



1

Carta de los Socios Fundadores

P. 7

2

Historia

P. 17

3

Equipo gestor y estructura

P. 21

4

Principales magnitudes

P. 35

5

Áreas de negocio

P. 41

6

Áreas organizativas

P.75

7

Valores

P. 79

8

Responsabilidad

P. 83

9

Fundación

P. 91

1

Carta de los Socios Fundadores



Estimados Partícipes,

Altamar Capital Partners cumple en 2019 quince años de historia, y nuestro primer mensaje es, necesariamente, de agradecimiento a todos cuantos nos habéis brindado vuestra confianza en este camino de crecimiento.

Desde el principio de nuestra andadura hemos sido fieles a una filosofía de inversión centrada en activos alternativos (principalmente en *Private Equity*, Activos Reales inmobiliarios y de infraestructuras, *Venture Capital* tecnológico y de ciencias de la vida, así como en Deuda Privada o *Private Debt*), con una perspectiva centrada en el medio y largo plazo, y manteniendo en todo momento un enfoque paciente y riguroso de preservación del capital.

Este *modus operandi*, unido al enorme esfuerzo y rigor del equipo humano del grupo Altamar, nos ha conducido a situarnos entre los mejores gestores a nivel global en términos de rentabilidad, y a alcanzar un volumen de patrimonio comprometido por nuestros inversores cercano a los 6.500 millones de euros, y todo ello a pesar de haber experimentado durante esta travesía las inclemencias de la Gran Crisis Financiera (GCF).

Llevamos varios años enfrentados a un entorno de inversión que presenta una enorme complejidad, derivada en gran parte de las políticas monetarias expansivas y de tipos de interés tan bajos (incluso negativos), que si bien han permitido revertir la situación de la GCF y llevarnos a uno de los ciclos expansivos más largos de la historia en EE.UU., por otro lado también han provocado un progresivo incremento relativo de los precios en la práctica totalidad de los activos financieros y, como consecuencia, una bajada en las expectativas de rentabilidad que ofrecen cada uno de ellos.

Todas estas circunstancias se han unido a la profunda transformación que se está experimentando dentro de la industria global de gestión de fondos de inversión, también conocida como la industria de *Asset Management*. En todo el mundo se ha producido un incremento significativo del volumen de activos bajo gestión, derivado principalmente del aumento del ahorro a largo plazo.

De acuerdo con estimaciones publicadas por Boston Consulting Group¹ la industria ha alcanzado en la actualidad volúmenes globales de activos bajo gestión cercanos a los 80 billones de dólares, el doble de los registrados en 2008.

Sin embargo, la transformación de la industria de *Asset Management* se está caracterizando por dos grandes núcleos de cambio en términos de la demanda de producto por parte de los inversores, y que han tenido un impacto directo en el mercado del grupo Altamar. Por un lado, durante los últimos años se ha producido un progresivo incremento de la demanda de inversión en fondos de gestión alternativa, también conocidos como “fondos ilíquidos”, frente a los “fondos tradicionales” o “líquidos”. Por otra parte, dentro de la gestión tradicional o líquida ha aumentado de manera muy significativa la inversión en “fondos de gestión pasiva” o de “bajo coste” (como por ejemplo los ETFs), en detrimento de la “gestión activa”.

Llegados a este punto, y teniendo en cuenta dichas dinámicas de mercado, podemos decir que el grupo Altamar se ha consolidado como una plataforma de gestión de activos alternativos líder en el ámbito global, manteniéndonos muy fieles a nuestros principios de inversión. En este sentido, estamos muy orgullosos del trabajo realizado y de los excelentes retornos que hasta la fecha hemos obtenido, no solo en términos de rentabilidad absoluta, sino también en términos del binomio rentabilidad/riesgo. Asimismo, hemos invertido significativamente en el refuerzo permanente de nuestro equipo humano, para poder ofrecer a nuestros partícipes una gama de productos y alternativas de inversión, que les permitan complementar sus carteras, añadiendo perfiles de retornos distintos, una mejor diversificación y una mayor descorrelación con los mercados tradicionales.

En este contexto, nuestro compromiso sigue siendo, como lo fue hace quince años, el ser merecedores de la confianza de nuestros partícipes, entre los que se encuentran instituciones, *family offices* e inversores particulares de alto patrimonio, con una base internacional cada vez más amplia, dado que en la actualidad contamos con el apoyo de partícipes procedentes de 16 países.

¹BCG Asset Management 2018 – The Digital Metamorphosis

A lo largo de esta memoria queremos expresar no solo la historia de crecimiento de Altamar Capital Partners, sino también resaltar la base sobre la que hemos construido nuestra realidad, que no es otra que los valores y principios que han inspirado nuestra actividad desde el inicio, centrados en la excelencia en el desempeño, el alineamiento de intereses con nuestros inversores y la responsabilidad con la que acogemos su confianza. Todo ello bajo un enfoque centrado en el máximo respeto a los principios básicos de responsabilidad social corporativa, y desde el más alto nivel de exigencia ética.

De una manera muy significativa, ese compromiso de integridad, ética y excelencia se ha plasmado también en nuestra vinculación con los principios de Inversión Socialmente Responsable establecidos por parte de la Organización de las Naciones Unidas (conocidos como “UNPRI”), y de los que somos signatarios. En efecto, los signatarios de UNPRI se adhieren a unos principios vinculantes en materia de mejores prácticas medioambientales, sociales y de buen gobierno corporativo, que afectan tanto a la gestión interna como a las exigencias en la evaluación de las inversiones que efectuamos en todo el mundo. Y dicha vinculación no se circunscribe a una mera declaración de intenciones, sino que la adhesión a dichos principios implica el someterse de manera voluntaria a un examen anual que evalúa (y hace público) nuestro nivel de cumplimiento respecto de todos estos parámetros.

