y la especialización son fundamentales para invertir con éxito”

La adecuada selección de gestores y el servicio a los clientes no sólo exigen un amplio conocimiento y habilidades, sino que también requieren una dilatada experiencia. Podemos presumir de ambas cosas. Nuestros 28 socios cuentan con una extensa y amplia experiencia profesional.

### “Concebimos a largo plazo todas nuestras relaciones”

Concebir nuestra relación con los clientes como una relación a largo plazo nos permite entender bien sus necesidades y de esta forma proveer los productos y los servicios adecuados. Únicamente a través de una relación duradera con los gestores con los que trabajamos, podemos entender su cultura y sus verdaderas fortalezas y así poder posicionarlos mejor para cubrir las necesidades de nuestros clientes a largo plazo.

Y sólo pensando también a largo plazo sobre el equipo y empleados, aportando oportunidades de desarrollo y un entorno de trabajo excepcional, podemos construir la estabilidad necesaria en nuestro negocio para obtener éxito.

### “Actuamos con responsabilidad y con los más altos estándares éticos”

Todos los empleados de Altamar Capital Partners son embajadores del Grupo y por eso deben de comportarse consecuentemente, ajustándose a los más altos estándares éticos y a las mejores prácticas en materia de ASG. Actuamos con integridad, honestidad, dedicación y excelencia en el cumplimiento de nuestras responsabilidades, trabajando en equipo y siendo consistentes con los principales valores de la compañía.





# Principios y valores

## Core values

Altamar Capital Partners believes that having a qualified, experienced and reliable team is a critical element for successful investing. Since its inception, the Group has built a well-rounded team, which has been the key behind its growth and its strong investment results. Moreover, Altamar Capital Partners results have been and will continue to be highly dependent on the fact that both the Management team and the rest of the Group's professionals share a clear vision and support the core values that must lead our activities.

### **"Client first approach: we must earn the trust of our clients"**

Our clients come first always. Not only is it the right thing to do, but also, we strongly believe that only by consistently adding value and thinking of what is best for our clients will we earn their trust and succeed as a business in the long term.

### **"Excel in all that we do"**

To excel is the best way for us to earn our clients' trust. It is also inherently gratifying. Investment performance is at the core of what we do, and we continually strive for excellence in the quality of the managers that we select. But we also strive to excel in client servicing, and therefore, we pay enormous attention to the way we communicate and conduct ourselves in general and vis-a-vis our clients.

### **"Alignment of interests"**

Alignment of interest is one of the most important tenets when investing, particularly in the Private Equity industry. We take it very seriously. In this respect, the Group's management team, employees, and shareholders have made a significant commitment (in excess of €122MM) to all of our funds.

In addition, we have created a partnership structure so employees whom excel and demonstrate a true commitment to the firm's values can become partners and share in the firm's success. Today, Altamar Group has 28 partners out of a team of over 135.

We strongly believe that fostering a partnership wide program that enables partners to obtain an equity stake in the business delivers a great alignment of interest with employees.

### **"Experienced and skilled"**

Successful manager selection and client servicing are two disciplines that not only require strong skills and knowledge but also deep and broad experience. And we are proud to have it. Our 28 partners all have a lengthy period of relevant professional experience.

### **"Long-term perspective in all our relationships"**

We always think long term with respect to our clients, managers, and organization. Only by having long-term client relationships are we able to deeply understand our client's needs and provide the products and service they require. Only by having long term relationships with the manager we work with can we understand their culture and true strengths to better position them to service client needs. Only thinking long term about our team and employees, providing development opportunities and an outstanding working environment, can we build the stability in our business that will allow us to succeed.

### **"Act responsibly and with the highest degree of ethical standards"**

All Altamar Capital Partners employees are ambassadors of the Group and we must conduct ourselves accordingly, committing to the highest ethical standards. We must comply at all times with ESG best practices. We act with integrity, honesty, dedication and excellence, in the fulfillment of our responsibilities, consistent with our core values.



# Equipo Gestor / Management Team

## Equipo Gestor

El Grupo Altamar cuenta con un equipo gestor con amplia experiencia, que ha trabajado más de 20 años en inversión directa y en gestión de activos. Todos ellos se encuentran muy comprometidos profesional y personalmente con la firma.

## Management Team

The Altamar Group is proud to have a management team with long and deep experience, averaging more than 20 years in direct investments/asset management. All of them are fully committed to the company, both at a professional and personal level.



**Claudio Aguirre**

Presidente, Chief Executive Officer y Socio Fundador de Altamar Capital Partners Chairman, Chief Executive Officer and Founding Partner of Altamar Capital Partners



**José Luis Molina**

Co-Chief Investment Officer y Socio Fundador de Altamar Capital Partners Co-Chief Investment Officer and Founding Partner of Altamar Capital Partners



**Inés Andrade**

Vicepresidenta y Managing Partner de Altamar Capital Partners Vice-Chairman and Managing Partner of Altamar Capital Partners



**Miguel Zurita**

Co-Chief Investment Officer y Managing Partner de Altamar Capital Partners Co-Chief Investment Officer and Managing Partner of Altamar Capital Partners



**Gonzalo Verdera**

Chief Strategy Officer y Managing Partner de Altamar Capital Partners Chief Strategy Officer and Managing Partner of Altamar Capital Partners



**Fernando Olaso**

Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Real Estate Managing Partner and Founding Partner of Altamar Real Estate



**Ignacio Antoñanzas**

Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Infraestructuras, Presidente de Altamar Latinoamérica Managing Partner and Founding Partner of Altamar Infraestructuras, Chairman of Altamar Latin America



**Marcel Rafart**

Presidente, Managing Partner y Socio Fundador de Galdana Ventures Chairman, Managing Partner and Founding Partner of Galdana Ventures



**Miguel Rona**

Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Global Investments Managing Partner and Founding Partner of Altamar Global Investments



**Ramón Peláez**

Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Advisory Partners Managing Partner and Founding Partner of Altamar Advisory Partners



**José Epalza**

Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Advisory Partners Managing Partner and Founding Partner of Altamar Advisory Partners



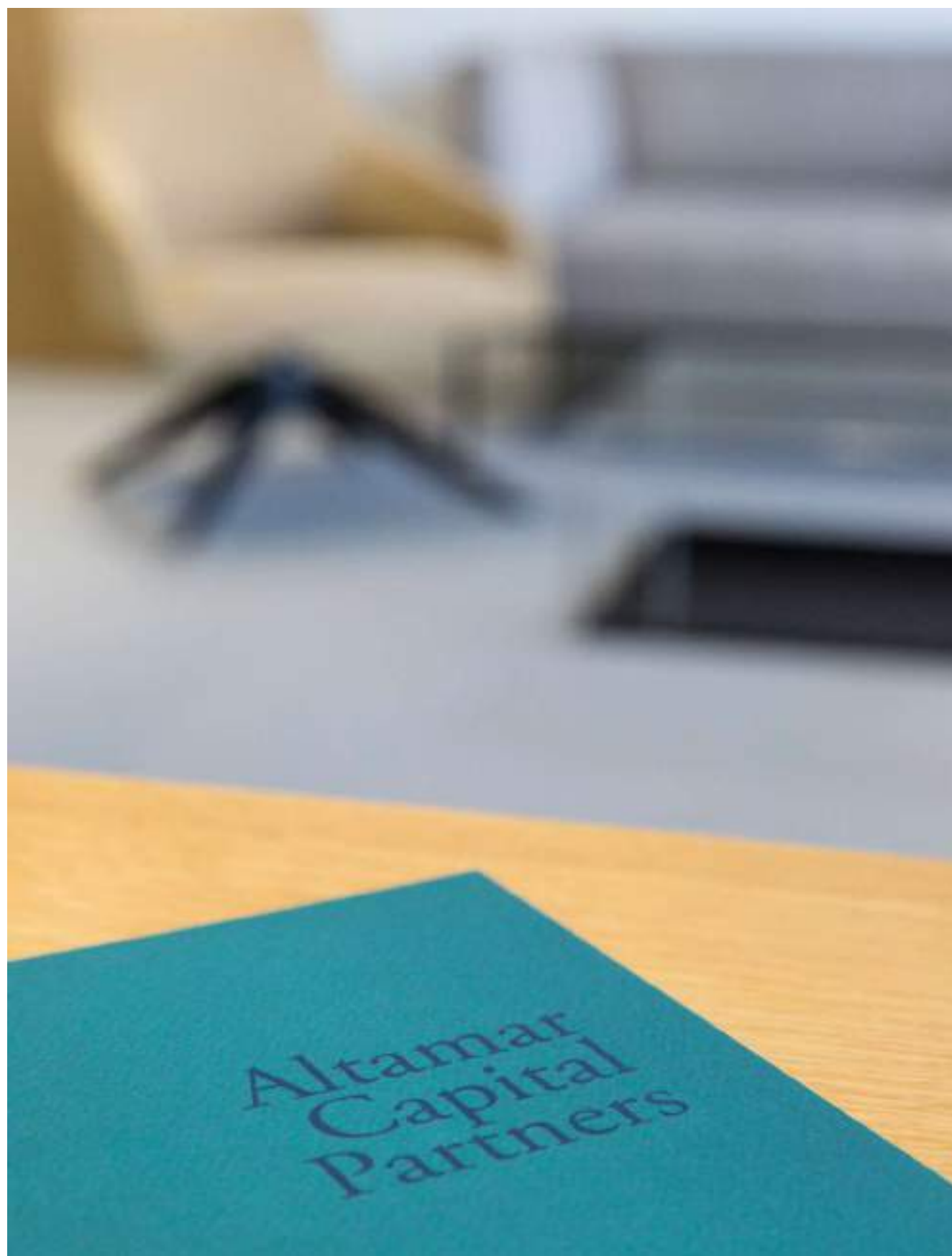
**Rodrigo Echenique**

Managing Partner y Socio Fundador Altamar Credit Managing Partner and Founding Partner of Altamar Credit



**José María Fernández**

Managing Partner y Socio Fundador Altamar Credit Managing Partner and Founding Partner of Altamar Credit



# Altamar Capital Partners Estructura

Altamar Capital Partners es la primera compañía independiente en España, y una de las líderes de Europa, en gestión global de activos alternativos, así como en la distribución de fondos de algunos de los más destacados gestores internacionales, enfocados tanto en la inversión tradicional como en la gestión alternativa.

Desde su fundación en 2004, el objetivo fundamental del Grupo Altamar Capital Partners ha sido proveer a los inversores institucionales y de alto patrimonio a nivel global, de acceso eficiente a la inversión alternativa, a través de los mejores gestores internacionales.

Para ello, cuenta con un extenso y profundo conocimiento del mercado internacional de gestión alternativa y analiza gran cantidad de gestores y de carteras, lo que le sitúa en una posición privilegiada a la hora de acceder a las mejores oportunidades que ofrece el mercado, a través de sus tres áreas de actividad.

Altamar Capital Partners desarrolla su estrategia de inversión combinando la actividad en el mercado primario, con operaciones en el mercado secundario, y la coinversión directa.

El objetivo fundamental del Grupo es optimizar el perfil rentabilidad-riesgo de la inversión mediante:

- Tamaño reducido de los programas de inversión que ofrece, para ser muy selectivos.
- Diversificación en el diseño *top down* de las carteras y en su composición final.
- Riguroso proceso de selección de las inversiones.

Con presencia en Madrid, Barcelona, Santiago de Chile, Nueva York y Taipei, Altamar Capital Partners cuenta actualmente con un equipo de más de 135 empleados y €5.500MM de capital comprometido históricamente por inversores a través de diversos vehículos de inversión alternativa con un exitoso *track record*.



# Altamar Capital Partners (Estructura)

Altamar Capital Partners basa su actividad en una estructura interna organizada en departamentos que se pueden agrupar en dos categorías, de negocio y de apoyo. En la primera se incluyen los departamentos de Análisis e Inversiones y el de Relación con Inversores, Desarrollo de Negocio y Portfolio Analytics. En la segunda, se encuentran los departamentos de Operaciones y Administración y el de Control de Riesgos y Cumplimiento Normativo.

## DEPARTAMENTOS DE NEGOCIO

### Análisis e Inversión

*Trabajan con el objetivo de obtener rentabilidades atractivas a medio y largo plazo, buscando el equilibrio adecuado en términos de rentabilidad y riesgo.*

El Departamento de Análisis e Inversiones está dedicado a la selección de gestores, oportunidades de inversión en el mercado secundario y coinversiones, así como a la construcción óptima de carteras para los clientes.

Existe un equipo especializado y diferenciado para cada una de las áreas de actividad del Grupo: Private Equity, Venture Capital, Life Sciences, Private Equity Real Estate, Infraestructuras y Credit, además de distribución de fondos de terceros y asesoramiento financiero / *merchant banking*.

A través de un riguroso proceso de identificación, selección, priorización, análisis y *due diligence*, el Grupo accede a los mejores gestores y a las mejores oportunidades de inversión alternativa internacional, creando carteras diversificadas y de tamaño relativamente reducido, lo que le permite ser muy selectivo.

### Relación con Inversores, Desarrollo de Negocio y Portfolio Analytics

*Centrado en proporcionar un excelente servicio a los clientes y la elaboración de la información sobre la evolución de las inversiones.*

La vocación del Grupo es ofrecer un servicio diferenciado, agregando valor al cliente y ser su referencia en materia de inversión alternativa.

Altamar ofrece asesoramiento y formación personalizados, transparencia y detalle en el *reporting*, herramientas enfocadas en la gestión de riesgos, reuniones periódicas y una total accesibilidad al equipo gestor.

## DEPARTAMENTOS DE APOYO

### Operaciones y Administración

*Engloba los departamentos de administración, contabilidad, legal y soluciones informáticas.*

Con la misma rigurosidad que caracteriza al equipo de Análisis e Inversión, el Departamento de Operaciones y Administración (I) elabora los estados financieros detallados de las sociedades y la valoración de los fondos, (II) ejecuta la operativa diaria de las sociedades y los vehículos de inversión, (III) administra las posiciones de los clientes, (IV) coordina los recursos humanos, (V) ofrece soporte legal (VI) y desarrolla y supervisa los sistemas informáticos, dando servicio en todos estos aspectos a las distintas áreas de la firma.

Las valoraciones y los procedimientos se auditan al menos una vez al año.

### Unidad de Control de Riesgos y Cumplimiento Normativo

*Dedicado a cumplimiento normativo, la gestión proactiva del riesgo, la verificación de la eficacia/eficiencia en todos los procesos y el buen gobierno corporativo.*

El Grupo lleva a cabo gran parte de su actividad desde sociedades, entidades gestoras y vehículos de inversión regulados. Altamar Capital Partners a través de la figura de Chief Risk & Compliance Officer (CRCO), que reporta directamente al CEO, busca conseguir un entorno de control óptimo desde una gestión proactiva del riesgo y la verificación de la eficacia/eficiencia en las operaciones, además de cumplir estrictamente con la normativa aplicable.

Entre otras funciones, el CRCO establece y supervisa las políticas relacionadas con gobierno corporativo e inversión socialmente responsable. Cabe destacar que todas las inversiones del Grupo se rigen según los Principios de Naciones Unidas para la Inversión Responsable (UNPRI), de los que Altamar es miembro signatario.







# Altamar Capital Partners Structure

Altamar Capital Partners is the leading international alternative assets manager in Spain and one of the largest in Europe. It also distributes some of the highest quality international alternative and traditional funds.

Since its founding in 2004, the main objective of Altamar Capital Partners has been providing institutional and high net worth investors globally, with efficient access to alternative investments through the best international managers.

Altamar Capital Partners has a deep understanding of the alternative international market, where it has closely followed and analyzed a very large number of managers and funds over the years. This puts the firm in a privileged position in order to access the best opportunities in the market through its three areas of activity.

Altamar Capital Partners, as well as investing in the primary market, devotes part of its investment to the secondary market and direct co-investment.

The Group's aim is to optimize the risk-return profile of the investment through:

- reduced investment programs, to be very selective.
- diversification in the top down design of the investment allocation.
- deep, detailed and structured due diligence processes for manager/investment selection.

With a presence in Madrid, Barcelona, Santiago de Chile, New York and Taipei, Altamar has a team of over 135 professionals and €5,500MM of historically committed capital through various alternative investment vehicles with successful track records.



# Altamar Capital Partners (Structure)

Altamar Capital Partners' activity is organized into two categories: business and support. The first includes the Research and Investment department and the Investor Relations, Business Development and Portfolio Analytics department. The second includes the Operations and Administration department and the Risk and Compliance department.

## BUSINESS DEPARTMENTS

### Research and Investment

*Working towards obtaining attractive medium and long-term returns, while seeking the proper balance between risk and return.*

The Research and Investment Department is dedicated to fund manager research and selection, investment opportunities in secondary and co-investments markets, and optimal client portfolio construction.

In Altamar Capital Partners, there is a specialized investment and research team for each area of activity (Private Equity, Venture Capital, Life Sciences, Private Equity Real Estate, Infrastructure and Credit), as well as for the distribution of third party funds and financial advisory and merchant banking.

Through a deep, detailed and structured process of identification, selection, prioritization, analysis and due diligence, Altamar accesses the best fund managers and the best international alternative investment opportunities as well as building small/medium sized diversified portfolios, which allows us to be very selective.

### Investor Relations Business Development and Portfolio Analytics

*Focused on providing outstanding service to our clients and preparing investment performance information.*

The Group's primary focus is on providing outstanding service and real added value for our clients as well as on being the client's point of reference for Alternative Investments.

Altamar Capital Partners provides tailored advice and training, transparency and detail in reporting, risk management tools, regular meetings, and the full accessibility of the management team.

## SUPPORT DEPARTMENTS

### Operations and Administration

*Includes the administration, accounting, legal, and IT departments.*

The Operations and Administration Department, (I) produces detailed company financial statements and fund valuations, (II) carries out the day-to-day entity and investment vehicles operations, (III) manages client positions, (IV) coordinates human resources, (V) offers legal support, and (VI) develops and monitors IT systems. This department serves all the firm.

Fund valuations and all internal procedures are audited at least once a year.

### Risk and Compliance

*Focused on regulatory compliance, the proactive management of risk, monitoring the efficiency/effectiveness of all our operations and procedures, and corporate governance.*

The firm carries out its activities mainly through regulated entities, management companies and investment vehicles. Altamar Capital Partners, through the Chief Risk & Compliance Officer (CRCO), who reports directly to the CEO, has been working to achieve an even greater environment of control, with proactive risk management and monitoring of the efficiency and effectiveness of all our operations, in addition to strictly complying with the applicable regulations.

Among other functions, the CRCO establishes and monitors Corporate Governance and Socially Responsible Investing policies. It's worth noting that all Altamar Capital Partners investments are governed by the United Nations Principles for Responsible Investment (UNPRI) of which Altamar is a signatory member.





## Áreas de Negocio Business Areas

29	Private Equity
33	Altamar Private Equity
38	Galdana Ventures
42	Alta Life Sciences
46	Real Assets
48	Altamar Real Estate
52	Altamar Infraestructuras Altamar Infrastructures
56	Altamar Credit
60	Altamar Global Investments
64	Altamar Advisory Partners





# Private Equity Nuestros equipos / Our teams



El Private Equity está cada vez más consolidado como estrategia fundamental dentro de las carteras de inversores institucionales, así como particulares y *family offices* a nivel global, existiendo una clara tendencia alcista en cuanto al peso que ocupa esta clase de activo.

Private Equity is increasingly being seen as a fundamental part of global institutional, family office and private investor portfolios. We see an upward trend in the weight this asset class represents on these portfolios.

El entorno de bajos tipos de interés que contrasta con las prósperas perspectivas que rodean al private equity, promueve la búsqueda de activos alternativos para diversificar las carteras y añadir un extra de rentabilidad.

The current low-rate environment, along with perspectives for private equity, encourage investors to increase their allocation to alternative assets, aiming to diversify and add alpha to their portfolio.

Altamar Capital Partners cuenta con tres equipos especializados en Private Equity cubriendo las áreas de Buyouts, Venture Capital, y Life Sciences por lo que puede ofrecer a sus inversores acceso a las diferentes estrategias de manera global y eficiente, aprovechando las potenciales sinergias existentes entre las mismas.

Altamar Capital Partners has three teams in Private Equity covering Buyout, Venture Capital, and Life Sciences. This gives investors efficient access to different global strategies, taking advantage of the existing synergies between them.

Actualmente la inversión en Private Equity representa aproximadamente el 29% de los activos en cartera de inversores particulares y *family offices* y el 7% para instituciones, contando ambos con el objetivo de continuar incrementando dicha exposición en sus carteras.

Currently, the investment in Private Equity represents approximately 29% of private investor and family office portfolios and 7% of institutional portfolios. These investors aim to increase their allocation to the asset class in coming years.

Esta clase de activo ofrece unas características muy atractivas entre las que destacan: (I) su **perfil rentabilidad riesgo**, que genera de manera consistente rentabilidades significativamente superiores a las de otros activos financieros; (II) la **diversificación** que aporta a las carteras de inversión, permitiendo una exposición al capital de empresas más amplia que la que es accesible a través de mercados privados; (III) la **gestión activa** de las empresas y el **mayor alineamiento de interés** entre accionistas y gestores, debido al mayor dinamismo de los equipos gestores a la hora de aplicar palancas de creación de valor, contando con mayores incentivos para obtener rentabilidades atractivas; y (IV) la **baja correlación** a largo plazo con respecto a los mercados públicos.

This asset class offers many attractive features such as: (I) a **risk return profile**, which consistently generates superior returns than other financial assets; (II) **diversification** allowing a wider exposure to company equity than that one obtained through private markets; (III) **active management and higher alignment of interest** between shareholders and managers given higher incentives to obtain attractive returns; and (IV) long term **low correlation** with public markets.

FONDOS GESTIONADOS / FUNDS

Fondos / Funds	Vintage	Estrategia de inversión / Investment Strategy	Segmento de Mercado / Market Segment	% Area
<i>Private Equity</i>				
Altamar Buyout Europa	2005	Buyout Europa y Global	Large & Mid Market	Europa 85% USA 15% Row 15%
Altamar Buyout Global II & III	2006 / 07	Buyout Global	Large, Mid & Small	Europa 60% USA 40% Row 40%
Altamar Secondary Opportunities IV	2009	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secundarios Secondaries	
Altamar V Private Equity Program	2011 / 12	Buyout Global Growth Mercados Emergentes Special Opportunities	Upper - Mid - Low / Middle Market	Europa 30-40% USA 30-40% Asia 10% Special Opp. 15% Sec/Co-Inv. 10%
Altamar VI Emerging Markets	2013 / 14	Buyout / Growth Mercados Emergentes	Upper - Mid - Low / Middle Market	Asia 50-60% Latam 40-50%
Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP	2013 / 14	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secundarios Secondaries	
Altamar Global Private Equity Program VIII & VIII BP	2014 / 15	Buyout Global Growth Mercados Emergentes Special Opportunities	Upper - Mid - Low / Middle Market	Europa 30-40% USA 30-40% Asia / Latam 10-15% Special Opp. 15-20% Sec/co-inv. Hasta 30%
Altamar Global Secondaries IX	2016 / 17	Secundario Global Global Secondaries	Secundarios Secondaries	
Altamar X Global Private Equity Program	2018	Buyout Global Growth Mercados Emergentes Special Opportunities	Large, Upper-Mid-Low Middle Market	Europa 35-40% USA 35-40% Asia / Latam 10-15% Special Opp. 10-15% Sec/co-inv. Hasta 30%
<i>Venture Capital</i>				
Galdana Ventures I	2016	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, EEUU, emergentes Western Europe, USA, emerging
Galdana Ventures II	2018 / 19	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, EEUU, emergentes Western Europe, USA, emerging
<i>Life Sciences</i>				
Alta Life Sciences Spain I	2017	Ciencias de la Vida Life Sciences		España con posibilidad de invertir en otros países Spain with the possibility to invest in other countries

EVOLUCIÓN DE FONDOS GESTIONADOS / FUNDS PERFORMANCE

Fondos / Funds	Vintage	MOIC		Distribuido a Partícipes (2) / Distributed to Investors (2)
		Actual (1) / Present (1)	Estimado / Estimated	
<i>Private Equity</i>				
Altamar Buyout Europa	2005	1,79x	1,80x - 1,90x	155%
Altamar Buyout Global II & III	2006 / 07	2,18x / 2,03x	2,20x - 2,30x / 2,00x - 2,20x	175% / 167%
Altamar Secondary Opportunities IV	2009	1,96x	1,95x - 2,10x	177%
Altamar V Private Equity Program	2011 / 12	1,64x	1,80x - 2,20x	31%
Altamar VI Emerging Markets	2013 / 14	1,30x	1,70x - 2,00x	
Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP	2013 / 14	1,60x / 1,51x	1,70x - 2,00x	78% / 82%
Altamar Private Equity Program VIII & VIII BP	2014 / 15	1,15x / 1,15x	1,70x - 2,00x	
Altamar Global Secondaries IX	2016 / 17	1,14x	1,40x - 1,80x	
<i>Venture Capital</i>				
Galdana Ventures I	2016	1,12x	n.a	
<i>Life Sciences</i>				
Alta Life Sciences Spain I	2016 / 17	0,89x	n.a	

(1) Valoración a 31 de diciembre de 2017

(1) Valuation as of December 31st 2017

(2) Distribuido: Porcentaje sobre capital desembolsado a Mayo 2018

(2) Distributions as a percentage over capital deployed as of May 2018



# Altamar Private Equity

Altamar Private Equity tiene un equipo de Análisis e Inversión especializado en la selección de los mejores gestores internacionales de Buyout, Growth y Special Situations así como en coinversión y operaciones de secundario.



La actividad de Private Equity favorece la innovación, la productividad, la competitividad y la creación de empleo, obteniendo, en comparación con otro tipo de activos y gracias a su modelo de propiedad y gobierno corporativo, mejores rentabilidades con menor volatilidad.

Altamar Private Equity SGIC SAU, **constituida en 2004, es la sociedad gestora de Private Equity internacional de Altamar Capital Partners.**

Altamar S.A. Administradora General de Fondos, **constituida en 2014, es una administradora chilena especializada en la estructuración de fondos para clientes institucionales.**

Altamar Partners North América LLC, **constituida en 2016, proporciona apoyo en la cobertura del mercado americano.**

Altamar Capital Partners, desde las oficinas de Madrid, Santiago de Chile y Nueva York, ofrece con Altamar Private Equity SGIC SAU **un servicio de valor añadido al cliente en su inversión alternativa, mediante el asesoramiento y la formación personalizados.** La transparencia, la calidad y el detalle en el *reporting*, mediante herramientas especializadas, reuniones periódicas y acceso total al equipo gestor, son los factores diferenciales de la Sociedad Gestora y sus fondos.

Actualmente, Altamar Private Equity SGIC SAU, **cuenta con 12 fondos bajo gestión con un track record excelente** tanto en términos absolutos como en los relativos a otras estrategias comparables, posicionándose como una de las Sociedades Gestoras internacionales de Private Equity con mejores resultados.

La Sociedad Gestora y los fondos son entidades reguladas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Altamar S.A. Administradora General de Fondos es una entidad regulada en Chile por la Comisión para el Mercado Financiero de Chile (CMF).

Altamar Partners North América LLC es una sociedad regulada en Estados Unidos por la US Securities and Exchange Commission (SEC).

El objetivo primordial de Altamar Private Equity es obtener rentabilidades equilibradas atractivas a medio y largo plazo, con una filosofía de inversión centrada en obtener *Alpha*. La metodología y proceso de identificación, selección, priorización, análisis y *due diligence* permiten a Altamar Private Equity acceder a los mejores gestores internacionales y que las rentabilidades de los fondos se sitúen entre las mejores de su añada.

Los fondos de Private Equity gestionados por Altamar Private Equity SGIC SAU – muy selectivos, diversificados y de tamaño relativamente reducido – invierten en gestores con un amplio conocimiento sectorial y con capacidad para generar valor en los diferentes ciclos de mercado, además de equipos sostenibles a medio plazo, disciplinados en la estrategia y en la inversión.

Por otro lado, la compañía ofrece a los inversores institucionales y *family offices* la posibilidad de invertir en Private Equity a través de mandatos de inversión (*managed accounts*). Estos mandatos están diseñados y gestionados teniendo en cuenta las particularidades legales, fiscales o regulatorias de cada uno de sus clientes.

Asimismo, Altamar Private Equity pone a disposición de sus clientes Servicios de Administración prestados por un excelente equipo de profesionales, especializados en el diseño y ejecución de estrategias de outsourcing de los procesos administrativos, contables y de operaciones.

## Altamar X Global PE Program

Altamar se encuentra actualmente comercializando su fondo Altamar X, con un tamaño objetivo de €600MM, que invierte a nivel global tanto en el mercado primario, como en operaciones de secundario y coinversiones directas.

El fondo busca la diversificación tanto por área geográfica, como por sectores, añadas, tamaño de empresa y estrategias, seleccionando en todo momento gestores experimentados con capacidad contrastada de generar valor.





# Altamar Private Equity

Altamar Private Equity has a Research and Investments team that specializes in selecting the best international Buyout, Growth and Special Situations managers, co-investments and secondary transactions.



Private Equity helps innovation, productivity, competition and job creation, earning higher returns with less volatility, compared to other asset classes, thanks to its ownership and corporate governance model.

Altamar Private Equity SGIIC SAU, **established in 2004, is the global Private Equity management company of the Altamar Capital Partners Group.**

Altamar S.A. Administradora General de Fondos, **established in 2014, is a Chilean Asset Management Company specialized in structuring funds for institutional clients.**

Altamar Partners North América LLC, **established in 2016, provides support in the coverage of the North American Market.**

Altamar Capital Partners, from its Madrid, Santiago de Chile and New York offices and through its management company Altamar Private Equity SGIIC SAU, **offers clients value-added services for alternative investments through customized advised and training.** Transparency, quality and detail in reporting, using specialized tools, regular meetings and full access to the management team, are the factors that set the management company and its funds apart from the rest.

Altamar Private Equity SGIIC SAU currently **has 12 funds under management with an excellent track record** both in absolute terms and in relation to other comparable strategies, making it one of the top performing international Private Equity management companies.

The management company and the funds are regulated by the Spanish Stock Exchange Commission (CNMV).

Altamar S.A. Administradora General de Fondos is an entity regulated in Chile by the Commission for the Financial Market of Chile (CMF).

Altamar Partners North America LLC is a company regulated in the United States by the US Securities and Exchange Commission (SEC).

Altamar Private Equity's primary objective is to obtain balanced and attractive returns in the medium and long term, with an investment philosophy focused on generating Alpha. Through a deep, detailed and structured due diligence process, Altamar Private Equity can identify, select and prioritize the optimal investments for portfolios. Long experience, and international reputation built over the years gives Altamar Private Equity the ability to have access to the best fund managers and produce returns that are among the highest of their vintages.

Altamar Private Equity SGIIC SAU's funds – very selective, diversified and relatively small – rely on managers with deep knowledge of different sectors and the capacity to create value across the market cycle, as well as on disciplined and sustainable teams in the medium term.

The company offers institutional investors and family offices the opportunity to invest in Private Equity through Managed Accounts. These accounts are designed and managed based on the specific legal, tax and regulatory circumstances of each client.

Furthermore, Altamar Private Equity provides Administrative Services through professionals specializing in the design and execution of outsourcing strategies for administrative, accounting and operating processes.

## Altamar X Global PE Program

Altamar is currently marketing its Altamar X fund, with a target size of €600MM, which invests globally in the primary market, as well as in secondary transactions and direct co-investments.

The fund seeks diversification in terms of geography, industry, vintage year, enterprise value and strategy, selecting experienced managers with proven ability to generate value.

# Altamar Private Equity

## Equipo

El equipo de Altamar Private Equity SGIIC SAU está liderado por José Luis Molina y Miguel Zurita.

### José Luis Molina

Co-Chief Investment Officer y Socio Fundador de Altamar Capital Partners.

José Luis Molina, Socio Fundador de Altamar Capital Partners, trabajó para Lehman Brothers durante aproximadamente 10 años, primero en Nueva York y posteriormente en Londres, hasta convertirse en Socio de Altamar Capital Partners. Fue Vicepresidente Senior de Lehman Brothers, y uno de los responsables en Europa para la originación y ejecución de inversiones de Lehman Brothers Merchant Banking Fund, fondo institucional de Private Equity dedicado desde los 80 (a través de diferentes vehículos) a operaciones de LBO en Estados Unidos y en Europa.

El Merchant Banking Group de Lehman Brothers es uno de los pioneros en el sector de LBOs y ha gestionado desde finales de los 80 hasta 2004 unos \$3.500MM (exclusivamente en operaciones de LBO), habiendo completado 27 operaciones. José Luis fue responsable de transacciones por valor de €570MM de capital invertido, entre las que destacan la inversión en Eutelsat (Francia), Inmarsat (Reino Unido), New Skies (Holanda), Intelsat (Estados Unidos) e ITP (España).

Antes de unirse al equipo de Private Equity de Lehman Brothers, José Luis trabajó en la división de Banca de Inversión como miembro del Global Technology Group, especializándose en asesoramiento financiero, fusiones y adquisiciones, ofertas públicas, captación de capital y transacciones del sector tecnología, en primer lugar, en Nueva York y posteriormente en Londres. Con anterioridad a Lehman Brothers, José Luis trabajó en el equipo de fusiones y adquisiciones de Credit Lyonnais Bolsa / Iberagentes en Madrid entre 1991 y 1993.

José Luis es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF (Madrid 1985-1990) y completó un MBA con honores de la Universidad de Columbia (Nueva York 1993-1995). José Luis es Representante Registrado en Financial Services Authority "FSA" del Reino Unido en 1997, y Serie 7 y Serie 63. Representante de la Asociación Nacional de Corredores de Valores (NASD) en Nueva York en 1995.

### Miguel Zurita

Co-Chief Investment Officer y Managing Partner de Altamar Capital Partners.

Miguel Zurita se incorpora como Managing Partner a Altamar Capital Partners en 2012 para reforzar las áreas de inversión y desarrollo de negocio.

Cuenta con una amplia experiencia en el sector del Private Equity en el que ha trabajado de manera ininterrumpida durante más de 20 años, tanto en España como en América Latina, habiendo coordinado múltiples inversiones directas de Private Equity en los más diversos sectores.

Miguel hasta su incorporación a Altamar Capital Partners era socio de Mercapital, inversor líder en el *middle market* español, donde además de dirigir numerosas inversiones participó activamente en la captación de fondos, y en la expansión de la firma en América Latina. Anteriormente fue Director de Inversiones de Mexcapital, firma pionera en la inversión en Private Equity en Méjico. Miguel, ha sido consejero de numerosas compañías industriales y de servicios.

Es MBA con honores por INSEAD, licenciado en Derecho y Empresariales por ICADE, y ha sido profesor de Dirección Financiera en ICADE y el IEB.

## Team

The Altamar Private Equity SGIIC SAU team is led by José Luis Molina and Miguel Zurita.

### José Luis Molina

Co-Chief Investment Officer and Founding Partner of Altamar Capital Partners.

José Luis Molina, Co-Chief Investment Officer and Founding Partner of Altamar Capital Partners, worked for Lehman Brothers for approximately 10 years, first in New York and subsequently in London, before becoming partner at Altamar Capital Partners. He was a Senior Vice President of Lehman Brothers, and one of the people responsible in Europe for the origination and execution of direct investments in Buyouts on behalf of Lehman Brothers Merchant Banking Fund. This is an institutional Private Equity fund managed by Lehman Brothers and dedicated, since the late 1980's (through different funds), to Buyout investments in the US and in Europe.

The Lehman Brothers Merchant Banking group is a Buyout sector pioneers which from the end of the 80's until 2004 managed roughly \$3,500MM (exclusively in Buyouts), completing 27 transactions. José Luis was responsible for transactions with a total value of around €570MM (invested equity). Stand out deals include investments in Eutelsat (France), Inmarsat (UK), New Skies (Holland), Intelsat (USA) and ITP (Spain).

Prior to joining the Private Equity team at Lehman Brothers, José Luis worked in the Investment Banking Division's Global Technology Group, specializing in financial consultancy, mergers and acquisitions, initial public offers, and capital raising transactions in the technology sector, first in New York and subsequently in London. Before working in Lehman Brothers, José Luis worked in the Mergers and Acquisitions team at Credit Lyonnais/Iberagentes Bolsa in Madrid between 1991 and 1993.

José Luis holds a Bachelor's degree in Economics and Business Administration from CUNEF (Madrid 1985- 1990) and completed an MBA with honors from Columbia University (New York 1993-1995). José Luis become a United Kingdom financial service authority registered representative in 1997, and as Series 7 and Series 63 representative of the National Association of Securities Dealers in New York in 1995.

### Miguel Zurita

Co-Chief Investment Officer and Managing Partner of Altamar Capital Partners.