Asimismo, queremos también resaltar las iniciativas que hemos lanzado en los últimos años dentro de nuestra vocación de servicio a la sociedad, y que desarrollamos a través de la Fundación Altamar, cuya actividad ha experimentado un gran impulso en este último año.

Sin duda alguna, este viaje no habría sido posible sin la ayuda y el enorme compromiso de todas las personas que conforman la familia de empleados del grupo Altamar, a quienes queremos agradecer expresamente su dedicación, ilusión y esfuerzo.

Con esta filosofía fundacional, en el año en el que se celebra el decimoquinto aniversario, Altamar ha alcanzado unas cifras muy relevantes en términos de capital levantado, inversión acumulada por parte de toda la familia de fondos, desembolsos por parte de nuestros partícipes, distribuciones efectuadas por nuestros fondos a los partícipes, y por último, en términos de creación de valor. Concretamente, las cifras a destacar son las siguientes:²

- Cerca de 6.900 millones de euros de capital levantado, que a finales de año esperamos alcance los 7.400 millones de euros.
- 5.000 millones de euros de capital invertido en fondos y compañías.
- Nuestros partícipes han desembolsado 2.814 millones de euros, han recibido 1.368 millones de euros en distribuciones de nuestros fondos y cuentan con un Valor Actual (también conocido como NAV) de 2.508 millones lo cual supone una creación de valor acumulada hasta la fecha de 1.062 millones de euros.

Activos Reales: nos complace confirmar el cierre definitivo del fondo inmobiliario Altan IV con un patrimonio comprometido por encima de los 360 millones de euros, lo cual nos permite continuar la senda iniciada con los fondos anteriores, que se han posicionado en la parte más alta de los rankings de rentabilidad a nivel global, en un periodo de tiempo en el que el sector inmobiliario experimentó una crisis sin precedentes. Por su parte, el área de infraestructuras ha constituido recientemente nuestro segundo fondo de infraestructuras (Altamar Infrastructure Income II FCR) que tiene un tamaño objetivo superior a los 300 millones de euros.

Venture Capital: asimismo podemos confirmar que nuestro segundo fondo de Venture Capital (Galdana II) es ya una realidad que ha alcanzado en unos meses un patrimonio comprometido por inversores cercano a los 400 millones de euros, superando con creces el tamaño de Galdana I. Estamos muy orgullosos del trabajo realizado en materia de inversión tanto en Galdana I como en Galdana II, ya que se ha conseguido dar acceso a nuestros partícipes a fondos míticos dentro de esta industria, tanto en EE.UU., como en Europa y China.

² Cifras correspondientes a 30 de junio de 2019, proforma cash-flows de los inversores a septiembre 2019.

Private Equity: durante el 2019 completaremos el levantamiento de capital para nuestro último fondo global de *buyouts*, Altamar X, cuyo tamaño final esperamos supere los 700 millones de euros. En cuanto a nuestra actividad de inversión en secundarios y coinversiones, queremos destacar el avanzado nivel de inversión conseguido durante los primeros tres años de vida del fondo AGS IX (lanzado en junio de 2016) lo que nos ha llevado a lanzar nuestro nuevo programa de secundarios.

Ciencias de la Vida o Life Sciences: 2019 también ha sido un año importante para Alta Life Sciences I, en el que destaca el hecho de que en mayo 2019 se alcanzó un patrimonio comprometido por inversores de 75 millones de euros (y que esperamos aumente antes de su cierre definitivo en los próximos meses), lo cual le dota de suficiente masa crítica para poder acometer inversiones relevantes que esperamos puedan tener un impacto muy positivo, no solo en cuanto a retornos, sino a también en lo referido a resultados clínicos y de investigación médica.

Deuda Privada o Private Debt: hemos continuado con el progreso en el ritmo de inversión de nuestro primer fondo de *Private Debt*, y estamos muy satisfechos con el grado de acceso que hemos tenido a magníficos gestores. En este sentido, es previsible el lanzamiento de nuestro segundo programa de inversión en los próximos meses.

Altamar Advisory Partners: continuamos trabajando en el asesoramiento financiero de muchos de nuestros clientes y estableciendo y desarrollando relaciones a largo plazo con empresas familiares y equipos directivos. En lo que va de año, entre otras operaciones, hemos asesorado a MCH en la compra de una participación mayoritaria del Grupo Palacios.

Altamar Global Investments: desde su constitución a mediados de julio de 2014, hemos alcanzado una cifra de volumen distribuido de más de 1.600 millones de euros. Desde la Agencia de Valores hemos llegado a acuerdos con Baillie Gifford, Blackstone Alternative Asset Management, GSO Capital Partners, ICG (Intermediate Capital Group), KKR Credit, Oaktree Capital Management y Stone Harbor Investment Partners.

En nuestra historia de crecimiento la importancia del capital humano de Altamar ha sido clave. En 2019 nuestro equipo ha seguido ampliándose, hasta alcanzar en la actualidad más de 150 profesionales con mucha experiencia y plenamente comprometidos, alineados con nuestros valores, y con una gran capacidad de adaptación al entorno tecnológico y global, que lo está transformando todo. En nuestra industria esta transformación nos brinda excelentes oportunidades para estar cada vez más cerca de nuestros inversores y clientes, adaptándonos a sus necesidades y dándoles soluciones a la medida. Asimismo, estamos muy orgullosos del grado de diversidad de nuestro equipo, en el que el 44% son mujeres y el 56% son hombres, ratio que se mantiene en los niveles de más alta responsabilidad del grupo.