Miguel Zurita joined Altamar Capital Partners as Managing Partner in order to strengthen the Investment and Business Development departments.

Miguel has more than over 20 years of deal making experience in Private Equity, with a focus on Spain, Portugal and Latin America. He has participated in numerous Private Equity investments in diverse sectors.

Prior to joining Altamar Capital Partners, Miguel, was a partner at Mercapital, a leading investor in the Spanish middle market, where on top of leading numerous investments he was actively involved in fundraising as well as in the expansion of the firm in Latin America.

Before that Miguel was an Investment Manager in Mexcapital a pioneer in the Mexican Private Equity sector.

Miguel has an MBA with honors from INSEAD, is a Law and Business graduate from ICADE, and has been Professor of Financial Management at ICADE and IEB.

# Galdana Ventures Venture Capital

El equipo de **Galdana Ventures** lleva a cabo la identificación, el análisis y la selección de los fondos de Venture Capital que históricamente han obtenido las mejores rentabilidades invirtiendo globalmente en el sector tecnológico, proporcionando además la entrada a dichos fondos que son de muy difícil acceso.



Galdana Ventures, es una *joint venture* que une a un solvente equipo formado por Marcel Rafart, Javier Rubió, Roque Velasco y Dídac Lee, con Altamar Capital Partners, para convertirse en un **actor de referencia en este mercado**, con valor añadido tanto para los inversores como para los fondos en los que invierte.

Con ella nace el primer fondo de fondos especializado en Venture Capital, con el objetivo de ofrecer a los inversores de España y América Latina acceso a los mejores gestores internacionales es este segmento del capital riesgo en todo el mundo.

A través del fondo de fondos de Venture Capital (Galdana Ventures I FCR) se invierte principalmente en primario en los mejores fondos y gestores internacionales de Venture Capital especializados en el ámbito tecnológico, todos ellos en el epicentro de la revolución digital, **jóvenes compañías tecnológicas, incluyendo software, comercio electrónico o tecnología móvil**, entre otros negocios, complementado con operaciones puntuales en el mercado secundario y coinversiones.

Los responsables de esta nueva firma proponen la inversión en un activo que, por una parte, goza de una correlación muy limitada con los mercados cotizados, y por otra, ofrece una atractiva, cada vez más consolidada y creciente rentabilidad, siempre y cuando la selección de fondos de Venture Capital sea la apropiada.

El tamaño del primer fondo de fondos especializado en Venture Capital (Galdana I) es de €275MM, con aportaciones de inversores institucionales, *family offices* así como inversores de banca privada, una selección de los mejores emprendedores con éxito en el ámbito tecnológico español y los gestores de Galdana Ventures que también invierten en el fondo como muestra de compromiso con los inversores del proyecto. A nivel geográfico la cartera se desglosa entre Estados Unidos (45-50%), Europa e Israel (25-30%) y Asia (25%, principalmente China). Destacar que la curva J del fondo ha sido muy limitada en el tiempo y que a día de hoy ya se han producido las 7 primeras desinversiones de compañías de la cartera subyacente.

Actualmente, Galdana está en proceso de captación de inversores para su segundo fondo (Galdana II) que tiene un tamaño objetivo de €350MM. Seguirá la misma estrategia de inversión que Galdana I y empezará a realizar inversiones una vez este haya completado su cartera.

La alianza con Altamar Capital Partners aporta a Galdana un alto nivel de institucionalización, además de complementar los contactos con fondos internacionales donde invertir con los que ya cuenta el equipo de Galdana así como los posibles inversores a los que acudir para la captación de recursos.

Actualmente Galdana Ventures ya ha completado la cartera del primer fondo con 39 compromisos en fondos subyacentes en el mercado primario, 3 coinversiones, 2 inversiones en secundario.

# Galdana Ventures Venture Capital

**Galdana Ventures'** managers identify, analyze and select Venture Capital funds that have historically achieved the best returns investing globally in the technology sector and provide access to these difficult to access funds.



Galdana Ventures is a joint venture, bringing together Altamar Capital Partners and the strong team formed by Marcel Rafart, Javier Rubió, Roque Velasco and Dídac Lee. It aims to become a **leading actor in the Venture Capital market**, providing added value not only for investors but also for the investee funds.

This is the first specialized Venture Capital fund of funds, aimed at providing investors in Spain and Latin America with access to the best international managers in the global Venture Capital sector.

This Venture Capital fund of funds (Galdana Ventures I FCR) invests mainly in the primary market, in the top international Venture Capital funds and fund managers specializing in the technology sector. This includes investments **in young technology companies, including software, e-commerce and mobile technology companies**. Investments are supplemented by co-investments and transactions in the secondary market.

The firm delivers an asset class that, on the one hand, benefits from a very low correlation to regulated stock markets and, on the other hand, offers attractive, growing and increasingly stable returns, provided that the selection of Venture Capital funds is adequate.

The size for this first Venture Capital fund of funds (Galdana I) is €275MM, including contributions from institutional investors, family offices as well as private banking investors, entrepreneurs in the Spanish technology sector, and Galdana Ventures' managers, who also invest in the fund as a sign of their commitment to the project. In terms of geographical breakdown, United States (45-50%), Europe and Israel (25-30%) and Asia (25%, mainly China). Relevant to mention the J curve has been very short and already 7 exits took place among the underlying portfolio of companies.

Currently, Galdana is in the process of fundraising its second fund (Galdana II) with a target size of €350MM. It will follow the same investment strategy as Galdana I and will start committing to new investments once the first fund completes its portfolio.

Galdana's alliance with Altamar Capital Partners provides a high level of institutionalization, supplementing the Galdana team's existing access to global funds and providing additional potential investors that Galdana can turn to for funds.

Currently Galdana Ventures has already fully committed its first Fund with 39 funds in the primary market, 3 co-investments and 2 secondary investments.



# Galdana Ventures Venture Capital

## Equipo

El equipo gestor acumula más de 80 años de emprendimiento y 40 años de experiencia en la promoción y gestión de vehículos de inversión directa en Venture Capital. Ha cofundado y codirigido firmas como Nauta Capital e Inspirit, que reúnen conjuntamente unos €200MM de inversión y ha tenido éxitos inversores como Privalia, Social Point o TradeInn, entre otros. En la mayoría de los casos estos éxitos han sido en coinversión con algunos de los mejores fondos de Venture Capital de Europa y EEUU.

### Marcel Rafart.

Presidente y Socio Fundador de Galdana Ventures.

Marcel fue cofundador de Cluster Consulting entre 1993 hasta 2000 cuando fue vendida a Diamond Technology. En 2004 cofundó Nauta Capital, reconocida como una de las mejores firmas de VC en España, realizando inversiones por valor de €200MM. Colideró las inversiones en Privalia y Social Point, coinvertiendo junto a varias de las firmas de VC más reconocidas como por ejemplo Index Ventures, Highland Capital Partners, 83 North, General Atlantic e Insight Partners.

Marcel es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE.

### Javier Rubió.

Socio Fundador de Galdana Ventures.

Fue cofundador y Presidente Ejecutivo de Cluster Consulting hasta su venta en el año 2000 a Diamond Technology, permaneciendo como presidente para Europa y América Latina hasta 2003. En 2004 cofundó y fue presidente de Nauta Capital hasta 2014. Colideró las inversiones en Privalia (una de las plataformas de *e-commerce* más exitosas de Europa, vendida por €475MM a Vente-Privee en 2016) y Social Point (una de las compañías de juegos para móvil de más éxito, vendida por \$250MM a Take-Two en 2017).

Javier es también activo como *angel investor*, focalizado en compañías relacionadas con la experiencia de compra en *e-commerce* y compañías disruptivas de sectores tradicionales.

Javier es licenciado en Telecomunicaciones por la Universidad de Barcelona y MBA por la Universidad de Chicago.

### Roque Velasco.

Socio Fundador de Galdana Ventures.

Roque cuenta con más de 15 años de experiencia en la gestión de compañías tecnológicas de alto crecimiento. En 2008 se incorpora a Inspirit Group como COO y estuvo en la gestión de diversas compañías, entre las cuales Fhios, Matrix&Leadzer, Addfleet, y Spamina, que cuentan a nivel agregado con más de 400 trabajadores. Ha gestionado directamente más de 25 rondas de inversión junto a varios reconocidos fondos de VC. Actualmente es miembro del consejo de en varias compañías, entre ellas Tradeinn y Alpify.

Roque es ingeniero industrial, MBA por ESADE y EPGC (Executive Program for Growing Companies) por Stanford.

### Dídac Lee.

Socio Fundador de Galdana Ventures.

Dídac ha sido emprendedor desde hace más de 21 años. Ha fundado 15 empresas (entre las que destacan TradeInn, Zyncro o Fhios) que suman más de 400 empleados repartidos entre EEUU, México, Argentina, India, China y otros países. Es también Directivo del FC Barcelona, responsable del área digital, y vicepresidente de la Fundación FC Barcelona.

Ha sido reconocido como: (I) mejor mentor europeo de *start-ups* por el Founder Institute 2013; (II) elegido por IESE como uno de los 20 empresarios menores de 40 años más influyentes; (III) elegido por la revista WIRED entre los top 100 *influencers* digitales europeos (2º a nivel nacional en el puesto 59).

Dídac realizó estudios de Ingeniería en Informática y PDG (Programa de Dirección General) por IESE.

# Galdana Ventures Venture Capital

## Team

The management team totals 80 years of entrepreneurship and has more than 40 years of experience promoting and managing direct Venture Capital investment vehicles. The team has co-founded and co-managed firms such as Nauta Capital and Inspirit, collectively investing approximately €200MM in projects including Privalia, Social Point and TradeInn. Most of these successes were co-investments with some of the leading Venture Capital funds in Europe and the USA.

### Marcel Rafart.

Chairman and Founding Partner of Galdana Ventures.

Marcel was the co-founder and manager of Cluster Consulting from 1993 until 2000 when it was sold to Diamond Technology. Later, he co-founded Nauta Capital, recognized as one of the top VC firms in Spain, with investments of €200MM. He co-led investments in Privalia and Social Point (where he also served as a Board member until they were sold) co-investing with some of the most recognized VC firms as Index Ventures, Highland Capital Partners, 83 North, General Atlantic and Insight Partners.

Marcel holds a Bachelor's Degree in Business Sciences and an MBA from the ESADE Business School.

### Javier Rubió.

Founding Partner of Galdana Ventures.

Javier was co-founder and Executive Chairman of Cluster Consulting until its sale to Diamond Technology in 2000. Later in 2004, he co-founded and was President of Nauta Capital. He co-led investment into Privalia (one of the most successful e-commerce players in Europe, sold to Vente-Privee for €475MM in 2016) and Social Point (one of the most successful mobile gaming companies in Europe, sold to Take-Two for \$250MM in 2017).

Javier is also an active angel investor, focusing on companies related to e-commerce experience and companies disrupting traditional sectors with digital solutions.

Javier holds a Bachelor's Degree in Telecommunications from the University of Barcelona and an MBA from the University of Chicago.

### Roque Velasco.

Founding Partner of Galdana Ventures.

Roque has over 15 years of experience in managing high-growth technology companies. He joined Inspirit Group in 2008 as COO and managed innovative Internet/Software companies – including Fhios, Matrix&Leadzer, Addfleet, and Spamina – accounting for more than 400 employees. He has directly managed more than 25 investment rounds alongside top VC firms. He is also serves in the board of several companies, including Tradeinn and Alpify.

Roque is Industrial Engineer and holds an MBA from ESADE Business School and an EPGC (Executive Program for Growing Companies) accreditation from Stanford.

### Dídac Lee

Founding Partner of Galdana Ventures.

Didac has been a passionate entrepreneur for over 21 years. He has founded 15 companies (among which Tradeinn, Zyncro o Fhios stand out) accounting for more than 400 employees across the United States, Mexico, Argentina, India, China, among others. Currently, he serves on the board of FC Barcelona, in charge of Digital Area, and as Vice President in the FC Barcelona Foundation.

Didac has been awarded: (i) Best European Startup Mentor Award by Founder Institute in 2013; (ii) Listed by IESE as one of 20 most influential entrepreneurs under 40; (iii) Selected by WIRED magazine as one of the Top 100 European Digital Influencers (number 2 for Spain with position 59).

Didac studied a Computer Engineering and General Management Program (PDG) at IESE.

# Alta Life Sciences

Alta Life Sciences nace de la voluntad de unir un extraordinario equipo con gran experiencia en realizar inversiones en compañías del ámbito de las ciencias de la vida, capitaneado por Guy Nohra y del que forman parte Montserrat Vendrell, Miguel Valls, Scott Moonly y Larry Randall, con Altamar Capital Partners, con el objetivo de convertirse en uno de los principales vehículos inversores en ciencias de la vida en España. El nuevo equipo está basado en Barcelona.

El primer fondo, Alta Life Sciences Spain I, se caracteriza por realizar inversiones en empresas en cualquiera de sus fases de desarrollo y crecimiento. Abarca todas las áreas, incluyendo biotecnología, dispositivos médicos, diagnósticos, genómica y salud digital.



El proyecto Alta Life Sciences Spain nació para aprovechar las oportunidades de inversión que ofrece el sector de ciencias de la vida en España. Durante 2017 se alcanzaron importantes hitos tanto desde el punto de vista de la captación de financiación como de la realización de las primeras inversiones del fondo Alta Life Sciences Spain I.

El sector de ciencias de la vida en España ofrece atractivas y competitivas oportunidades de inversión que requieren de la adecuada combinación de capital financiero y humano necesario para ayudar a las empresas en su proceso de desarrollo científico y en su internacionalización. El proyecto de Alta Life Sciences - Altamar aspira a capitalizar esta oportunidad, ofreciendo a inversores un perfil diferenciado de rentabilidad y riesgo mediante una inversión en empresas de este sector y con un sesgo geográfico hacia empresas españolas o activas en España.

Este proyecto se apalanca en la experiencia inversora y conocimiento del ecosistema científico del equipo capitaneado por Guy Nohra y del que forman parte Montserrat Vendrell, Miguel Valls, Scott Moonly y Larry Randall que trabajan con los equipos de Altamar Capital Partners, con el objetivo de convertirse en uno de los principales vehículos inversores en ciencias de la vida en España.

Alta Life Sciences aspira a convertirse en un puente de unión entre los dos lados del Atlántico, a fin de unir el ecosistema científico español con la experiencia de Silicon Valley. Alta invertirá mayoritariamente en empresas con sede en España o en firmas extranjeras que quieran instalarse en nuestro país.



Son varias las razones que hacen de nuestro país un lugar idóneo para invertir en este sector. El equipo de Alta las resume en cuatro puntos: (I) el gran número de centros de investigación y desarrollo del más alto nivel, (II) la excelente infraestructura de los hospitales (III) el gran número de compañías de ciencias de la vida y (IV) la ventaja competitiva que supone el disponer de unos costes de investigación y desarrollo inferiores a los de EEUU, pero con un talento comparable.

Equipo

**Guy Paul Nohra**

Co-Fundador de Alta Life Sciences, S.L

Con 27 años de experiencia en biotecnología, biofarmacia, genómica y dispositivos médicos, Guy Paul Nohra fue cofundador de Alta Partners, una de las firmas líderes en el sector del Venture Capital enfocado a las ciencias de la vida, habiendo invertido en más de 150 compañías del sector desde 1996 a través de 8 fondos de Venture Capital. Fue incluido en la "Midas List" de Forbes en 2007 dentro del apartado del VC.

Guy es Licenciado en Economía por la Universidad de Stanford y posee un MBA en la Universidad de Chicago.

**Miguel Valls**

Co-Fundador de Alta Life Sciences, S.L

Miguel Valls con 8 años de experiencia en biofarmacia y genómica y 6 años de experiencia en dispositivos médicos y salud digital, ha sido cuidadosamente elegido debido a su experiencia tanto en emprendimiento, conocimiento del sector local y cualificación en servicios financieros. Miguel es Licenciado en derecho por la Universidad de Barcelona y posee un Executive MBA por la Universidad de California además tiene certificaciones de European Financial Advisor (EFPA), Derivatives Broker-Dealer (MEFF), European Financial Analyst (EFA) y Technical and Cahrtist Analyst (IEF).

**Montserrat Vendrell**

Co-Fundadora de Alta Life Sciences, S.L

Montserrat Vendrell aporta amplia experiencia en la áreas de investigación biomecánica y gestión de entidades de apoyo a la innovación. Cuenta con 20 años de experiencia en biotecnología y biofarmacia, 12 años de experiencia en dispositivos médicos, 7 años de experiencia en genómica y 3 años de experiencia en salud digital. Tiene un gran conocimiento del ecosistema de las ciencias de la vida en España y una gran red de contactos, tanto en el sector público como privado.

La Dra. Vendrell posee un doctorado en Biología en la Universidad de Barcelona, un Master en Ciencias de la Comunicación en la Universidad Pompeu Fabra (Barcelona) y un Executive MBA en General Management por el IESE (Barcelona).

**Scott Moonly**

Co-Fundador de Alta Life Sciences, S.L

Scott Moonly tiene una experiencia muy amplia en todos los sectores de las ciencias de la vida. Ha trabajado 8 años en biotecnología y biofarmacia, 13 años en dispositivos médicos, 8 en genómica y cuenta también con 8 años de experiencia en salud digital. Además, ha trabajado en el sector académico, consultoría, banca de inversión, Venture Capital y gestión de *start-ups*.

El Dr. Moonly posee una Licenciatura en Bioingeniería por la Universidad de California (San Diego) y un doctorado en Bioingeniería por la Universidad de California (Berkeley)

**Larry Randall**

Co-Fundador de Alta Life Sciences, S.L

Larry Randall es un veterano en finanzas en el sector de las ciencias de la vida y el venture capital con una profunda experiencia en los mercados públicos americanos y en las salidas a bolsa de empresas biotecnológicas en EEUU. Larry ha trabajado con Guy Nohra durante más de 10 años en Alta Partners.

El Sr. Randall es Licenciado en Ciencias Contables por la Universidad de Santa Clara (Santa Clara, California, 1992-1996) y ha sido Certified Public Accountant en EEUU.





# Alta Life Sciences

Alta Life Sciences was born of the desire to unite Altamar Capital Partners with an extraordinary team with great life sciences company investment experience, led by Guy Nohra and featuring Montserrat Vendrell, Miguel Valls and Scott Moonly and Larry Randall. The objective is to turn this into one of main life sciences investment vehicles in Spain. The new team is based in Barcelona.

Its first fund, Alta Life Sciences Spain I, is characterized by investments in companies across a range of growth and development phases. It will cover all areas, including biotechnology, medical devices, diagnostics, genomes and digital health.