En ese sentido nos gustaría hacer una mención especial al refuerzo del equipo directivo que se produjo con el nombramiento de Elena González y Marta Utrera como co- Chief Operating Officers, con el objetivo de afrontar con éxito los retos y oportunidades que suponen para nosotros el crecimiento que hemos experimentado, la permanente internacionalización de nuestro foco de inversión y la cada vez mayor amplitud geográfica y de tipología de nuestros inversores. El nombramiento de Pilar Junco como *Managing Partner* y *Chief Strategy and Client Officer* es otro refuerzo clave. En su nuevo cargo trabajará estrechamente con todo el equipo directivo especialmente en la internacionalización de la base de inversores de Altamar, en el desarrollo de soluciones a medida para clientes y el lanzamiento de nuevos productos e iniciativas, reforzando al mismo tiempo la estrategia de marketing y de marca de la firma.

En los últimos meses Altamar ha lanzado una unidad de negocio de soluciones de inversión personalizadas, **Altamar Client Solutions** para dar respuesta a las necesidades cada vez más sofisticadas de nuestros inversores que exigen una mayor personalización para tener un mayor control en la construcción de sus carteras y en las decisiones de inversión. Esta nueva área de negocio cuenta con un equipo de 4 personas dirigido por Álvaro González, ya hemos cerrado siete mandatos de inversión más otros dos que están en las etapas finales de cierre y estamos diseñando mandatos de inversión potenciales para una capacidad de inversión de más de mil quinientos millones.

Queremos terminar esta carta reafirmando nuestro compromiso con todos los que de un modo u otro formáis parte de este proyecto, y de forma muy singular con todos los partícipes que en cada propuesta de inversión renováis vuestra confianza en nosotros.

Nuestro propósito de acompañaros como un socio seguro y fiable en vuestra apuesta por la inversión en activos alternativos es hoy más firme que nunca. Es para nosotros una gran satisfacción decir que ese compromiso se ve avalado por una trayectoria de quince años que nos llena de orgullo, al tiempo que nos plantea nuevas y atractivas exigencias que afrontamos con la mayor ilusión.

Un cordial abrazo,

Claudio Aguirre

José Luis Molina

2

Historia

Quince años de Altamar

Tras quince años es un buen momento para hacer un repaso de la historia de la compañía y destacar los hitos que han hecho posible que hoy seamos una de las principales firmas independientes en Europa de **gestión global de activos alternativos**.

En **2004** Altamar constituye su primera sociedad gestora, **Altamar Capital Privado SGEER** (transformada más tarde en **Altamar Private Equity SGIIC**). **Claudio Aguirre** y **José Luis Molina**, socios fundadores, cuentan entonces con un equipo de 9 personas. En 2005 se registra su **primer Fondo de Fondos de Private Equity** internacional regulado, autorizado y supervisado por CNMV: **Altamar Buyout Europa FCR**. Será en el año 2006 cuando se lancen **Altamar Buyout Global II & III FCR**, dirigidos a inversores institucionales y particulares.

En 2006 iniciamos nuestra actividad inmobiliaria y se incorpora Fernando Olaso como socio y responsable del negocio inmobiliario. En 2007, se establece **Altan Capital** y registra su primer programa de **Private Equity Real Estate internacional**, **Altan I & II Inmobiliario Global FIL**. En esos años y coincidiendo con el desarrollo de la firma en Latinoamérica, se incorpora Inés Andrade, como responsable del área de Marketing, Desarrollo de Producto y Relación con Inversores. Altamar alcanza la cifra de 29 empleados.

En 2009 se lanza el primer fondo que invierte exclusivamente en operaciones de secundario **Altamar Secondary Opportunities IV FCR**. La

cartera de Altamar es cada vez más completa a través de los fondos existentes y continúa con su actividad inversora internacional en **Private Equity** y **Private Equity Real Estate**, en operaciones de primario y en oportunidades de secundario. Uno de los grandes hitos en la internacionalización de la compañía se produce en **2011 cuando se abre la oficina de Santiago de Chile**. Se registra el fondo **Altamar V Private Equity Program**.

En 2012 se dibuja un nuevo diseño accionarial de la firma cuando **LarrainVial** y **Consorcio Nacional de Seguros**, dos de las principales instituciones financieras de Chile con presencia en la región de América Latina, entran en el accionariado de la compañía, con la adquisición de un porcentaje de la sociedad holding. Tres grupos familiares adquieren una participación adicional.

El equipo gestor también aumenta y en 2013 se incorpora **Miguel Zurita** como socio y co-responsable del área de inversiones. Además, ese año se lanzan **Altamar VI Emerging Markets Private Equity FCR** y **Altamar Secondary Opportunities VII & VIII BP FCR**. En el área de **real estate** también se registra **Altan III Global FIL**. Al año siguiente Altamar incorpora a un nuevo socio, **Miguel Rona**,

para **reforzar su capacidad de distribución** de productos de inversión alternativa. Se alcanzan los 1.500 millones de euros bajo gestión y el número de empleados ronda los 50. Así mismo, se constituye **Altamar Advisory Partners**.