Alta Life Sciences Spain project was born to take advantage of the investment opportunities offered by the life sciences sector in Spain. During 2017 ALSS I reached important milestones, both from the point of view of fundraising as well as with respect of undertaking the first investments for Alta Life Sciences Spain I fund.

The Spanish life sciences industry offers attractive and competitive investment opportunities. These opportunities require financial and human capital combination in order to help companies in their scientific development and internationalization. Alta Life Sciences project aims to capitalize on this opportunity, offering investors a different risk/return investment profile in this industry and with a geographical focus on Spanish or Spain-based companies.

This project is based on the investment experience and knowledge of the team led by Guy Nohra and featuring Montserrat Vendrell, Miguel Valls, Scott Moonly and Larry Randall, who work together with Altamar Capital Partners' teams with the objective to turn this into one of the main investor vehicles in life sciences in Spain.

Alta Life Sciences aims to become a bridge between the two sides of the Atlantic, in order to connect Spanish scientific ecosystem with the Silicon Valley experience. Alta will mainly invest in companies based in Spain or in foreign firms looking to settle in our country.

There are several reasons that make our country an ideal place to invest in this industry. Alta team summarizes them in four points: (I) numerous high-level research and development centers; (II) excellent hospital infrastructure; (III) numerous life sciences companies and (IV) the competitive advantage derived from having lower research and development costs than the US, but with a similar talent.



## Team

### **Guy Paul Nohra**

#### **Co-Founder of Alta Life Sciences, S.L**

Guy Paul Nohra (27 years of experience in biotechnology, biopharmacy, genomics and medical devices) is a co-founder of Alta Partners, one of the leading Venture Capital firms focusing on life sciences, having invested in more than 150 companies in the sector through 8 Venture Capital funds since 1996. He was included in the Forbes magazine Venture Capital "Midas List" in 2007.

Guy holds a bachelor's degree in economics from Stanford University and an MBA from the University of Chicago.

### **Miguel Valls**

#### **Co-Founder of Alta Life Sciences, S.L**

Miguel Valls (8 years of experience in biopharmacy and genomics and 6 years of experience in medical devices and digital health) has been carefully chosen due to his experience in entrepreneurship, local knowledge and qualification in financial services Miguel has a degree in law (EFA) and is a Derivatives Broker-Dealer (MEFF), European Financial Analyst (EFA) and Technical and Chartist Analyst (IEF).

### **Montserrat Vendrell**

#### **Co-Founder of Alta Life Sciences, S.L**

Montserrat Vendrell (20 years of experience in biotechnology and biopharmacy, 12 years of experience in medical devices, 7 years of experience in genomics and 3 years of experience in digital health) has a background in biomedical research and innovation. She has a great knowledge of Spanish Life Sciences ecosystem and a network of contacts, in the public and private sectors.

She holds a PhD in Biology from the University of Barcelona, a Master's Degree in Communication Sciences from Pompeu Fabra University (Barcelona) and an Executive MBA in General Management from IESE (Barcelona).

### **Scott Moonly**

#### **Co-Founder of Alta Life Sciences, S.L**

Scott Moonly (8 years of experience in biotechnology and biopharmacy, 13 years of experience in medical devices, 8 years of experience in genomics and 8 years in digital health) has broad experience across all Life Sciences sectors. He has worked in the academic sector, consulting, investment banking, Venture Capital and start-up management.

He holds a Bachelor's degree in Bioengineering from the University of California (San Diego) and a PhD in Bioengineering from the University of California (Berkeley).

### **Larry Randall**

#### **Co-Founder of Alta Life Sciences, S.L**

Larry Randall is a veteran in finance in the field of life sciences and venture capital with deep experience in American public markets and IPOs of biotech companies in the US. Larry has worked together with Guy Nohra for more than 10 years at Alta Partners.

Mr. Randall has a Bachelor's Degree in Accounting Sciences from the University of Santa Clara (Santa Clara, California, 1992-1996) and has been a Certified Public Accountant in the US.



# Real Assets

## Nuestros equipos / Our teams

La inversión en Real Assets (Real Estate e Infraestructuras) se está consolidando como una de las vías de acceso fundamentales a la inversión alternativa entre los principales inversores institucionales a nivel global, existiendo una clara tendencia creciente en cuanto al peso que estos activos representan en las carteras de inversión.

Investing in Real Assets (Real Estate and Infrastructures) is one of the most important ways to access Alternative Investment strategies used by institutional investors globally. There is a clear increasing trend in terms of the weight these assets represent in investment portfolios.



Altamar Capital Partners cuenta con dos equipos especializados en Real Assets, cubriendo las áreas de Real Estate e Infraestructuras, por lo que puede ofrecer a sus inversores acceso global y eficiente a estas estrategias, beneficiándose de las potenciales sinergias existentes entre estos activos.

Actualmente, la inversión en Real Assets representa más de un 15% de las carteras de inversión de los inversores institucionales, con expectativas de crecimiento muy positivas (más de un 35% y un 55% de los inversores muestran interés por incrementar su exposición a Real Estate e Infraestructuras respectivamente).

Estos activos presentan unas características muy atractivas debido a su capacidad generadora de *yield*, la protección que ofrecen ante posibles escenarios inflacionistas, y en una gran proporción, su mayor estabilidad ante cambios macro.

Gracias a estas características, los Real Assets ofrecen una clara diferenciación frente a otros activos alternativos como Private Equity y Venture Capital, siendo una pieza fundamental para ajustar el perfil de riesgo-retorno en las estrategias de inversión y formación de carteras.



Altamar Capital Partners has two teams exclusively dedicated to Real Assets (Real Estate and Infrastructures), providing global and efficient access to these opportunities by taking advantage of the potential synergies between both asset classes.

Real Assets today play a significant and growing role in most institutional portfolios. Average institutional allocation for Real Assets is approximately 15% with more than 35% and 55% of investors willing to increase their exposure to Real Estate and Infrastructures respectively.

Real Assets are attractive due to their capacity to generate yield, their stability in different macro scenarios and their protection against inflation.

As a result, Real Assets stand apart from other assets such as Private Equity and Venture Capital playing a significant role in portfolio construction and investment strategies.

### FONDOS GESTIONADOS / FUNDS

Fondos / Funds	Vintage	Estrategia de inversión / Investment Strategy	Segmento de Mercado / Market Segment	% Area
<i>Real Estate</i>				
Altan I Inmobiliario Global FIL	2007 / 08	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Europa 40-70% U.S.A 10-30% Asia 10-30%
Altan II Inmobiliario Global FIL	2007 / 08	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Europa 40-70% U.S.A 10-30% Asia 10-30%
Altan III Global FIL	2013 / 14	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
Altan IV Global IICICIL	2017 / 18	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
<i>Infraestructuras</i>				
Altamar Infrastructure Income FCR	2015 / 16	Infraestructuras Global	Large, Mid & Small Market	OCDE

### EVOLUCIÓN DE FONDOS GESTIONADOS / FUNDS PERFORMANCE

Fondos / Funds	Vintage	MOIC		Distribuido a Partícipes (2)/ Distributed to Investors (2)
		Actual (1) / Present (1)	Estimado / Estimated	
<i>Real Estate</i>				
Altan I Inmobiliario Global FIL	2007 / 08	1,61x	1,70x - 1,80x	96%
Altan II Inmobiliario Global FIL	2007 / 08	1,67x	1,70x - 1,80x	101%
Altan III Global FIL	2013 / 14	1,24x	1,70x - 2,00x	
Altan IV Global IICICIL	2017 / 18	0,95x	1,70x - 2,00x	
<i>Infraestructuras</i>				
Altamar Infrastructure Income FCR	2015 / 16	1,02x	n.a	3%

(1) Valoraciones a 31 de Diciembre de 2017

(1) Valuations as of December 31st 2017

(2) Distribuido: Porcentaje sobre capital desembolsado a Mayo 2018. Para infraestructuras incluye distribuciones abonadas en 2017 y 2018. La distribución del 2017 está asociada a un *yield* anualizado del 1,8% y la distribución del 2018 está asociada a un *yield* anualizado del 3% (sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido)

(2) Distributions as a percentage over capital deployed as of May 2018. For infrastructure it includes distributions paid in 2017 and 2018. 2017 distribution is equivalent to a 1.8% annualized yield and 2018 distribution is equivalent to a 3% annualized yield (on the drawn down capital weighted according to the time this capital has been invested)

# Altamar Real Estate Private Equity Real Estate

Plataforma para el acceso, análisis y ejecución de las mejores oportunidades de inversión en el sector inmobiliario con enfoque *value add*, alcance global, amplia experiencia, sólido *track record* y fuerte reconocimiento en el mercado desde el año 2006.



La inversión inmobiliaria constituye en la actualidad un *asset class* fundamental en las estrategias de inversión y formación de carteras de los inversores institucionales y privados. Algunos factores que han impulsado la creciente asignación a este tipo de activos son su capacidad generadora de *yield*, su efecto diversificador por su baja correlación con otros activos financieros, protección a la inflación y generación de retornos atractivos.

Altamar Real Estate invierte en el sector inmobiliario internacional con estrategias *Opportunistic* y *Value Add* de la mano de algunos de los mejores gestores de Private Equity Real Estate (PERE) a nivel global. La dilatada experiencia de Altamar Real Estate, junto con su sólido *track record*, así como su constatada capacidad de acceso a los mejores gestores y oportunidades de inversión a nivel global, le han posicionado como la firma de referencia en España en inversión inmobiliaria internacional.

Altamar Real Estate cuenta con una estrategia de inversión inmobiliaria muy diferenciada, adaptada al mercado y la oportunidad, enfocada en la creación de valor a través de la gestión activa de las inversiones (i.e. reposicionamiento o mejora del activo, gestión arrendaticia, etc.) y con un importante enfoque en la protección del riesgo y preservación de capital.

Altamar Real Estate invierte en distintos mercados de la mano de gestores con presencia local y dilatada y exitosa trayectoria, a través de una combinación de inversión en fondos PERE (Primarios y Secundarios) e inversiones directas (Coinversiones), creando así carteras de inversión equilibradas y con una diversificación adecuada (número de inversiones, añadidas, geografías, sectores, tipologías de inversión complementarias).

Altamar RE cuenta con un riguroso y disciplinado proceso en la identificación y selección de las mejores oportunidades de inversión, así como con un exhaustivo seguimiento y control de la cartera, de lo que resulta en la excelente evolución de sus fondos gestionados.

Desde 2007, la división de Real Estate del Grupo Altamar ha invertido y gestionado con éxito cuatro fondos que suman cerca de €600MM en activos bajo gestión construyendo una cartera ampliamente diversificada con 50 compromisos y cerca de 1.000 inversiones subyacentes a nivel global y con exposición a múltiples sectores.

#### Altan IV Global

El fondo Altan IV Global IICICIL (Altan IV), cuyo primer cierre tuvo lugar en abril de 2017, cuenta hasta la fecha con cerca de €300MM comprometidos por inversores y espera alcanzar próximamente su tamaño objetivo de €350MM.

Altan IV cuenta con una estrategia similar a las de sus fondos predecesores y está destinado a inversores institucionales (compañías de seguros y fondos de pensiones) y privados (*family offices* y HNWI), y al igual que los fondos anteriores, está regulado y supervisado por CNMV.

Actualmente el fondo se encuentra en periodo de inversión y cuenta ya con una importante cartera de fondos y coinversiones.

Asimismo, Altamar Real Estate se ha enfocado en la creación de plataformas de inversión/gestión en España en torno a atractivas temáticas de inversión y en asociación con gestores especializados, inversores institucionales y *family offices*. La experiencia y el fuerte reconocimiento en el mercado de Altamar Real Estate resultan en un acceso privilegiado a oportunidades de inversión inmobiliaria directa en España. Además de acceso, el equipo de Real Estate cuenta con el conocimiento y capacidad necesarios para estructurar operaciones complejas, enfocándose en la creación de valor, protección del riesgo y alineamiento de intereses.

Durante 2017 Altamar Real Estate ha estructurado dos plataformas de inversión, una enfocada en la creación de un grupo de residencias de estudiantes de alta calidad y con un posicionamiento diferenciado e innovador, y una segunda plataforma enfocada en la inversión y gestión de edificios residenciales urbanos para su reforma y alquiler.

# Altamar Real Estate Private Equity Real Estate

Platform for access, analysis and execution of the best investment opportunities in the Real Estate sector with a value add approach, global reach, wide experience, solid track record and strong recognition in the market since 2006.

Real Estate currently represents an essential asset class for the investment strategies and portfolio construction of institutional and private investors. Some factors that have led to increased allocations to this type of assets are its yield generating capacity, its diversifying effect due to its low correlation with other financial assets, protection against inflation and ability to generate superior returns.

Altamar Real Estate invests in the international Real Estate sector with Opportunistic and Value Add strategies alongside some of the best Private Equity Real Estate (PERE) managers on a global basis. The vast experience of Altamar Real Estate, together with its solid track record, as well as its proven ability to access the best investment managers and opportunities globally, have positioned it as the leading firm in Spain in international real estate investing.

Altamar Real Estate has a differentiated investment strategy, adapted to the market and the opportunity, focused on value creation through active asset management (i.e. repositioning or improvement of assets, rental management, etc.) and with strong focus on risk protection and capital preservation.

Altamar Real Estate invests in a variety of markets alongside managers with local presence and vast and successful track records, through a combination of PERE funds (Primaries and Secondaries) and direct investments (Co-investments), creating balanced investment portfolios with adequate diversification (in terms of the number of investments, vintage year, geography, industry, complementary investment strategy).

Altamar RE has a rigorous and disciplined process for the identification and selection of the best investment opportunities, and conducts exhaustive tracking and monitoring of the portfolio, which result in an excellent evolution of its underlying funds.

Since 2007, the Altamar Real Estate team has successfully invested and managed 4 funds amounting to around €600MM in assets under management, building a highly diversified portfolio with 50 commitments and close to 1,000 underlying investments throughout the world and with exposure to various industries.

#### Altan IV Global

The fund Altan IV Global IICICIL (Altan IV), which had its first closing in April 2017, is currently close to €300MM of capital committed by investors and hopes to soon reach its target size of €350MM.

Altan IV has a similar strategy to its predecessor and is aimed at institutional investors (insurance companies and pension funds) and private investors (family offices and high net worth individuals). The fund is regulated and supervised by the CNMV.

The fund is currently in its investment period and already has a significant underlying portfolio of funds and co-investments.

In addition, Altamar Real Estate has been focused on building investment / management platforms in Spain for attractive investment themes and alongside specialized managers, institutional investors and family offices. The experience and strong recognition of Altamar RE result in privileged access to direct Real Estate investment opportunities in Spain. In addition to access, the Real Estate team has the knowledge and capacity to structure complex transactions, focusing on value creation, risk protection and alignment of interests.

During 2017 Altamar Real Estate has structured two investment platforms, one of them focused on the creation of high-quality student residences with a differentiated and innovative positioning on the market, and the second one focused on the investment and management of urban residential buildings for renovation and rental.



# Altamar Real Estate Private Equity Real Estate

## Equipo

El equipo de Real Estate está formado por 7 personas y está dirigido y coordinado por Fernando Olaso.

## Team

Altamar Real Estate has a dedicated team of 7 professionals and is led and coordinated by Fernando Olaso.

**Fernando Olaso.**  
Managing Partner y Socio Fundador  
de Altamar Real Estate.

Previamente al lanzamiento de Altamar Real Estate en 2006, Fernando fue Socio Fundador de Capital Alianza (1996-2006), sociedad de Private Equity con enfoque en el *mid-market*, donde lideró inversiones en distintos sectores participando en el Consejo de varias de ellas. Durante esa etapa fue responsable de Desarrollo Corporativo en Unión Española de Explosivos (hoy Maxam), sociedad participada por los fondos bajo gestión, donde Fernando lideró 7 adquisiciones en distintos países (EEUU, Reino Unido, Francia, Noruega, Rusia y España). Con anterioridad formó parte del equipo de Fusiones y Adquisiciones de UBS en Londres (1995-1996).

Fernando tiene un MBA con honores (Beta Gamma Sigma) en Columbia Business School (Nueva York) y una licenciatura con honores (Magna Cum Laude) en Administración de Empresas por la Universidad de Boston (Boston).

**Fernando Olaso**  
Managing and Founding Partner  
of Altamar Real Estate Capital

Before he joined Altamar Real Estate in 2006, Fernando was a Founding Partner at Capital Alianza (1996-2006), a mid-market Private Equity company, where he led investments in different sectors and was a member of several Boards of Directors of participated companies. During that period Fernando was also Head of Corporate Development of Unión Española de Explosivos (today Maxam), a participated company, where he led investments in the USA, United Kingdom, France, Norway, Russia and Spain. Prior to that, he formed part of the Mergers & Acquisitions team at UBS in London (1995-1996).

Fernando holds an MBA with honours (Beta Gamma Sigma) from Columbia Business School (New York) and a Bachelor's Degree with honours (Magna Cum Laude) in Business Administration from Boston University (Boston).



# Altamar Infraestructuras

El área de Infraestructuras cuenta con un equipo propio de inversiones cuya finalidad es la construcción de una atractiva cartera de activos, combinando la inversión en fondos de infraestructuras dirigidos por gestores con experiencia probada, con la inversión en el mercado secundario y la inversión directa (coinversiones), aplicando la misma metodología de análisis que en el resto de áreas de Altamar.



Altamar, como firma especializada y reconocida en la gestión de alternativos, cuenta con acceso a los mejores fondos de infraestructuras tanto en el mercado primario como secundario. Asimismo, a través de los fondos subyacentes y de los principales operadores de infraestructuras, el equipo de infraestructuras tiene acceso a operaciones de coinversión que le permiten participar de manera directa en activos.

Las infraestructuras son activos físicos o servicios que se consideran esenciales para el funcionamiento de una sociedad o compañía y comprenden sectores básicos como la distribución de agua y energía, el transporte (puertos, carreteras, aeropuertos, etc.), los servicios (hospitales, residencias, etc.) y las telecomunicaciones, entre otros.

El sector de Infraestructuras demanda un volumen de inversión permanente y necesita el capital privado para hacerle frente (\$49.000 BM hasta el año 2030).