En 2015 se formaliza la **joint venture de Altamar** con un equipo formado por **Marcel Rafart**, **Javier Rubió**, **Didac Lee** y **Roque Velasco** y se constituye **Galdana Ventures**. Se incorpora también a la compañía **Ignacio Antoñanzas** para lanzar el **primer fondo de infraestructuras, Altamar Infrastructure Income FCR**.

El año 2016 es el año de la **apertura de la oficina de Nueva York**, lo que supone la consolidación del carácter internacional de la firma que además cierra el fondo **Altamar Global Private Equity Program VIII** y **VIII BP** y el primer fondo de fondos de **venture capital**, **Galdana Ventures I FCR**, alcanzando ambos su tamaño máximo estimado (*hard cap*).

En este mismo año se lanza el tercer programa de inversión en secundarios, **Altamar Global Secondaries IX**.

Por otro lado, la firma se une con **Amira Real Estate** y **Oriente Capital** para poner en marcha **Student Property Socimi**, primera socimi especializada en residencias de estudiantes en España.

Con el objetivo de dar una respuesta integral a las necesidades de inversión de los clientes, **Altamar crea en 2017 Altamar Credit**, y lanza su primer fondo orientado al mercado alternativo de crédito, **Altamar Private Debt I (APD I)**. Para liderar esta área, se incorporan **Rodrigo Echenique** y **José María Fernández**. También en 2017 Altamar junto con **KKR**, **Deutsche Finance Group** y otros inversores, crean la **SOCIMI** especializada en residencial en alquiler **Elix Vintage Residencial Socimi**. En diciembre de este año se lleva a cabo el primer cierre de **Alta Life Sciences Spain**, fondo que invertirá en entidades fundamentalmente españolas del sector de ciencias de la vida.

En 2018 se lanza el programa de inversión **Altamar X** (fundamentalmente primarios), se cierra el fondo **Altamar Infrastructure Income FCR** y la compañía decide **reforzar su equipo directivo** con el nombramiento de **Elena González** y **Marta Utrera** como **Co-Chief Operating Officers** para afrontar el notable crecimiento experimentado por la firma y la complejidad implícita en su evolución hacia una mayor internacionalización y oferta de producto, sin perder el foco en el cliente. **Galdana Ventures** lanza un segundo vehículo, **Galdana Ventures II**, así como **Galdana SPV**, para invertir en uno de los gestores de **venture capital** más reconocidos del mundo. También 2018, se lanza **Olivo Residencial Program SICC** para invertir junto con **KKR** en el sector residencial.

A comienzos de 2019 se constituyó el nuevo fondo de infraestructuras **Altamar Infrastructure Income II FCR**, y a lo largo de **2019** también se pondrán en marcha nuevos vehículos en distintas áreas como por ejemplo **ACP Global Secondaries XI** y el vehículo **Healthcare Activos Yield**, una plataforma de inversión inmobiliaria especializada en el sector **healthcare** (residencias e mayores, clínicas y hospitales). En este año que **Altamar celebra su XV Aniversario**, la firma está próxima a alcanzar los **6.900 millones de euros** de capital comprometido históricamente, con **19 programas de inversión** en marcha, oficinas en **Madrid**, **Barcelona**, **Santiago de Chile**, **Nueva York** y presencia en **Taipei**, y más de 150 profesionales en su equipo.

En el mes de mayo se lanzó **Altamar Client Solutions** para dar respuesta a las necesidades cada vez más sofisticadas de nuestros inversores que exigen una mayor personalización para tener un mayor control en la construcción de sus carteras y en las decisiones de inversión.

Otro hito destacado de estos últimos meses es la incorporación al equipo directivo de **Pilar Junco** como **Managing Partner** y **Chief Strategy and Client Officer** que centrará su trabajo sobre todo en el desarrollo de la estrategia de internacionalización de la base de inversores de Altamar y en el lanzamiento de nuevos productos.

3

Equipo gestor y estructura

Equipo gestor



Claudio Aguirre
Presidente, Co-Chief Executive Officer y Socio Fundador
Altamar Capital Partners



José Luis Molina
Co-Chief Executive Officer, Co-Chief Investment Officer y Socio Fundador
Altamar Capital Partners



Ignacio Antoñanzas
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Infraestructuras



Marcel Rafart
Presidente, Managing Partner y Socio Fundador
Galdana Ventures



Miguel Rona
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Global Investments



Ramón Peláez
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Advisory Partners



Inés Andrade
Vicepresidente y Managing Partner
Altamar Capital Partners



Miguel Zurita
Managing Partner y Co-Chief Investment Officer
Altamar Capital Partners



Fernando Olaso
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Real Estate



Pilar Junco
Managing Partner y Chief Strategy and Client Officer
Altamar Capital Partners



José Epalza
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Advisory Partners



Rodrigo Echenique
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Credit



José María Fernández
Managing Partner y Socio Fundador
Altamar Credit

Socios/Equipo directivo



Mónica Aguirre

Managing Director & Partner.
Technology



Ignacio Álvarez

Managing Director & Partner.
Chief Technology Officer



Ignacio de la Mora

Managing Director & Partner.
Altamar Private Equity



Miguel Echenique

Managing Director & Partner.
Altamar Private Equity



Rocío Fernández

Managing Director & Partner.
Chief Risk & Compliance Officer



Aldara Fernández de Córdova

Managing Director & Partner.
Talent Management



Jaime Fernández-Pita

Managing Director & Partner.
Altamar Advisory Partners



Elena González

Managing Director & Partner.
Co-Chief Operating Officer



Álvaro González

Managing Director & Partner.
Altamar Private Equity



Dídac Lee

Managing Partner.
Fundador de Galdana Ventures



Mónica Martínez

Managing Director & Partner.
Relación con Inversores



Javier Rubió

Managing Partner.
Fundador de Galdana Ventures



María Sanz

Managing Director & Partner.
Chief Legal Officer



Manuel Silvestre

Managing Director & Partner.
Chief Financial Officer



Derek Snyder

Managing Director & Partner.
Altamar Private Equity



Marta Utrera

Managing Director & Partner.
Co-Chief Operating Officer



Roque Velasco

Managing Partner.
Fundador de Galdana Ventures



Paloma Ybarra

Managing Director & Partner.
Relación con Inversores

Socios/Equipo directivo



Alejandra Entrecanales

Managing Director.
Relación con Inversores



Carlos Gazulla

Managing Director.
Altamar Private Equity



Antonio Guinea

Managing Director.
Altamar Infraestructuras



Marta Herrero

Managing Director.
Altamar Real Estate



Diana Huidobro

Managing Director.
Relación con Inversores



Jesús Ipiña

Managing Director.
Altamar Global Investments



Beatriz Parias

Managing Director.
Facilities



Enrique Sánchez-Rey

Managing Director.
Altamar Real Estate



Javier Simon

Managing Director.
Technology



Antonio Villalba

Managing Director.
Altamar Infraestructuras

Consejo Asesor Internacional



Maryfrances Metrick
Senior Advisor EE.UU.



Rolf Wickenkamp
Senior Advisor Europa



Kennon Koay
Senior Advisor Asia



**Iñigo Fernández
de Mesa**
Senior Advisor
International

Estructura

Altamar es una plataforma consolidada con presencia en todos los activos alternativos y geografías, que ofrece soluciones de inversión para instituciones, *family offices* y particulares.

Altamar Capital Partners es una de las compañías independientes líderes en Europa en gestión global de activos alternativos, así como en la distribución de fondos de algunos de los más destacados gestores internacionales. Ofrece acceso eficiente a la inversión alternativa global a los inversores institucionales y de alto patrimonio.

La firma cuenta con un extenso y profundo conocimiento del mercado internacional de gestión alternativa, gracias a su actividad de análisis y seguimiento de un gran número 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 diversas áreas de actividad de inversión.

Altamar Capital Partners cuenta con programas de inversión que combinan la actividad en el mercado primario, con operaciones en el mercado secundario y la coinversión directa. Adicionalmente, Altamar Client Solutions ofrece a inversores institucionales y *family offices* asesoramiento en el diseño y planificación de programas de inversión en activos alternativos a la medida de cada uno de ellos. Mediante un programa basado en un Mandato de Inversión (*Managed Account*), es posible dar acceso a los mejores gestores y oportunidades de inversión a nivel global, teniendo en cuenta las particularidades de cada cliente en materia de objetivos de inversión, atendiendo también a sus necesidades legales y regulatorias.

En el siguiente gráfico se muestra la estructura de Altamar Capital Partners en función del tipo de servicios que presta, ya sea gestión de activos (organizados por tipo de activos), distribución de fondos de terceros y Asesoramiento y *Merchant Banking*.

Gestión de Activos Privados



Distribución de Fondos de terceros

Altamar Global Investments AV

Asesoramiento Financiero y Merchant Banking

Altamar Advisory Partners

Consejo de Administración

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:

Claudio Aguirre

Presidente / Co-CEO

Inés Andrade

Vicepresidenta

José Luis Molina

Co-CEO

Miguel Zurita

Consejero

Fernando Olaso

Consejero

Pilar Junco

Consejera

Ignacio Antoñanzas

Consejero

Fernando Larraín

Consejero Dominical /
Presidente de LarrainVial

Felipe Oriol

Consejero Dominical

Ana Sainz de Vicuña

Consejera Dominical

Daniel García-Pita

Secretario del Consejo

María Sanz

Vicesecretaria del Consejo

4

Principales Magnitudes

Principales magnitudes

Alineamiento de intereses

Capital comprometido por inversores
Cercano a

€6.900 mn

Capital comprometido
por el grupo Altamar

€205 mn

Enfoque especializado y selectivo de las inversiones

Gestores analizados

+2.200

Compañías en cartera

4.758

Fondos en cartera

347

de 187 gestores

€5.000 mn

invertidos en fondos/compañías

Creación de valor para los inversores

€2.814 mn

Desembolsado por partícipes

€1.368 mn

Distribuidos a partícipes

€2.508 mn

Patrimonio neto de los Fondos

Creación de valor

+€1.062 mn

Equipo Altamar

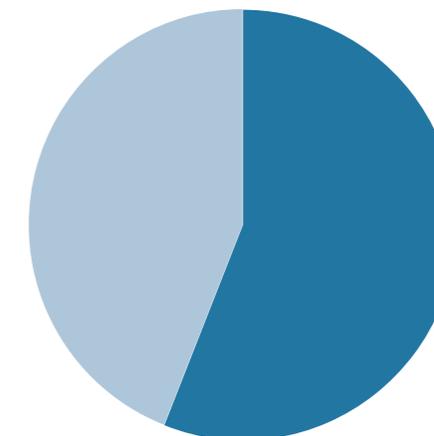
Equipo
Profesionales

+150

Profesionales
de inversión

+60

44%
mujeres

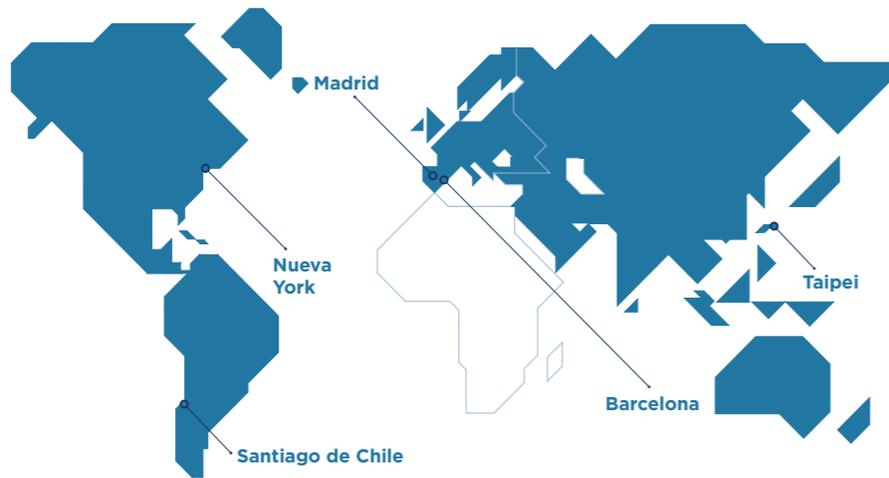


56%
hombres

Presencia global

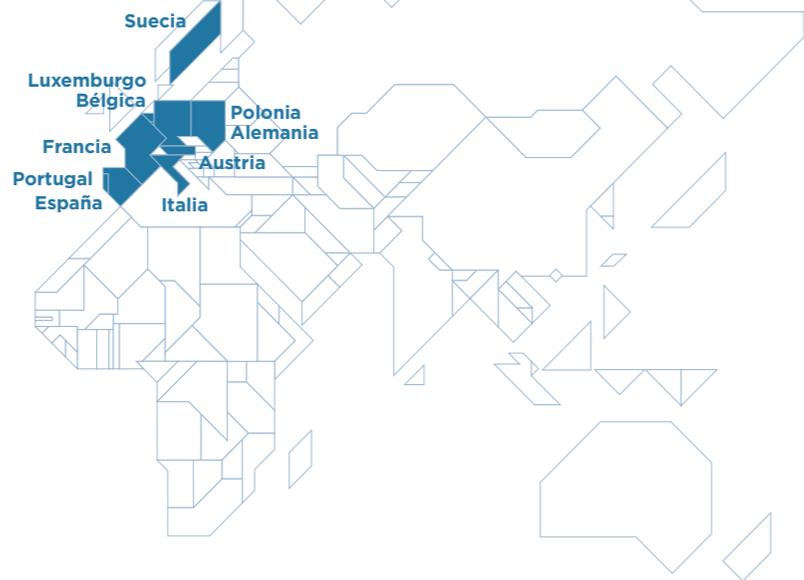
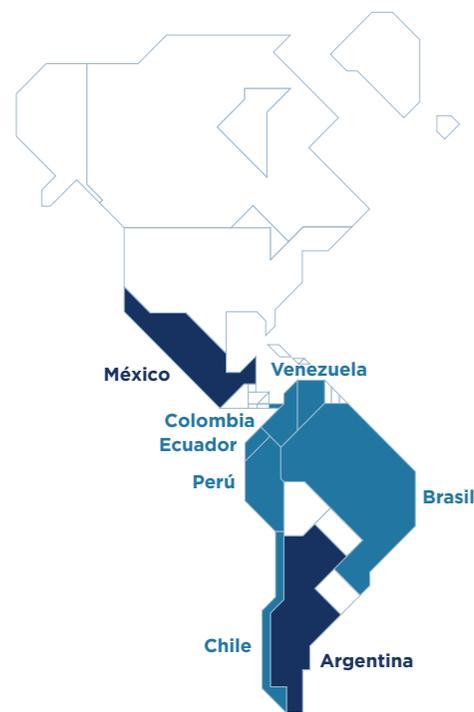
Áreas geográficas de inversión