Es esta necesidad la que hace que la contraparte dote a los proyectos de una estructura contractual que garantice la participación del capital privado en las inversiones. Esta estructura se puede establecer de múltiples maneras, bien por contratos por disponibilidad, bien por contratos de largo plazo, bien por una demanda conocida, etc. lo que se traduce en una predictibilidad y estabilidad en la generación de caja. Fruto de esta estructura, nos encontramos con unos activos que, de cara a la inversión, presentan unas características económicas envidiables:

- Flujo de caja anual recurrente (*yield*) desde los primeros años de la inversión
- Protección a la inflación y a las subidas de tipos de interés
- Predictibilidad de los flujos de caja
- Retornos atractivos

Estos factores son el principal motivo por el que el mercado de inversión en infraestructuras ha experimentado un crecimiento considerable año tras año, y muy especialmente en los últimos, incrementándose cerca de un 95% desde 2010.

En este sentido, cabe resaltar que el volumen del mercado institucional de fondos de infraestructura ha pasado de algo menos de \$25.000MM en 2005, a aproximadamente \$426.000MM en 2017.

Nos encontramos en un momento de mercado muy favorable para la infraestructura ya que la seguridad y estabilidad que ofrecen los activos del sector, hacen que se conviertan en una alternativa muy interesante, complementando así otras alternativas de inversión como son Private Equity, Venture Capital y Real Estate.

## Altamar Infrastructure Income

El fondo Altamar Infrastructure Income cerró el fundraising en diciembre 2017, superando el tamaño objetivo y alcanzando los €356MM.

Actualmente el fondo se encuentra comprometido al c.70%, habiendo llevado a cabo 17 compromisos / inversiones, 12 de ellos en el mercado primario, 2 en el secundario y 3 coinversiones. Estos compromisos dan acceso a distintas estrategias de inversión y permiten que el fondo cuente con presencia en más de 12 países y más de 10 actividades/ sectores, teniendo acceso a diferentes modelos de ingresos a través de una cartera diversificada con más de 65 inversiones subyacentes.

# Altamar Infrastructures

The infrastructure area of Altamar has a dedicated investment team responsible for building an attractive portfolio of assets. It combines investments in infrastructure funds led by fund managers with a proven experience, with direct investments (co-investments) and investments in the secondary market, applying the same methodology as in other areas of Altamar.

As a specialized and recognized firm in alternative asset management, Altamar has access to the best infrastructure funds in both the primary and secondary markets. In addition, through the underlying funds and major infrastructure operators, the infrastructure team has access to co-investment opportunities that allow it to directly participate in the assets.

Infrastructures are real assets or services which are considered essential for the operation of a society or a company and include basic sectors such as a water and energy distribution, transportation (ports, roads, airports, etc.), services (hospitals, residential, etc.) and telecommunications among others.

The Infrastructure sector demands a permanent investment volume and needs Private Capital to meet such demand (\$49,000BM up until 2030).

This need results in the counterparty establishing a contractual structure for the projects that guarantees the participation of private capital in the investments. This structure can be established in a number of ways, either through availability contracts, or long term contracts, or a known demand, etc. Which translates into stable and predictable cash flow generation.

As a result of this structure, we find assets that from an investment point of view have enviable economic characteristics such as:

- Recurrent and stable annual cash flows (*yield*) from the first years of the investment
- Protection against inflation and interest rates increases
- Predictability of cash flows
- Attractive returns

These factors are the main reason why the investment in infrastructure has experienced considerable growth year after year, increasing close to 95% since 2010.

At the same time, the volume of institutional market of infrastructure funds has gone from slightly under \$25,000 MM in 2005, to approximately \$426,000 MM in 2017.

The current market is particularly favorable for infrastructure as the reliability and stability offered by the sector's assets make it a very interesting alternative, complementing other investment alternatives such as Private Equity, Real Estate and Venture Capital.

## Altamar Infrastructure Income

The Altamar Infrastructure Income fund had its final closing in December 2017, exceeding its target size and reaching €356MM.

The fund is currently c.70% committed, having carried out 17 commitments / investments, 12 of them in the primary market, 2 secondary transactions and 3 co-investments. These commitments provide access to different investment strategies and allow the fund to be present in more than 12 countries and more than 10 activities / industries, having access to different income models through a diversified portfolio with more than 65 underlying investments.

# Altamar Infraestructuras

## Equipo

El Equipo de Altamar Infraestructuras, compuesto por 8 personas, está dirigido y coordinado por Ignacio Antoñanzas.



**Ignacio Antoñanzas.**  
Managing Partner  
Socio Fundador de Altamar Infraestructuras.

Ignacio Antoñanzas es Ingeniero de Minas por la Universidad Politécnica de Madrid, especialidad de Energía y Combustibles. Antes de incorporarse a Altamar, Ignacio estuvo trabajando 8 años en Chile, donde ocupó los puestos de Presidente y Director General de Latinoamérica de ENDESA, S.A. y Gerente General de Enersis, S.A., dirigiendo el grupo en cinco países (Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia), al frente de un equipo de 12.000 personas, gestionando más de 16.000 MW de potencia instalada, 7 compañías de distribución y un total de 14 millones de clientes.

Durante este período, consiguieron doblar los resultados de la compañía, que se incrementaron desde US\$2.300MM a US\$4.500MM de EBITDA. En el año 2013 cerraron con éxito la mayor ampliación de capital de una compañía eléctrica en Latinoamérica (US\$6.000MM) y en 2014 la compra del 50% de Gas Atacama, del 22% de Egedel, así como la adquisición de Coelce, que implicó aumentar su participación en un 20% adicional. Con anterioridad a su paso por Chile, fue Subdirector General de Estrategia de Endesa, coordinando la banca de inversión en la OPA sobre Endesa, y previamente ocupó el puesto de Director General de Endesa Net Factory.

Ignacio Antoñanzas fue nombrado CEO Internacional del Año de Latin Trade Group en el 2013.

# Altamar Infraestructures

## Team

Altamar Infrastructure team, composed of 8 professionals, is lead and coordinated by Ignacio Antoñanzas.

**Ignacio Antoñanzas.**  
Managing Partner  
and Founding Partner of Altamar Infraestructures.

Born in Santander in 1964, Ignacio Antoñanzas holds a degree in Mining Engineering from the Polytechnic University of Madrid, majoring in energy and fuels. Prior to joining Altamar, Ignacio was based in Chile for 8 years where he was General Manager for Latin America at Endesa, S.A. and CEO of Enersis, S.A., leading the group in five countries (Argentina, Brazil, Chile, Peru and Colombia), with 12,000 employees, 16,000 MW of power, 7 distribution companies and 14 million clients.

During his tenure in Chile, the Company's EBITDA doubled from US\$2,300MM to \$4,500MM. In 2013, he executed the largest capital increase of a utility company in LatAm (\$6,000 MM), and in 2014, oversaw the purchase of a 50% stake in Gas de Atacama, a 22% of Egedel, and the acquisition of Coelce, which involved increasing stake by a further 20%. Prior to his time in Chile, he was Deputy General Director of Strategy for Endesa, coordinating investment banks during Endesa's public take-over. Before that, he was General Manager of Endesa Net Factory.

Ignacio was named International CEO of the Year by the Latin Trade Group in 2013.



# Altamar Credit

Altamar Credit nació en enero de 2017 para aprovechar la creciente y atractiva oportunidad en el mercado de deuda privada y lanzó su primer fondo, Altamar Private Debt I en el verano de ese mismo año.



En términos generales, la deuda privada se refiere a las clases de activos de crédito otorgados por instituciones financieras no bancarias que típicamente están en forma de préstamos. No son títulos y no se negocian en mercados organizados por lo tanto tienden a ser instrumentos para comprar y mantener en el tiempo con vehículos de inversión estructurados consecuentemente. En el lado más líquido de los préstamos privados (mercado de préstamos sindicados o *senior loans*), la operativa tiene lugar en mercados al mostrador (*OTC* u *over the counter* en su denominación inglesa).

Además de estos préstamos existen otras subclases de activos del mercado de deuda privada como deuda de infraestructuras, real estate, deuda *mezzanine*, financiación de barcos y aviones, deuda *distressed*, o préstamos en directo (*direct lending*) que reciben esta denominación en función del tipo de empresa a la que prestan, del uso del capital aportado, de su prelación en la estructura de capital o de la situación financiera de las empresas deudoras pero que, en todos los casos suelen caracterizarse por un atractivo retorno esperado y una baja liquidez.

El mercado de deuda privada se está convirtiendo en una excelente solución para inversores que se enfrentan a un entorno de tipos de interés bajos y cambios estructurales en los mercados de renta fija. Los bajos tipos de interés actuales y las perspectivas de subidas futuras de tipos desincentivan a la inversión en activos financieros a tipo de interés fijo a lo que se une la reducción de liquidez y creciente correlación en el comportamiento del mercado de bonos para con otros activos.

Todo ello orienta las decisiones de inversión a activos de deuda privada, que tienden a ser a tipo flotante, de baja duración, y que ofrecen diversificación, una cobertura natural contra riesgos inflacionistas y una favorable combinación de rentabilidad y riesgo de crédito tanto a inversiones institucionales como individuales. Además de todo lo anterior, la regulación bancaria promueve la desintermediación financiera por la vía de una menor actividad de entidades bancarias en el mercado de préstamos, dando mayor protagonismo a los fondos de deuda privada. En este sentido, entre finales de 2017 y comienzos de 2018 había fondos levantando capital en el mercado europeo de préstamos directos a empresas de tamaño mediano por importe de más de 35 mil millones de euros.

Como parte de la estrategia de crecimiento y diversificación de Altamar Capital Partners, Altamar Credit aspira a proveer a sus inversores de una exposición prudente y eficiente al mercado alternativo de crédito y, a tal fin, lanzó su primer fondo orientado a este mercado, Altamar Private Debt I, en 2017.

### Altamar Private Debt I

El fondo Altamar Private Debt I IICICIL (APD I) sigue una estrategia de inversión que ofrece exposición combinada al mercado líquido e ilíquido de crédito, generando un retorno atractivo en términos de valor relativo y preservando capital/principal a través de un exhaustivo proceso de selección e inversión en una cartera diversificada de (I) fondos cerrados de *Direct Lending* (mercado subyacente de USD 300.000MM) y (II) fondos líquidos de *Senior Loans* (mercado subyacente de USD 1 billón).

El fondo captó €230MM de capital y realizó una llamada de capital por importe del 65% del importe comprometido que ha sido invertido en 10 fondos líquidos de préstamos sindicados. Con ello, los partícipes de este fondo se benefician de una exposición diversificada a este mercado (con más de 1.500 préstamos subyacentes a fines del tercer trimestre). Adicionalmente, y conforme los diferentes gestores del mercado de préstamos directos salen al mercado para levantar capital para sus nuevos fondos, se han ido realizando compromisos de inversión en fondos cerrados de *Direct Lending*.

El sesgo geográfico de las inversiones de APD I es hacia Europa occidental con una exposición limitada al mercado norteamericano e invirtiendo siempre en fondos en euros, evitando de esta forma el posible impacto de una evolución desfavorable del tipo de cambio.

# Altamar Credit

Altamar Credit was created in January 2017 as a division of Altamar Capital Partners to take advantage of the global and particularly European, private debt market, and launched its first fund, Altamar Private Debt I in summer of the same year.

In general terms, private debt refers to credit asset classes granted by non-banking financial institutions which normally come in the way of loans. As they are not securities and cannot be traded in organized markets these instruments tend to be "to buy and hold" over time through special purpose vehicles. On the more liquid side trading takes place in OTC markets.

There are different asset subclasses in the private debt market such as infrastructure debt, real estate debt, mezzanine debt, distressed debt or private debt (*Direct Lending*), which receive this denomination depending on the type of borrower company, the use given to the capital contributed, its priority in the capital structure or the financial situation of the debtor companies. In all cases they are usually characterized by an attractive expected return and a low liquidity.

Private debt market is becoming an excellent way for institutional investors to protect themselves against the current low interest rate environment and structural changes in the fixed income market. For this reason, investors are shifting their investment strategy into the alternative credit market to obtain a higher yield, better diversification and lower risk than the offered by traditional asset classes.

All of this guide investment decisions to private debt assets, which tend to be floating rate, of short duration, and which offer diversification, a natural hedge against inflationary risks and a favorable combination of profitability and credit risk for institutional investments and individuals. In addition, banking regulation promotes financial disintermediation through the lower activity of banking entities in the loan market, giving greater prominence to private debt funds. In this sense, between the

end of 2017 and the beginning of 2018 there were funds raising capital in the European market of direct loans to medium-sized companies amounting to more than €35BN.

As part of Altamar Capital Partners multi asset class strategy, Altamar Credit was created to give investors exposure to the alternative credit market and, to this end, launched its first fund oriented to this market: Altamar Private Debt I.

### Altamar Private Debt I

The Altamar Private Debt I IICICIL (APD I) is focused on offering exposure to liquid and illiquid credit markets simultaneously. It aims to generate an attractive return in terms of relative value and prevailing capital preservation through an exhaustive investment selection process across diversified portfolio of (I) *Direct Lending* closed funds (underlying market of USD300BN) and (II) *Senior Loan* liquid funds (underlying market of USD1,000BN).

The fund raised €230MM of capital and made a capital call for 65% of the committed capital that has been invested in 10 syndicated loans liquid funds. With this, the participants in this fund benefit from a diversified exposure to this market (with more than 1,500 underlying loans at the end of the third quarter). Additionally, and as the different managers of the direct loan market go out to the market to raise capital for their new funds, investment commitments have been made in closed funds of *Direct Lending*.

The geographical focus of APD I investments is Western Europe with limited exposure to the North American market and always investing in euro funds, thus avoiding the possible impact of an unfavorable evolution of the exchange rate.

## FONDOS GESTIONADOS / FUNDS

Fondos / Funds	Vintage	Estrategia de inversión / Investment Strategy	Segmento de Mercado / Market Segment	% Area
<i>Credit</i>				
Altamar Private Debt I IICICIL	2017 / 18	Senior Loans / Direct Lending	Large Corps. / Mid Market	Europa 70-100% U.S.A 0-30%

## EVOLUCIÓN DE FONDOS GESTIONADOS / FUNDS PERFORMANCE

Fondos / Funds	Vintage	Actual (1) Present (1)	Estimado / Estimated	Distribuido a Partícipes (2) / Distributed to Investors (2)
<i>Credit</i>				
Altamar Private Debt I IICICIL	2017 / 18	1,00 x	n.a	

(1) Valoraciones a 31 de Diciembre de 2017  
(2) Distribuido: Porcentaje sobre capital desembolsado a Mayo 2018

(1) Valuations as of December 31st 2017  
(2) Distributions as a percentage over capital deployed as of May 2018



# Altamar Credit

## Equipo

**Altamar Credit** cuenta con un equipo liderado por José María Fernández y Rodrigo Echenique Sanjurjo cuya experiencia acumulada es de cerca de 40 años en el mercado crediticio y de renta fija tradicional.

### Rodrigo Echenique

Managing Partner y Socio fundador de Altamar Credit

Cuenta con 19 años de experiencia en mercados públicos y privados de deuda y *equity*. Previamente a su incorporación al Grupo Altamar, Rodrigo era Managing Director en Banco Santander. Durante los últimos años en el banco fue responsable y miembro fundador del equipo de *leveraged finance* en Estados Unidos con foco, principalmente, en la originación y ejecución de operaciones apalancadas con fondos de Private Equity, fondos de deuda privada e inversores institucionales. Con anterioridad era miembro del equipo global de financiaciones estructuradas en Global Banking & Markets. Rodrigo ha liderado más de 40 operaciones en el mercado de crédito (LBOs, MBOs, *dividend recaps*, *Project Finance*, *margin loans*, fusiones y reestructuraciones) por valor total de €30.000MM.

Previamente a su incorporación al Banco Santander, fue Director de Inversiones en un fondo de Capital Riesgo, Möbius Corporate Venture Capital, tiempo durante el cual también era miembro del Consejo de Administración de compañías de cartera en diferentes sectores como Aeronáutica, Software, Seguridad Informática o Industrial. Inició su carrera en la división de finanzas del Grupo Dragados.

Rodrigo es licenciado en Ciencias Económicas con concentración en Management por Bentley University (Boston, Massachusetts), completó el programa de desarrollo de directivos en el IESE y es máster en Comercio Internacional por la Universidad Complutense y el Centro de Estudios Superiores de Comercio Internacional.

### José María Fernández

Managing Partner y Socio fundador de Altamar Credit

José María cuenta con más de 18 años de experiencia como economista financiero especializado en mercados de deuda y capitales. Antes de incorporarse a Altamar José María fue Director General del Tesoro Público español, (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad), miembro del Consejo de Directores del Banco Europeo de Inversiones (Luxemburgo) y del Consejo de Administración de CESCE.

Previamente trabajó en el Laboratorio de Ingeniería Financiera del Massachusetts Institute of Technology (Boston), fue Consultor de Mercados de Valores, Desarrollo Financiero y del Sector Privado en el Banco Mundial y desempeñó el puesto de Managing Director en el área de mercados de deuda de Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (Londres).

José María es Técnico Comercial y Economista del Estado, Máster en Administración de Empresas por el Massachusetts Institute of Technology (MIT), Máster en Finanzas por la London Business School, Master en Gestión de Carteras por el Instituto de Estudios Bursátiles y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF.

# Altamar Credit

## Team

The Altamar Credit team is led by José María Fernández and Rodrigo Echenique whose accumulated experience is of around 40 years in credit and fixed income markets.

### Rodrigo Echenique

Managing Partner and founding Partner of Altamar Credit

Rodrigo has more than 19 years' experience in public and private debt and equity markets. Prior to joining Altamar, Rodrigo was Managing Director at Banco Santander. During his last years in the bank, he was head and founding member of the United States leveraged finance team with a focus, on the origination and execution of leveraged operations with Private Equity funds, private debt funds and institutional investors.

Previously, he was a member of the global structured finance team at Santander Global Banking & Markets. Rodrigo has led more than 40 operations in the credit market, including LBOs, MBOs, dividend recaps, Project Finance, margin loans, mergers and restructurings, with a total value of €30,000MM. Prior to joining Banco Santander, Rodrigo was Director of Investments in a Venture Capital's fund, Möbius Corporate Venture Capital and a member of the Board of Directors of portfolio companies in sectors such as Aeronautics, Software, Computer or Industrial Security. He began his career in the finance division of Grupo Dragados.

Rodrigo holds a Bachelor's degree in Economics from Bentley University (Massachusetts). He has completed and executive development program at IESE and holds a master's degree in International Trade from the Universidad Complutense de Madrid and the Study Center of International Trade.

### José María Fernández

Managing Partner and founding Partner of Altamar Credit

José María has more than 18 years' experience as a financial economist specializing in debt and capital markets. Prior to joining Altamar, José María was General Director of the Treasury at the Spanish Ministry of Economy, Industry and Competitiveness and concurrently a Board member at the European Investment Bank and CESCE (Spain's Export Credit Agency).