▀ Inversiones ● Oficinas



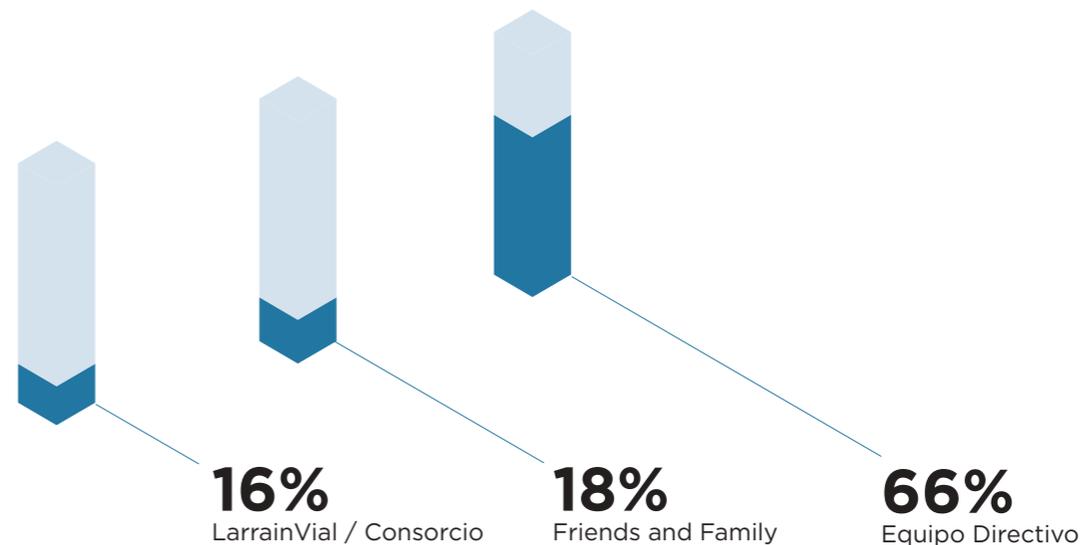
Inversores

▀ Inversores ▸ Nuevos mercados



Grupo Independiente controlado por el Equipo Gestor

Accionariado de Altamar Capital Partners



5

Áreas de negocio

15.44

75.25

55.01

Estrategia de los Fondos

Fondos	Vintage	Estrategia de inversión	Segmento de Mercado	% Area
Private Equity (Buyouts/Growth)				
Altamar Buyout Europa	2005	Buyout Europa y Global	Large & Mid Market	Europa 85% USA / Row 15%
Altamar Buyout Global II & III	2006 / 07	Buyout Global	Large, Mid & Small Market	Europa 60% USA / Row 40%
Altamar Secondary Opportunities IV	2009	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secundarios	
Altamar V Private Equity Program	2011	Buyout Global / 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 20%
Altamar VI Emerging Markets	2013	Buyout / Growth Mercados Emergentes	Upper - Mid - Low Middle Market	Asia 50-60% Latam 40-50%
Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP	2013	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secundarios	
Altamar Global Private Equity Program VIII & VIII BP	2014	Buyout Global / 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	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secundarios	
Altamar X Global Private Equity Program	2018	Buyout Global / Mercados Emergentes / Special Opportunities	Large, Upper-Mid-Low Middle Market	Europa 30-40% USA 30-40% Asia / Latam 10%-15% Special Opp. 15%-20% Sec/Co-Inv. Hasta 30%
ACP - Global Secondaries XI	2019	Global Secondaries	Secundarios	

Fondos	Vintage	Estrategia de inversión	Segmento de Mercado	% Area
Venture Capital				
Galdana Ventures I	2016	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, EE.UU., Emerging Markets
Galdana Ventures II	2018	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, EE.UU., Emerging Markets
Life Sciences				
Alta Life Sciences Spain I	2017	Ciencias de la Vida	Multi Stage	España con posibilidad de invertir en otros países
Real Estate				
Altan I & II Inmobiliario Global	2007	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Europa 40-70% EE.UU. 10-30% / Asia 10-30%
Altan III Global	2013	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
Altan IV Global	2017	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Global
Infraestructuras				
Altamar Infrastructure Income	2015	Infraestructuras Global	Large, Mid & Small Market	OCDE
Altamar Infrastructure Income II	2019	Infraestructuras Global	Large, Mid & Small Market	OCDE
Deuda				
Altamar Private Debt I	2017	Senior Loans / Direct Lending	Large Corps. / Mid Market	Europa 70-100% EE.UU. 0-30%

Evolución de los Fondos

Fondos	Vintage	Actual ⁽¹⁾	Estimado	Distribuido a Partícipes ⁽²⁾
Private Equity				
Altamar Buyout Europa	2005	1,79x	1,79x - 1,85x	176%
Altamar Buyout Global II & III	2007	2,26x - 2,11x	2,20x - 2,30x	194% / 181%
Altamar Secondary Opportunities IV	2009	1,96x	1,96x - 2,05x	192%
Altamar V Private Equity Program	2011	1,86x	1,90x - 2,20x	59%
Altamar VI Emerging Markets ⁽³⁾	2013	1,35x	1,70x - 2,00x	8%
Altamar Secondary Opportunities VII & VIII BP	2014	1,62x - 1,53x	1,60x - 1,70x	93% / 94%
Altamar Private Equity Program VIII & VIII BP	2014	1,29x - 1,28x	1,70x - 2,00x	0%
Altamar Global Secondaries IX ⁽⁴⁾	2016	1,17x	1,40x -1,80x	9%
Altamar X Global Private Equity Program ^{(4) (5)}	2018	n.a.	1,80x -2,00x	0%
ACP - Global Secondaries XI FCR	2019	n.a.	n.a.	0%
Venture Capital				
Galdana Ventures I ⁽⁴⁾	2016	1,33x	1,90x - 2,30x	19%
Galdana Ventures II ⁽⁴⁾	2018	n.a.	1,90x - 2,30x	0%
Life Sciences				
Alta Life Sciences Spain I	2017	0,87x	2,00x - 2,50x	0%

(1) Última valoración disponible relativa al 31 de Marzo de 2019. Una vez hayamos recibido la información de todos los fondos subyacentes, se publicará una nueva valoración.

(2) Distribuido acumulado a inversores hasta fecha actual.

(3) Altamar VI Emerging Markets denominado en USD.

(4) Valoración relativa a participantes de las siguientes clases: Galdana clase A1 ; AGS IX clase A; Altan III clase A; Infra clase A1; Altan IV clase A; Altamar Private Debt clase A1; Altamar X clase A; Galdana II clase 2.

(5) Fondos en periodo de colocación.

(6) Incluye distribuciones abonadas en 2017 y 2018. La distribución del 2017 está asociada a un yield anualizado del 1,8% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido. La distribución del 2018 está asociada a un yield del 3% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido. La distribución del 2019 está asociada a un yield del 4,29% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido.