Previously, he worked at the Financial Engineering Laboratory of the Massachusetts Institute of Technology (Boston), as a consultant in the Securities Markets, Financial and Private Sector Development Department at the World Bank and as Managing Director of the Debt Capital Markets business for Crédit Agricole Corporate and Investment Bank in London.

José María is a Spanish administration State Economist and Trade Expert, holds a Master of Business Administration from the Massachusetts Institute of Technology, a Master of Finance from the London Business School, a Master in Portfolio Management from Instituto de Estudios Bursátiles and a Bachelor of Science in Economics and Business from CUNEF.

# Altamar Global Investments AV

## Private Debt, Deuda High Yield y Emergente, y Estrategias de Retorno Absoluto

Altamar Global Investments también cuenta con equipo propio a través del cual se proporciona acceso directo a fondos de los mejores gestores a nivel mundial en las áreas de Deuda Privada y Retorno Absoluto, así como en ciertas áreas específicas del segmento tradicional *Long Only*.



Altamar Capital Partners constituyó en julio de 2014 Altamar Global Investments, una Agencia de Valores (AV) con el objetivo de facilitar a sus clientes institucionales el acceso eficiente a otros activos distintos a Private Equity y Private Equity Real Estate.

Con una filosofía clara, centrada en generar valor para los clientes, Altamar Global Investments aprovecha todos los recursos en materia de análisis y *due diligence* de Altamar Capital Partners, para acceder, seleccionar y poner a disposición de los clientes los mejores gestores en activos como la Deuda Privada (Private Debt), Estrategias de Retorno Absoluto, y algunos segmentos específicos en la gestión más tradicional *Long Only* (como los bonos *high yield*, bonos Convertibles y deuda Emergente).

En un entorno de tipos bajos (o muy bajos) en Europa, y con los activos de renta variable y renta fija más tradicionales en situaciones de valoración muy ajustada, los inversores necesitan estrategias de inversión que les permitan obtener rentabilidades estables y poco correlacionadas con los tipos de interés y mercados en general. Las estrategias de Deuda Privada y de Retorno Absoluto, responden a esta necesidad.

Adicionalmente, y en la parte más tradicional, la falta de rentabilidad (o rentabilidades negativas) de los activos de renta fija que históricamente han tenido menor riesgo, junto con el impacto negativo de las potenciales subidas de tipos, están provocando que cada vez un mayor número de inversores institucionales necesiten adoptar estrategias *barbell* en las que sustituyen parte de su asignación central a bonos *investment grade* por una combinación de liquidez y bonos con cupones más elevados (bien bonos *Non-investment grade* o Deuda Emergente) optimizando los resultados potenciales con un riesgo teórico parecido.

En la actualidad Altamar Global Investments ha llegado a acuerdos con GSO Capital Partners, KKR Credit, Blackstone Alternative Asset Management, Oaktree Capital Management, Stone Harbor Investment Partners e ICG (Intermediate Capital Group).

Desde su constitución a mediados de julio de 2014 hasta abril de 2018 Altamar Global Investments ha alcanzado una cifra de volumen distribuido de más de €1.400MM

### Miguel Rona Managing Partner y Socio Fundador de Altamar Global Investments.

Miguel Rona es Socio de Altamar Capital Partners y su responsabilidad se centra en el desarrollo de las capacidades de distribución y marketing de la entidad. Antes de incorporarse al Grupo Altamar trabajó durante 14 años en Invesco Asset Management, siendo su último puesto el de Corresponsable del Negocio de la Gestora en toda Europa Continental y América Latina, con responsabilidad sobre los equipos de ventas y servicio al cliente de los distintos países europeos y siendo miembro del comité ejecutivo de la compañía y de los comités de producto, riesgos y distribución. Previamente, ocupó el cargo de Country Manager Iberia y responsable del desarrollo de negocio de Invesco en América Latina. En sus años como responsable Europeo de Invesco, los activos bajo gestión de esta entidad en Europa Continental pasaron de \$14.000MM a \$25.000MM. Miguel comenzó su carrera en Procter and Gamble, compañía en la que estuvo seis años y donde desempeñó diversas funciones.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, y MBA por la Universidad de Houston.

## FONDOS DISTRIBUIDOS / FUNDS

	Fondos / Funds	Tipos de Fondo	Liquidez / Liquidity	Estrategia Strategy	Area Geográfica Geographic Area
Estructura / Structure UCITS	Blackstone Diversified Multi-Strategy Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Retorno Absoluto - Multiestrategia	Global
	Oaktree Global High Yield Bond Fund	UCITS Luxemburgués - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Bonos High Yield High Yield Bonds	Global
	Oaktree European High Yield Bond Fund	UCITS Luxemburgués - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Bonos High Yield High Yield Bonds	Europa Europe
	Oaktree Global Convertible Bond Fund	UCITS Luxemburgués - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Bonos Convertibles Convertible Bonds	Global
	Oaktree Non-U.S. Convertible Bond Fund	UCITS Luxemburgués - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Bonos Convertibles Convertible Bonds	Global Ex - US
	Stone Harbor Emerging Markets Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Deuda Emergente USD Emerging Market Debt Hard Currency	Mercados Emergentes Emerging Markets
	Stone Harbor Emerging Markets Local Currency Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Deuda Emergente Divisa Local Emerging Markets Debt Local Currency	Mercados Emergentes Emerging Markets
	Stone Harbor Emerging Markets Corporate Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria Daily	Deuda Emergente Corporativa USD Emerging Markets Corporate Debt Hard Currency	Mercados Emergentes Emerging Markets

	Fondos / Funds	Tipos de Fondo	Liquidez / Liquidity	Estrategia Strategy	Area Geográfica Geographic Area
Estructura / Structure NO - UCITS	GSO European Senior Loan Fund	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Mensual Monthly	Senior Loans	Europa Europe
	KKR Lending Partners Europe	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado Closed-end Fund	Direct Lending	Europa Europe
	KKR Private Credit Opportunities Partners II	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado Closed-end Fund	Mezzanine	Global
	ICG Total Credit Fund	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Diaria Daily	Multi Crédito Multi Credit	Europa Europe



## Altamar Global Investments AV

### Private Debt, High Yield Bonds, Emerging Markets Debt, and Absolute Return Strategies

Altamar Global Investments has a team that provides direct access to funds managed by some of the best Fund Managers worldwide in areas such as Private Debt, Absolute Return and specific segments within the Long Only space.

In July 2014, Altamar Capital Partners created Altamar Global Investments, a Broker-dealer regulated entity aimed at providing institutional clients with efficient access to assets classes other than Private Equity and Private Equity Real Estate assets.

Altamar Global Investments has a clear strategy focused on adding value for clients, making use of all the analysis and due diligence resources available at Altamar Capital Partners to access, select and offer clients the best managers in asset classes such as Private Debt, Absolute Return, and specific segments of the traditional Long Only space, such as High Yield Convertible Bonds and Emerging Markets Debt.

In a low-rate environment in Europe, where valuations of traditional equity and fixed income assets are stretched, investors require investment strategies enabling them to obtain stable returns with little correlation to interest rates and overall markets. The Private Debt and Absolute Return strategies address this need.

On the more traditional side, the lack of yield of lower risk fixed income assets, together with potential negative impact of rising interest rates, are implying that an increasing number of institutional investors are implementing a barbell strategy within their fixed income allocation; shifting part of their core allocation to Investment grade bonds to a combination of liquidity and higher yielding bonds (non- investment grade corporate bonds and Emerging Market Debt), optimizing their potential returns with a very similar risk.

Altamar Global Investments currently maintains agreements with GSO Capital Partners, KKR Credit, Blackstone Alternative Asset Management, Oaktree Capital Management, Stone Harbor Investment Partners, and ICG (Intermediate Capital Group).

From its incorporation in July 2014 up to April 2018, Altamar Global Investments has raised more than €1,400MM for third party managers.

**Miguel Rona**  
Managing Partner and Founding Partner of Altamar Global Investments.

Miguel Rona is Partner at Altamar Capital Partners developing the Group's distribution and marketing capacities.

Before joining the Altamar Group, he worked at Invesco Asset Management for 14 years, with his most recent position being Co-Head of Business for Continental Europe and Latin America where he managed sales and customer for Europe. He was also a member of the company's executive committee and of the product, risk and distribution committees.

He previously held the position of Country Manager Iberia developing Invesco's business in Latin America. During his time as European Head for Invesco, the firm's assets in Europe increased from \$14,000MM to \$25,000MM. Miguel began his career at Procter and Gamble where he worked for 6 years carrying out various functions.

He holds a Bachelor's Degree in Law from the Complutense University of Madrid and an MBA from the University of Houston.



# Altamar Advisory Partners

## Asesoramiento Financiero y Merchant Banking

El equipo de Altamar Advisory Partners cuenta con amplia experiencia en operaciones corporativas, especializándose en operaciones conectando a la empresa familiar y el capital privado tanto a nivel local como en Latinoamérica.



Altamar Advisory Partners se fundó en 2014 con el objetivo de ofrecer servicios de asesoramiento financiero independiente en operaciones corporativas y prestar servicios de *merchant banking*.

Altamar Advisory Partners combina, como parte del Grupo Altamar, un profundo conocimiento de los **fondos de capital privado**, tanto internacionales como locales, y un entendimiento único de la **empresa familiar, los directivos** y sus inquietudes. En este contexto, tiene un posicionamiento privilegiado para apoyar a los empresarios en la búsqueda del socio financiero idóneo para sus proyectos.

El equipo cuenta con un perfil diferencial, combinando años de experiencia en los principales bancos de inversión a nivel global con la **independencia y confianza** que requieren las operaciones corporativas. Por todo ello, Altamar Advisory Partners es capaz de prestar un servicio único y exclusivo a sus clientes.

Altamar Advisory Partners aporta **acceso** a las principales empresas españolas y cuenta con una estrecha relación con un gran número de equipos directivos.

Por otro lado, Altamar Advisory Partners cuenta con una **ventaja competitiva en Latinoamérica** gracias a un acuerdo de colaboración con LarrainVial, el principal banco de inversión del mercado MILA (Mercado Integrado Latinoamericano) manteniendo el liderazgo en Chile en operaciones de salida a Bolsa, emisiones de bonos, y fusiones y adquisiciones.

Dentro de la actividad de *Merchant Banking*, destaca la capacidad de Altamar Advisory Partners para **detectar, diseñar, estructurar y canalizar la inversión en oportunidades en directo**, tanto para coinversiones del Grupo a través de los fondos, como para clientes del Grupo en directo.

Selección de operaciones de los últimos años:

- Asesor financiero de una empresa familiar española en la venta de su sede corporativa a un *family office* español.
- Asesor financiero de **Saptec Agro / Bridgepoint**, en la adquisición de **Idai Nature**.
- Asesor financiero de **Grupo ACS / Iridium** en la venta de la autopista chilena la **Ruta del Canal** a Penta de las Américas.
- Asesor financiero de **ProA Capital** en su inversión en **Moyca**, líder europeo en la producción y distribución de uva de mesa sin pepita.
- Asesor financiero de **Grupo VIPS** y **Goldman Sachs** Merchant Banking en la venta del 30% de Grupo VIPS a ProA Capital y ampliación de capital de la compañía.
- Asesoramiento al equipo gestor de **Aktua** en la venta de la compañía a Lindorff.
- Asesor financiero de la **Mutua Madrileña** en la adquisición del 40% de **BCI Seguros** en Chile.
- Asesor financiero de **Portobello Capital** en la adquisición de **Laulagun Bearings**.
- *Merchant Banking*: creación de una plataforma para la inversión en aparcamientos en España y Portugal.

### Principales Servicios

Como compañía especializada en asesoramiento en materia de inversión, Altamar Advisory Partners presta servicios en distintas áreas:

### Fusiones y Adquisiciones.

Asesoramiento en la compra y venta de empresas y/o activos, fusiones y *spin-offs*, operaciones apalancadas (LBOs, MBOs, MBIs, etc.), preparación de informes de valoración y *fairness opinions*, asesoramiento en la defensa de OPAs y la compra/ venta de participaciones minoritarias.

### Estrategia Corporativa.

Alianzas estratégicas y *joint-ventures*, estrategias de desarrollo corporativo, desarrollo de nuevas líneas de negocio y/o expansión en nuevos mercados, emisiones públicas y presentaciones para la comunidad financiera, tendencias de mercado y del sector, análisis de la competencia, negociación y ejecución de transacciones.

### Asesoramiento sobre Estructura de Capital y Reestructuración de Deuda.

Estudio y análisis de la capacidad de deuda y estructura de capital óptima de las compañías, así como la identificación de fuentes de financiación disponibles y alternativas financieras.

### Asesoramiento en Colocaciones de Capital y Salidas a Bolsa.

Asesoramiento completo a la compañía en la preparación de un proceso de salida a Bolsa o colocación en mercados, incluyendo la selección de coordinadores globales y asesores (bancos aseguradores, abogados, etc.), la estructuración de la oferta, la fijación del precio, etc.

### Merchant Banking.

Diseño, estructuración y canalización de la inversión en oportunidades en directo, tanto para coinversiones del Grupo a través de los fondos, como para clientes del Grupo en directo.

Asesor de Saptec en la Adquisición de Idai Nature

2018

Asesor de Iridium en la venta del 51% de Sociedad Concesionaria Ruta el Canal

2017

Asesor en la Adquisición de una Participación en Moyca por Parte de ProA Capital

2017

Asesores en la Venta del 30% de Grupo VIPS a ProA Capital y Ampliación de Capital

2016

Asesor del Equipo Gestor en la Venta de Aktua a Lindorff

2016

Asesor en la Adquisición del 40% de BCI en Chile

2016

Asesor en la Adquisición de LauLagun por Portobello Capital

2016

Plataforma de Inversión de Aparcamientos

2015

# Altamar Advisory Partners

## Financial Advisory and Merchant Banking

Altamar Advisory Partners' team has vast experience in corporate transactions, IPOs, block trades and debt financing/restructuring and unique origination and execution capacity both locally and in Latin America.

Altamar Advisory Partners was established in 2014 in order to offer **independent financial advisory services in corporate transactions and merchant banking services.**

Altamar Advisory Partners combines, as part of Grupo Altamar, a deep knowledge of both local and international **private equity funds**, and a unique understanding of **family-owned companies, management** and their concerns. In this context, it is uniquely positioned to support managers in finding the right partner for their projects.

The team has a unique profile, combining years of experience at the most relevant investment banks globally, with the **independence and trust** required for corporate transactions. This allows Altamar Advisory Partners to provide a unique and exclusive service to its clients.

Altamar Advisory Partners provides access to the most relevant Spanish corporates and has a deep relationship with a large number of management teams.

Altamar Advisory Partners also has a **competitive advantage in Latin America** thanks to its collaboration agreement with LarrainVial, the most relevant investment bank in the Latin American Integrated Market (Mercado Integrado Latinoamericano or MILA) and a Chilean leader in IPOs, capital raising, bond issuances and mergers and acquisitions.

Within the Merchant Banking activity, Altamar Advisory Partners has the **capacity to identify, design, structure and carry out direct investment opportunities**, both for co-investment by the Group's funds and directly for the Group's clients.

Selection of transactions executed in recent years:

- Advisor to a Spanish family owned company on the sale of the corporate headquarters to a Spanish family office.
- Advisor to **Saptec Agro / Bridgepoint**, in the acquisition of **Idai Nature**.
- Advisor to **Grupo ACS / Iridium** on the sale of Chilean tollroad **Ruta del Canal** to Penta de las Américas.
- Advisor to **ProA Capital** on its investment in **Moyca**, the European leader in production and distribution of seedless grapes.
- Advisor to **Grupo Vips** and **Goldman Sachs** Merchant Banking in the sale of a 30% stake of Grupo VIPS to ProA Capital and a capital increase of the company.
- Advisor to the management team of **Aktua** in the sale of the company to Lindorff.
- Advisor to **Mutua Madrileña** in the acquisition of a 40% stake in **BCI Seguros**.
- Advisor to **Portobello Capital** in the acquisition of **Laulagun Bearings S.A.**
- Merchant Banking: Investment platform that targets car parks in Spain and Portugal.

### Core Services.

As a company specializing in investment advising, Altamar Advisory Partners provides services in a wide array of areas:

### Mergers and Acquisitions.

Advising on the acquisition or sale of companies and/or assets, mergers and spin-offs, leveraged transactions (LBOs, MBOs, MBIs, etc.), preparation of valuation reports and fairness opinions, defense on takeover bids and the purchase/sale of minority interests.

### Corporate Strategy.

Strategic alliances and joint ventures, corporate development strategies, development of new business lines and/or expansion into new markets, public issues and presentations for the financial community, market and sector trends, competition analysis, negotiation and execution of transactions.

### Capital Structure Advising and Debt Restructuring.

Study and analysis of debt capacity and optimal capital structure of companies, as well as identification of available financing sources and financing alternatives.

### Equity Placement and IPO Advisory.

Full advice to the company on the preparation for an Initial Public Offering or placement, including selection of global coordinators and advisers (underwriting banks, legal advisers, etc.), structuring of the offer, pricing, etc.

### Merchant Banking.

Origination, structuring and execution of direct investment opportunities, both for co-investment of the Group through its funds or directly by Altamar Capital Partners' clients.



Advisor to Saptec in the Acquisition of Idai Nature




2018




Advisor to Iridium in the Sale of 51% of Sociedad Concesionaria Ruta del Canal




2017




Advisor to ProA Capital in its Investment in Moyca



2017



Advisor in the Sale of 30% of Grupo VIPS to ProA Capital and Capital Increase



2016



Advisor to the Management Team in the Acquisition of Aktua by Lindorff



2016



Advisor in the Acquisition of 40% of BCI in Chile



2016



Advisor in the Acquisition of LauLagun by Portobello Capital



2016



Car Park Investment Platform



2015

# Altamar Advisory Partners

## Asesoramiento Financiero y Merchant Banking

### Financial Advisory and Merchant Banking

El equipo de **Altamar Advisory Partners** cuenta con amplia experiencia en banca de inversión, habiendo generado, estructurado y ejecutado las principales operaciones de fusiones y adquisiciones, salidas a Bolsa y financiaciones en España y Portugal. La mayor parte del equipo cuenta con años de experiencia en Bank of America Merrill Lynch y Goldman Sachs.

#### **Ramón Peláez.** **Managing Partner y Socio Fundador** **de Altamar Advisory Partners.**

Cuenta con 27 años de experiencia. Se incorpora a Altamar desde Bank of America Merrill Lynch donde era Managing Director del área de Corporate and Investment Banking. Anteriormente trabajó 3 años en Goldman Sachs. Ha participado, además de en las operaciones ejecutadas en Altamar, en más de 30 operaciones en Bolsa entre las que destacan las privatizaciones de Telefónica, Endesa, Repsol e Iberia, las salidas a Bolsa de Abengoa Yield, Abengoa, Telefónica Deutschland, Vocento, Galp, Técnicas Reunidas, BME, Endemol, Cintra, Telvent, Telepizza, Befesa, Jazztel y Cortefiel y colocaciones para Santander, BBVA, EADS, ACS, OHL, FCC y Metlife. Las adquisiciones de Campofrío por Sigma Alimentos, Eplus por Telefonica Deutschland, Mivisa por Blackstone, Parques Reunidos por Candover, YPF por Repsol, Jazztel por France Telecom, Enersis por Endesa, A3TV por Telefónica, Befesa por Abengoa, fusiones de Colombia Telecom y Movistar, Metrovacesa y Bami, ACS y Dragados, venta de ONO a Vodafone, Auna a France Telecom y Auna Cable a Ono, O2 Ireland a Hutchinson, Avincis a Babcock, Palacios a ProA Capital, Guascor a Dresser Rand, González Byass a Grandmet, Domecq a Allied Lyons, Hidrocarbónico a EDP, Iberia a BA, AMR e inversores españoles.

Ramón se graduó *summa cum laude* en Económicas y tiene un MBA con honores por la Universidad de Houston.

#### **José Epalza.** **Managing Partner y Socio Fundador** **de Altamar Advisory Partners.**

Cuenta con 18 años de experiencia. Con anterioridad a incorporarse a Altamar, José Epalza trabajó como responsable senior de cobertura en Investment Banking para Bank of America Merrill Lynch. José era responsable de la cobertura de clientes de referencia en España y Portugal.

Ha diseñado, originado y ejecutado una gran variedad de operaciones, entre las que destacan transacciones estratégicas como la compra de Cimpor por parte de Camargo Correa, Mivisa por parte de Blackstone, Alsa y Continental Auto por parte de National Express, etc. Las ventas de la Ruta del Canal a Penta de las Américas, la participación en Galp Brasil Upstream a Sinopec, del negocio de Handling de FCC a Swissport/PAI, Palacios a Proa

Capital, WDF a Autogrill, Grupo Guascor a Dresser Rand, etc. Las fusiones de Iberdrola e Iberdrola Renovables, de Ferrovial y Cintra, de ACS y Dragados y de Metrovacesa y Bami, entre otras. La defensa de Altadis y compra por parte de Imperial Tobacco, defensa y OPAs posteriores sobre Metrovacesa, etc.

Adicionalmente cuenta con amplia experiencia en salidas a Bolsa, destacando las de Saeta Yield, AENA, Galp Energía, Vocento, Técnicas Reunidas y Cintra, así como en operaciones de colocación en Bolsa como la ampliación de capital de Iberdrola, el canjeable de Amorim sobre Galp, colocación de ACS por parte de CF Alba, etc.

José es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ICADE y completó el Investment Banking Institute Program por la Universidad de Wharton.

#### **Jaime Fernández-Pita.** **Managing Director y Socio** **de Altamar Advisory Partners.**

Cuenta con 15 años de experiencia. Se incorpora a Altamar en 2016 desde Bank of America Merrill Lynch donde era Director del área de Corporate and Investment Banking, Anteriormente trabajó en Mercer Management Consulting (Oliver Wyman). Ha participado en las compras de Moyca por ProA Capital, Panrico por Bimbo, Campofrío por Sigma Alimentos y Alsa y Continental Auto por National Express; las ventas de la Ruta del Canal por ACS a Penta de las Américas, los activos de Endesa en Latinoamérica a Enel, Flightcare (FCC) a Swissport (PAI Partners), Guascor a Dresser-Rand, Palacios Alimentación a ProA Capital, World Duty Free a Autogrill y SCYMA por parte de Unión Fenosa a Applus; la JV entre Gamesa y Areva (Adwen), licitación de Ferrovial para la autopista I-285/SR 400 en Atlanta y la inversión de Hamad Al Thani en El Corte Inglés; las salidas a Bolsa de Telepizza, World Duty Free (y spin-off de Autogrill), Galp Energía y Cintra, la ampliación de capital de Gamesa, la emisión de derechos de National Express, y las colocaciones aceleradas de EADS por parte de la SEPI; operaciones de financiación bancaria a Colonial, Ferrovial y Telepizza, y varias emisiones de bonos de Red Eléctrica, Ferrovial, e Isolux, entre otras.

Jaime es Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por ICADE (E-3) y completó el Investment Banking Institute Program por la Universidad de Wharton.

The **Altamar Advisory Partners** team has extensive investment banking experience, having originated, structured and executed some of the most relevant mergers and acquisitions, IPOs and financing transactions in Spain and Portugal. Most team members have years of experience at Bank of America Merrill Lynch and Goldman Sachs.

#### **Ramón Peláez.** **Managing Partner and** **Founding Partner of Altamar** **Advisory Partners.**

Ramón has 27 years of experience. Ramón joined Altamar from Bank of America Merrill Lynch, where he was Managing Director of the Corporate and Investment Banking Division. Previously, he spent 3 years working at Goldman Sachs. Besides the transactions closed whilst at Altamar, Ramón has participated in more than 30 equity transactions, including the privatization of Telefónica, Endesa, Repsol and Iberia; the IPOs of Abengoa Yield, Abengoa, Telefónica Deutschland, Vocento, Galp, Técnicas Reunidas, BME, Endemol, Cintra, Telvent, Telepizza, Befesa, Jazztel and Cortefiel and block trades for Santander, BBVA, EADS, ACS, OHL, FCC and Metlife. He also participated in the acquisitions of Campofrío by Sigma Alimentos, Eplus by Telefonica Deutschland, Mivisa by Blackstone, Parques Reunidos by Candover, YPF by Repsol, Jazztel by France Telecom, Enersis by Endesa, A3TV by Telefónica and Befesa by Abengoa, plus the mergers of Colombia Telecom and Movistar, Metrovacesa and Bami and ACS and Dragados, the sale of ONO to Vodafone, Auna to France Telecom and Auna Cable to Ono, O2 Ireland to Hutchinson, Avincis to Babcock, Palacios to ProA Capital, Guascor to Dresser Rand, González Byass to Grandmet, Domecq to Allied Lyons, Hidrocarbónico to EDP and Iberia to BA.

Ramón graduated *summa cum laude* in Economics from the University of Houston and holds a MBA with honors from the same university.

#### **José Epalza.** **Managing Partner and** **Founding Partner of Altamar Advisory Partners.**

José, with 18 years of experience, joined Altamar from Bank of America Merrill Lynch, where he was Director of Corporate and Investment Banking. Besides the transactions closed whilst at Altamar he has participated in the acquisition of Cimpor by Camargo Correa, Mivisa by Blackstone, Alsa and Continental Auto by National Express, ADR Handling by FCC, Wireless BellSouth LatAm by Telefónica Móviles and the acquisition of a stake in Iberdrola by ACS. Also the sale of Handling FCC to Swissport (PAI), Palacios to ProA Capital, WDF to Autogrill, Guascor to Dresser Rand, Itinere to CIP and the stake in Galp Brasil Upstream to Sinopec.

He took part in the defense of Altadis and purchase by Imperial Tobacco, the takeover bid of Sacresa by Metrovacesa and the defense in the takeover bid of Quarta/Astrim and the takeover bid of Aldeasa by Dufry. He had a hand in the mergers of Iberdrola and Iberdrola Renovables, Ferrovial and Cintra, ACS and Dragados and Metrovacesa and Bami. He worked on the IPOs of Vocento, Técnicas Reunidas, Cintra, AENA and Saeta Yield. And he helped handle share placement in the Stock Exchange of shares of ACS by CF Alba, of Técnicas Reunidas by the Lladó family, the capital increase of Iberdrola, the convertible of Amorim over Galp, the privatization of REN, the rights issuance of National Express, the reverse ABB of ACS over stock of Iberdrola and the convertible of BES over EDP. He has advised large corporates on defining and financing their strategy.

José has a Bachelor's Degree in Business Administration and Management from ICADE. He also completed the Investment Banking Institute Program at Wharton University.

#### **Jaime Fernández-Pita.** **Managing Director & Partner** **of Altamar Advisory Partners.**

Jaime, with 15 years of experience, joined Altamar from Bank of America Merrill Lynch, where he was Director of Corporate and Investment Banking. Previously, Jaime worked at Mercer Management Consulting (Oliver Wyman). He has participated in the acquisitions of Moyca by ProA Capital, Panrico by Bimbo, Campofrío by Sigma Alimentos and Alsa and Continental Auto by National Express; the sale of Endesa's LatAm assets to Enel, Flightcare (FCC) to Swissport (PAI Partners), Guascor to Dresser Rand, Palacios Alimentación to ProA Capital, World Duty Free to Autogrill and Soluziona Calidad and Medio Ambiente by Unión Fenosa to Applus; the joint venture between Gamesa and Areva (Adwen); Ferrovial's tender for I-285/SR400 interstate highway in Atlanta and the investment of Hamad Al Thani in El Corte Inglés; the IPOs of Telepizza, World Duty Free (and spin-off of Autogrill), Galp Energía and Cintra. He took part in the capital increase of Gamesa, rights issue of National Express, and the EADS accelerated placements by SEPI; bank financing to Colonial, Ferrovial and Telepizza, and several bond issues by Red Eléctrica, Ferrovial, and Isolux, among others.

Jaime holds a degree in Law and Business Administration from ICADE (E-3) and completed the Investment Banking Institute Program at Wharton University.



# Altamar International Advisory Board

Para la consecución de los objetivos de internacionalización del Grupo, Altamar Capital Partners cuenta con el asesoramiento estratégico de expertos internacionales con dilatada trayectoria profesional y cualidades complementarias.

**Altamar Capital Partners** ha creado un Consejo Asesor Internacional, como parte de las medidas que está llevando a cabo de cara al crecimiento e internacionalización de la firma.

La misión principal de este Consejo es ofrecer asesoramiento estratégico al Grupo, especialmente en lo relativo a: (I) el plan de crecimiento e internacionalización; (II) la identificación de tendencias clave para el negocio así como sus implicaciones; (III) la aportación de conocimiento e ideas de manera imparcial y (iv) la identificación de nuevas oportunidades estratégicas.

## **Maryfrances Metrick** Senior Advisor para USA

Maryfrances ha trabajado 7 años como Senior Managing Director de Centerbridge Partners, donde era responsable de Relación con Inversores. Anteriormente, fue Managing Director de Relación con Inversores y Desarrollo de Negocio del Grupo Blackstone, donde desarrolló tareas de *fundraising* de diversos activos alternativos: Private Equity, Real Estate, Mezzanine y Hedge Funds.

Es miembro del Comité de Dirección de Women's World Banking y miembro del Consejo de Consultores de la Universidad de Derecho de Villanova.

## **Dr. Rolf Wickenkamp** Senior Advisor para Europa

Rolf ha trabajado durante más de 30 años en la industria de Asset Management. Cuenta con experiencia significativa en inversión alternativa, además de tener un profundo conocimiento del inversor institucional de Europa Central. Desde 2005 es Managing Director y propietario de Wickenkamp Consulting GmbH, compañía de consultoría y distribución de productos de inversión. Wickenkamp Consulting ofrece servicios de asesoramiento a inversores institucionales en "Activos No Tradicionales", principalmente Private Equity. Hasta 2015 compaginaba dicha actividad con diversos cargos en Deutsche Bank Private Equity (Senior Consultant, Vice Chairman y Managing Director). Anteriormente también fue responsable y Consejero de varias gestoras de activos. En la actualidad es Presidente y Consejero de diversas gestoras de activos.

## **Kennon Koay** Senior Advisor para Asia

Kennon tiene más de 24 años de experiencia en Private Equity. Desde 1993 es miembro del equipo de inversiones de AIG Investments Corp en Asia (principalmente en Hong Kong y Taiwán). Durante este periodo Kennon generó y ejecutó operaciones de Private Equity en múltiple sectores como semiconductores/IT, retail, industria o manufacturas. En 2007 es nombrado Managing Director y miembro de PineBridge Investments Asia Limited (AIG spin off) Board of Directors. En PineBridge, Kennon fue responsable de Inversiones en Asia y lideró el equipo de inversión en secundarios, donde manejó dos fondos de secundario globales con unos AUMs totales de \$1,4 BM

## **Iñigo Fernández de Mesa** Senior Advisor Internacional

Iñigo cuenta con una amplia experiencia en el ámbito financiero tanto desde la perspectiva de la responsabilidad pública como en el sector privado. En la actualidad es Senior Advisor en Rothschild y entre los años 2012 y 2016 desempeñó varios cargos en el Ministerio de Economía y Hacienda del Gobierno de España. En concreto fue Secretario General del Tesoro y Política Financiera y desde 2014 Secretario de Estado de Economía. Además, entre otros cargos, fue miembro del consejo del Banco de España, del consejo de la CNMV, del consejo de RENFE, Vicepresidente del FROB, Vicepresidente del Comité Económico y Financiero de la UE, Vicepresidente del Euroworking Group y consejero del Bruegel Institute.

En el ámbito de la empresa privada ha trabajado como responsable de operaciones del sector público de Barclays y como responsable de financiación del Sector Público e Infraestructuras en Lehman Brothers.

Fernández de Mesa es Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y Técnico Comercial y Economista del Estado.



Maryfrances Metrick



Dr. Rolf Wickenkamp



Kennon Koay



Iñigo Fernández de Mesa

To achieve its internationalization goals, Altamar Capital Partners relies on the strategic advice of international experts with vast experience and complementary capabilities.

**Altamar Capital Partners** has created an International Advisory Board as part of the growth and internationalization strategy of the firm.

The main mission of the board is to provide strategic advice and guidance to the Group, in particular with regards to: (I) the growth and internationalization plan; (II) identifying key trends and implications for the business; (III) providing unbiased insights and ideas; and (IV) acting as a valuable resource for the firm, for instance on potential new strategic opportunities.

## **Maryfrances Metrick** Senior Advisor USA

Ms. Metrick has been Senior Managing Director at Centerbridge Partners for 7 years leading the Investor Relations department. Prior to joining Centerbridge, Ms. Metrick was a Senior Managing Director in the Investor Relations and Business Department of the Blackstone Group. At Blackstone, Ms. Metrick worked on its fund-raising efforts across the firm's private equity, real estate, mezzanine and direct hedge fund business areas.

Ms. Metrick serves on the Board of Directors of Women's World Banking and the Board of Consultors for Villanova University School of Law.

## **Dr. Rolf Wickenkamp** Senior Advisor Europa

Rolf has worked for more than 30 years in the asset management industry. He has wide experience in alternative investments as well as having a deep knowledge of Central European institutional investors. Since 2005 he has been Managing Director and owner of Wickenkamp Consulting GmbH, an investment product consulting and distribution firm. Wickenkamp Consulting gives institutional investors consultancy on non-traditional assets, particularly private equity. Up to 2015 he combined this work with various posts (Senior Consultant, Vice Chairman and Managing Director) at Deutsche Bank Private Equity. Previously he was also in charge of various asset managers. Currently he is president and board member of several management companies.

## **Kennon Koay** Senior Advisor Asia

Kennon has over 24 years of Private Equity experience. Since 1993 he has been a member of the investment team of AIG Investments Corp in Asia (mainly in Hong Kong and Taiwan). During this period Kennon sourced and executed direct Private Equity deals among different sectors such as semiconductors/IT, retail, industry and manufacturing. In 2007 was appointed as Managing Director and member of the PineBridge Investments Asia Limited (AIG spin off) Board of Directors. At PineBridge, Kennon was Head of Investments in Asia and he led the secondaries investment team, in which he managed two global secondary funds with total AUM of \$1.4BM.

## **Iñigo Fernández de Mesa** Senior Advisor Internacional

Iñigo has ample financial sector experience from both a private and public sector perspective. Currently he is a senior advisor at Rothschild and from 2012 to 2016 he held various roles in the Spanish Government's Ministry of Economy and Finance. He was General Secretary for the Treasury and Financial Policies and, from 2014, Secretary of State for the Economy. Among other roles, he has also been a member of the councils of the Bank of Spain, CNMV and RENFE, vice-president of the FROB, the EU Finance and Economy Committee and the Euro Working Group, and adviser to the Bruegel Institute.

In the private sector, he has headed up public sector operations at Barclays and led Infrastructure and Public Sector at Lehman Brothers.

Fernández de Mesa has an economics degree from the Universidad Complutense de Madrid and is a Commercial Expert and State Economist.

# Gobierno Corporativo

Altamar Capital Partners es una firma independiente de servicios financieros estructurada en distintas sociedades, de las cuales cinco se encuentran reguladas: tres por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (España), una por la Comisión para el Mercado Financiero (Chile) y otra por la U.S Securities and Exchange Commission (EEUU).

El Grupo Altamar Capital Partners se encuentra fuertemente involucrado en el cumplimiento de los máximos estándares de Gobierno Corporativo, con la finalidad de alcanzar los siguientes objetivos:

- tener un control óptimo dentro de la organización
- permitir una toma oportuna de decisiones
- minimizar los riesgos financieros, regulatorios y de reputacionales

El Consejo de Administración de Altamar Capital Partners, SL, entidad holding del Grupo, es el órgano máximo de gobierno y se encuentra en la cúpula de la estructura organizativa. Está formado por Consejeros ejecutivos y externos que alinean las estrategias y objetivos de todas las entidades del Grupo y monitorizan los resultados. Está formado por los siguientes miembros:

- |   |   |
|---|---|
| - <b>Claudio Aguirre</b><br>Presidente / CEO                                      | - <b>Fernando Larraín</b><br>Consejero Dominical<br>/ Presidente de LarrainVial                             |
| - <b>Inés Andrade</b><br>Vicepresidenta<br>No Consejera                           | - <b>Felipe Oriol</b><br>Consejero Dominical<br>/Ex - Presidente y Socio<br>Fundador de Corpfin Capital     |
| - <b>José Luis Molina</b><br>Consejero  | - <b>Ana Sainz de Vicuña</b><br>Consejera Dominical /<br>Ex - COO Merrill Lynch<br>Capital Markets España   |
| - <b>Miguel Zurita</b><br>Consejero   | - <b>Daniel García-Pita</b><br>Secretario del Consejo<br>No Consejero / Ex - Socio<br>Director de Garrigues |
| - <b>Fernando Olaso</b><br>Consejero  | - <b>María Sanz</b><br>Vicesecretaria del Consejo<br>No Consejera   |
| - <b>Ignacio Antoñanzas</b><br>Consejero / Presidente de<br>Altamar Latinoamérica |   |
| - <b>Gonzalo Verdera</b><br>Consejero   |   |

Adicionalmente, cada entidad cuenta con su propio Consejo de Administración formado por consejeros con gran formación y experiencia para el desarrollo de sus funciones.

Altamar Capital Partners cuenta con una Política de Selección de Consejeros que asegura que las propuestas de nombramiento o reelección de Consejeros se fundamentan en un análisis previo de las necesidades del Consejo de Administración y que su composición favorece la diversidad de conocimientos y experiencia profesional. Todos los Consejeros reúnen requisitos de honorabilidad, conocimientos, experiencia, compatibilidad (ausencia de conflictos de interés) y dedicación suficiente. El Consejo de Administración define las políticas y procedimientos a seguir por el Grupo y ha establecido los siguientes órganos de control:

**Comisión de Auditoría y Control Interno:** comisión designada en el seno del Consejo de Administración, sin facultades ejecutivas, cuyas principales funciones son supervisar la información contenida en los estados financieros, detectar los principales riesgos de la actividad, vigilar la efectividad del control interno, y detectar las nuevas normativas que puedan ser de aplicación al Grupo.

**Comisión de Nombramientos y Retribuciones:** comisión designada en el seno del Consejo de Administración, sin facultades ejecutivas, cuyas principales funciones son evaluar la estructura, el tamaño, la composición y la actuación de los Consejos de Administración y revisar los criterios retributivos del Grupo, velando por su transparencia.

**Comité de Socios:** comité consultivo e informativo compuesto por los socios de las distintas entidades que conforman Altamar Capital Partners.

**Comité de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo:** comité formado por el representante ante el SEPBLAC, el director de cumplimiento normativo y gestión de riesgos, el responsable de prevención del blanqueo de capitales, el director financiero, el director de servicios jurídicos y representantes de la unidad operativa y de la unidad de relación con inversores. En este comité se tratan todos los temas relativos a la prevención del blanqueo de capitales, detectando los posibles riesgos y analizando las medidas a aplicar.

**Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta:** este órgano está formado por el director de cumplimiento normativo y gestión de riesgos, el director de operaciones, el director financiero, el director de servicios jurídicos y el director de recursos humanos. Sus principales funciones están relacionadas con el ámbito de la prevención y detección de riesgos penales y con el reglamento interno de conducta.

En aras de mantener el buen gobierno corporativo y la transparencia en la gestión de los vehículos de inversión gestionados por el Grupo, se han diseñado los siguientes órganos que rigen su funcionamiento:

**Junta de Partícipes / Reunión Anual de Partícipes:** existe una Junta/Reunión por cada fondo gestionado por Altamar Capital Partners a la que están invitados todos los partícipes y que se reúne de manera ordinaria una vez al año. La Junta de Partícipes, como órgano de representación de los partícipes, tiene ciertas funciones de decisión que le son atribuidas en los reglamentos de los fondos.

**Comité de Inversiones:** existe un Comité de Inversión designado para cada fondo gestionado por Altamar Capital Partners. Su labor principal es el estudio y la aprobación de todas las decisiones de inversión/desinversión.

**Comité de Supervisión:** incluye tanto grandes inversores de los fondos de capital riesgo (FCR) como representación de inversores minoritarios, y trimestralmente supervisa que la Sociedad Gestora actúa de acuerdo al mandato.

A nivel de control interno, existe una Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos y una Unidad de Auditoría Interna que, entre otras funciones, se aseguran de la existencia de una sólida cultura de cumplimiento normativo en Altamar Capital Partners y velan por la adecuada estructura del Gobierno Corporativo. Por último, de forma anual, PricewaterhouseCoopers Auditores SL realiza la auditoría de las cuentas financieras y el examen del experto de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

# Corporate Governance

Altamar Capital Partners is an independent financial services firm structured in different companies, of which five are regulated: three by the CNMV (Spanish Stock Market and Securities Regulator), one by the Commission for the Financial Market (Chile) and another by the US Securities and Exchange Commission (USA).

Altamar Capital Partners aims to meet the highest standards of corporate governance, to achieve the following objectives:

- Have an optimal level of control within the organization
- Allow timely decisions
- Minimize financial, regulatory, and reputational risks

The **Board of Directors of Altamar Capital Partners SL**, the Group's holding company, is the highest governing body and is at the top of the organization structure. It is formed by executive and non-executive directors to align the strategies and objectives of all the Group entities and monitor the results. It is composed of the following members.

- |  |  |
|--|--|
| - <b>Claudio Aguirre</b><br>Chairman and CEO                                     | - <b>Fernando Larraín</b><br>Domanial Director and<br>Chairman of LarrainVial                            |
| - <b>Inés Andrade</b><br>Vice-Chairman<br>Non-Director                           | - <b>Felipe Oriol</b><br>Domanial Director/<br>ex – Chairman and Founding<br>Partner of Corpfin Capital  |
| - <b>José Luis Molina</b><br>Director  | - <b>Ana Sainz de Vicuña</b><br>Domanial Director and<br>ex COO Merrill Lynch<br>Capital Markets Spain   |
| - <b>Miguel Zurita</b><br>Director   | - <b>Daniel García-Pita</b><br>Board Secretary Non-Director<br>and ex - Managing Partner<br>of Garrigues |
| - <b>Fernando Olaso</b><br>Director  | - <b>María Sanz</b><br>Board Vice Secretary<br>Non-Director  |
| - <b>Ignacio Antoñanzas</b><br>Director and Chairman of<br>Altamar Latinoamérica |  |
| - <b>Gonzalo Verdera</b><br>Director   |  |



In addition, each entity has its own Board of Directors made up of executives with extensive knowledge and experience.

The Board of Directors sets out the policies and procedures to be followed by the Group and has established the following supervisory bodies:

**Audit and Internal Control Committee:** A committee appointed within the Board of Directors, without executive powers, whose main functions are to monitor the information contained in the financial statements and the effectiveness of internal control.

#### **Appointments and Remunerations Committee**

This commission is part of the board of directors, without executive powers, and is principally dedicated to evaluating the structure, size, composition and activities of the board of directors and reviewing the remuneration criteria of the group, taking care to ensure transparency.

**Partners Committee:** An advisory and information committee, formed by the partners of Altamar Capital Partners entities.

#### **Anti Money Laundering and Terrorism Financing Prevention Committee:**

A committee formed by SEPBLAC's representative, the Chief Risk and Compliance Officer, the responsible of the AML department, the Chief Financial Officer, the Chief Legal Officer and representatives of the Operations Department and the Investor Relations Department. This committee deals with all matters related to prevention of anti money laundering, detecting possible risks and analyzing the measures to implement.

**Internal Code of Conduct Monitoring Body:** this board is formed by the Administration and Human Resources Officer, the Chief Risk and Compliance Officer, the Chief Operating

Officer, the Chief Financial Officer and the Chief Legal Officer. Its main functions are related to prevention and detection of criminal risks and to the internal code of conduct.

The following boards have been created to maintain good corporate governance and transparency in the management of the investment vehicles managed by the Group:

**Annual General Meeting / Shareholders Meeting:** there is a meeting for each fund managed by Altamar Capital Partners to which all shareholders are invited. This meeting takes place on a yearly basis. The Shareholders Meeting, as designated representative of the shareholders, has certain decision functions assigned by the fund legal documentation.

**Investment Committee:** a committee appointed for each investment fund managed by Altamar Capital Partners. Its main function is the analysis and approval of every investment / divestment decision.

**Supervisory Committee:** This includes large investors from Private Equity funds as well as representatives of minority investors. On a quarterly basis, it oversees that the Management Company is acting according to its mandate.

Internally, there is a Compliance and Risk Management Unit as well as an Internal Audit Unit which, among other functions, ensure a proper corporate governance structure and the existence of a strong culture of compliance within Altamar Capital Partners. Finally, PricewaterhouseCoopers Auditores SL conducts the audit of financial statements and the examination of money laundering and terrorism financing prevention experts.



# Gobierno Corporativo

## Responsabilidad Social Corporativa

Los últimos años se han caracterizado por la creciente demanda social hacia las empresas de una gestión socialmente responsable que busque la generación de un impacto positivo sobre los distintos grupos de interés que se ven afectados por la actividad empresarial: clientes, empleados, accionistas, medio ambiente y la sociedad en general. Este interés ha evolucionado hacia una exigencia por parte de los distintos agentes sociales de nuevos estándares empresariales, basados en una gestión activa, transparente y medible, que convierten la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en un elemento esencial para la viabilidad empresarial.

El Grupo Altamar cree que la Responsabilidad Social Corporativa, no solo es una pieza fundamental para el éxito a largo plazo, sino también una importante fuente de creación de valor sostenible.

En Altamar Capital Partners entendemos que la mejor manera de materializar la RSC y la forma más directa que tenemos de generar un impacto positivo para la sociedad, es a través de nuestra principal actividad: invirtiendo de forma responsable los fondos que nos confían nuestros inversores. Con un enfoque de creación de valor a largo plazo, el Grupo Altamar persigue la integración de los valores y prácticas propios de la Inversión Socialmente responsable (ISR) en toda la organización, mediante la aplicación en nuestras decisiones de inversión, de los denominados criterios ASG: ambientales, sociales y de buen gobierno.

Es por lo anterior que Altamar Capital Partners es miembro signatario de los Principios de Inversión Responsable, Principles for Responsible Investment (PRI), iniciativa de Naciones Unidas creada en 2006 junto con un grupo de inversores institucionales de carácter internacional, que a día de hoy cuenta con más de 1.800 instituciones internacionales, en más de 50 países con unos activos bajo gestión de \$70.000BM. Su principal objetivo es poner en práctica los seis Principios de Inversión Responsable y asistir a sus firmantes en la incorporación de los mismos en su toma de decisiones.

Por otra parte, desde 2014 Altamar Capital Partners es miembro asociado de la Fundación SERES, constituida en 2010 con el fin de promover el compromiso de las empresas en la mejora de la sociedad con actuaciones responsables alineadas con la estrategia de la compañía y generando valor para la sociedad, mediante la integración de la RSC en los valores empresariales. Actualmente la integran más de 120 empresas.

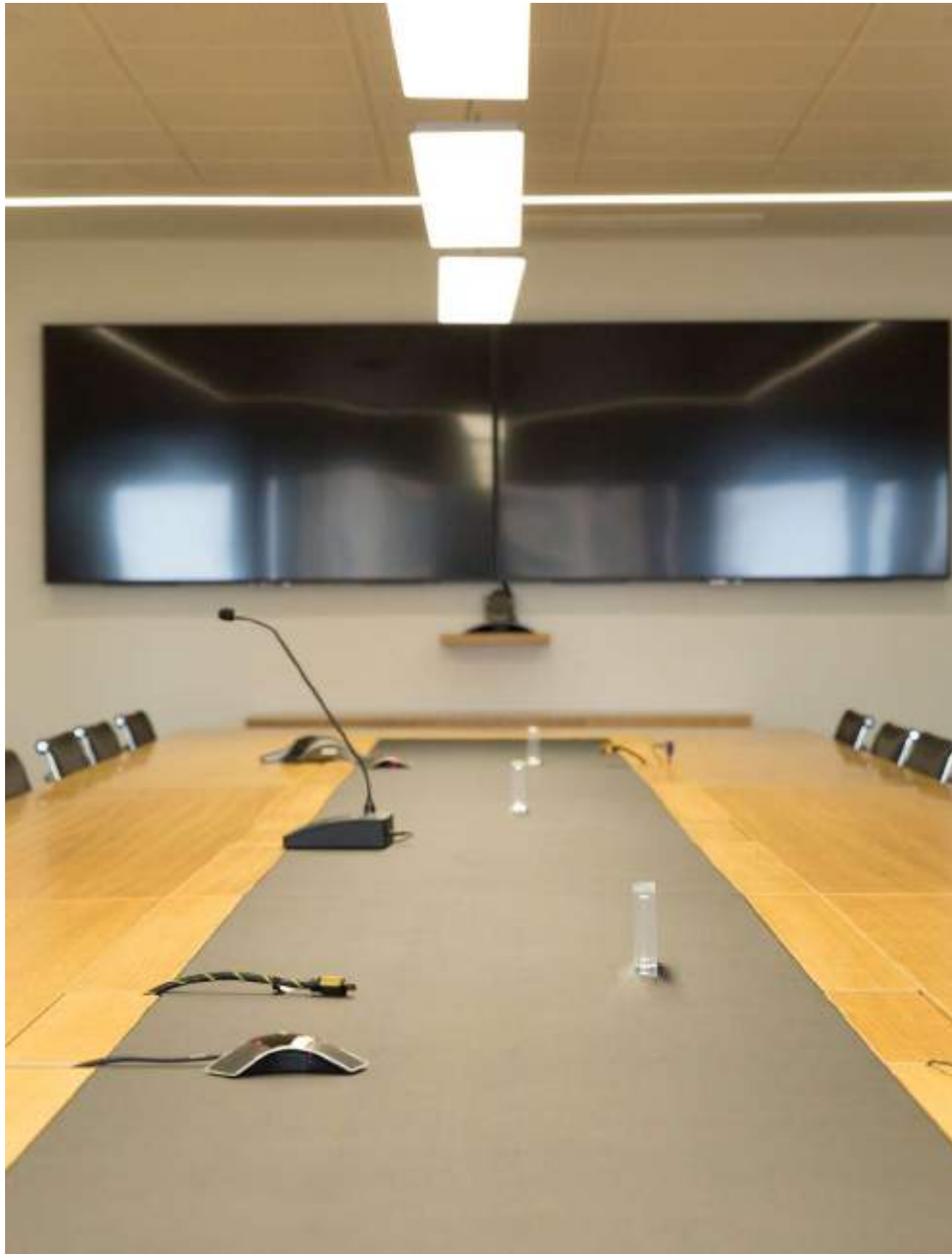


Fruto del firme compromiso y la identificación con los valores y prácticas asociadas a la ISR, Altamar Capital Partners está presente en diversos encuentros y actividades que de forma periódica organizan las principales instituciones que promueven e impulsan la incorporación de los criterios ASG en las decisiones de inversión en España. De manera adicional, durante el año 2017 todo el equipo de Altamar Capital Partners tuvo la oportunidad de ampliar su conocimiento en esta materia, mediante la realización de un curso online impartido por PRI Academy sobre "Aspectos Fundamentales de los criterios ASG". Asimismo, en este mismo período tuvo lugar el desarrollo interno de la aplicación "Altamar ESG App" con el objetivo de monitorizar y clasificar en tiempo real las políticas de ISR de los GPs de con los que invertimos.

Por último, Altamar Capital Partners cuenta con un Manual Interno de Responsabilidad Social Corporativa, que define los principios socialmente responsables que rigen nuestra actividad inversora y recoge las acciones efectuadas por el Grupo en el ámbito de la RSC y la ISR.

En Altamar Capital Partners creemos firmemente que la excelencia en el desempeño de nuestra actividad a través de políticas de RSC e ISR activas, es la mejor manera de cumplir con el compromiso adquirido con nuestros inversores y con la sociedad. Estamos convencidos de que esta filosofía empresarial contribuirá a la generación de mayor valor social y mayores beneficios para nuestros inversores.

Con el objetivo de canalizar de una forma más institucionalizada y efectiva este compromiso con la RSC, Altamar ha impulsado el desarrollo de la Fundación Altamar, que aspira a contribuir a una sociedad mejor sirviéndose de las capacidades diferenciadoras de Altamar a nivel humano, organizacional, relacional y económico.



## Corporate Governance Corporate Social Responsibility

In recent years there has been growing awareness in society of the importance of managing companies according to socially responsible frameworks, asking managers to generate lasting positive impacts for stakeholders including customers, employees, shareholders, the environment and the wider community. This concern has evolved into increasing demand from stakeholders for new corporate behaviors, based on proactive, transparent and measurable management, making Corporate Social Responsibility (CSR) essential to business success.

The Altamar Group believes that Corporate Social Responsibility, is not only a driver for long-term success but also an important source of sustainable value creation.

As private markets investment managers, at the Altamar Group we understand the most effective way of generating value for the environment and society as a whole is through our main activity: investing our clients capital in a responsible manner. We strongly believe that environmental, social and governance (ESG) issues should be integral to the investment process, and therefore, we pursue the integration of a Responsible Investment approach across the organization.

Consequently, the Altamar Group has become a signatory of Principles for Responsible Investment, a United Nations-supported initiative created in 2006 by an international network of institutional investors, which works with its network of signatories to put the six Principles for Responsible Investment into practice. Its goals are to understand the investment implications of environmental, social and governance issues and to support signatories in integrating these issues into investment and ownership decisions. They have more than 1,800 signatories from more than 50 countries representing \$70,000 BM of assets.

In 2014 the Altamar Group joined Fundación SERES, a Spanish foundation set up with the aim of encouraging companies to incorporate responsible behaviors and practices into their strategies. SERES was established in 2010 and currently, has around 120 members.

According to our strong commitment with Responsible Investment values and practices, the Altamar Group attends forums and conferences periodically organized by influential institutions which enhance the integration of ESG factors

in the investment decisions in Spain. Additionally, during 2017 the entire Altamar Capital Partners team had the opportunity to expand its knowledge in this area, through the completion of an online course taught by the PRI Academy "ESG Fundamental. Likewise, during this period Altamar accomplished the development of a new tool, "Altamar ESG App" with the objective of monitoring and classifying in real time underlying GPs' Responsible Investment policies.

Finally, we have approved Grupo Altamar Corporate Social Responsibility Internal Manual, which develops our own Corporate Social Responsibility policy and Responsible Investment framework. This framework is consistently applied to our investment process and ensures that CSR values are integrated throughout the organization across all asset classes.

We believe that to excel through a proactive and transparent Corporate Social Responsibility policy and Responsible Investment approach is the best way for us to comply with the commitment we have with our clients and with the society. We understand this philosophy will reward long-term, responsible investment and will create benefits for all stakeholders.

With the aim of channeling this commitment to CSR in a more institutional and effective way, Altamar has created the Altamar Foundation, which aims to contribute to a better society by using Altamar differentiating capacities at a human, organizational, relational and economic level.

Este Informe Anual ha sido impreso en papel reciclado Cento Freelife.

This Annual review has been printed on recycled Cento Freelife paper.