Fondos	Vintage	Actual ⁽¹⁾	Estimado	Distribuido a Partícipes ⁽²⁾
Real Estate				
Altan I & II Inmobiliario Global	2008	1,61x - 1,68x	1,70x - 1,80x	112% / 119%
Altan III Global ⁽⁴⁾	2013	1,34x	1,70x - 2,00x	0%
Altan IV Global ⁽⁴⁾	2017	0,90x	n.a.	0%
Infraestructuras				
Altamar Infrastructure Income ^{(4) (6)}	2016	1,12x	1,50x - 1,70x	6%
Altamar Infrastructure Income II ⁽⁵⁾	2019	n.a.	n.a.	0%
Deuda				
Altamar Private Debt I ⁽⁴⁾	2017	1,02x	n.a.	0%

(1) Última valoración disponible relativa al 31 de Marzo de 2019. Una vez hayamos recibido la información de todos los fondos subyacentes, se publicará una nueva valoración.

(2) Distribuido acumulado a inversores hasta fecha actual.

(3) Altamar VI Emerging Markets denominado en USD.

(4) Valoración relativa a participantes de las siguientes clases: Galdana clase A1 ; AGS IX clase A; Altan III clase A; Infra clase A1; Altan IV clase A; Altamar Private Debt clase A1; Altamar X clase A; Galdana II clase 2.

(5) Fondos en periodo de colocación.

(6) Incluye distribuciones abonadas en 2017 y 2018. La distribución del 2017 está asociada a un yield anualizado del 1,8% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido. La distribución del 2018 está asociada a un yield del 3% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido. La distribución del 2019 está asociada a un yield del 4,29% sobre el capital desembolsado ponderado en función del tiempo que dicho capital ha estado invertido.

Private Equity

El capital privado es cada vez más relevante dentro del abanico de opciones existentes para la financiación de las empresas, aportando adicionalmente valor añadido a la gestión.

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.

Altamar Capital Partners cuenta con tres equipos especializados en *Private Equity* que cubren las áreas de *Buyout*, *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.

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 públicos;
- III** la gestión activa de las empresas y el mayor alineamiento de intereses 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;
- IV** la baja correlación a largo plazo con respecto a los mercados públicos.

Private Equity

Altamar Private Equity

(Buyout/Growth)

Activo cada vez más consolidado como estrategia fundamental dentro de las carteras de inversión.

Capital Comprometido por inversores

€3.128 mn

Gestores Analizados

+1.000

Gestores invertidos

86

Fondos invertidos

171

Compañías invertidas

2.320

Equipo Profesionales

28

El activo de *Private Equity* continúa consolidándose como estrategia fundamental dentro de las carteras de inversión globales, habiendo alcanzado la industria un volumen total de activos bajo gestión superior a 3,4 billones de dólares en 2018. La consistente rentabilidad histórica del activo combinada con una menor volatilidad, así como el modelo de gobierno corporativo, innovación, productividad y alineamiento de intereses de la industria, han llevado a los inversores institucionales, así como particulares y *family offices* a incrementar su exposición relativa al activo de manera consistente en los últimos años, transformándose en el activo privado de referencia en sus carteras de inversión.

En Altamar Private Equity contamos con un equipo especializado de profesionales basados en nuestras oficinas de Madrid, Nueva York, Santiago de Chile y con presencia en Taipei. Esto nos permite acceder a las mejores oportunidades de inversión a nivel global a través de una combinación de inversión en los fondos de Primario más prestigiosos de la industria, operaciones de Secundarios e inversiones directas (Co-inversiones).

Desde Altamar Private Equity contamos con programas específicos de inversión orientados a las distintas estrategias (Mercado Primario, Secundario & Co-Inversiones) así como con la capacidad de diseñar soluciones a medida de nuestros clientes a través de programas exclusivos de asesoramiento en materia

de inversión. Nuestra dilatada experiencia combinada con un sólido *track-record* y un riguroso proceso de análisis, así como la capacidad constatada de acceder a las mejores oportunidades de inversión en el ámbito global, posicionan a Altamar Private Equity como uno de los inversores de referencia en la industria de *Private Equity* del mundo.

Desde 2005, Altamar Private Equity gestiona 10 programas de inversión en Buyouts a través de 14 vehículos. Todos ellos con unos buenos resultados, tanto en términos absolutos como relativos, y lo que es más importante, resultados recurrentes independientemente de su añada.

El último programa en estrategia eminentemente de primario es Altamar X, que cuenta ya con 635 millones de euros de compromisos de inversores y se espera que supere los 700 millones de tamaño final. Altamar X invierte fundamentalmente en fondos subyacentes en operaciones de primario, pero cuenta con capacidad de hasta un 30% para secundarios y coinversiones. Su alcance es global, fundamentalmente Europa y Estados Unidos, pero también lleva a cabo compromisos en fondos que operan en países emergentes y en fondos especializados en situaciones especiales.

En el último trimestre de 2019 está previsto el primer cierre del cuarto programa de secundarios, ACP Global Secondaries XI, sucesor de Altamar Global Secondaries IX.

Private Equity**Galdana Ventures**

Permite a los inversores el acceso a las compañías líderes de la revolución digital.

Capital Comprometido
por inversores

€800 mn

Gestores
Analizados

+450

Gestores
invertidos

45

El equipo de Galdana Ventures lleva a cabo la identificación, análisis y selección de los mejores gestores de *venture capital* en el ámbito global, permitiendo así exposición a las compañías líderes de la revolución digital.

Galdana Ventures es fruto de la unión entre un equipo con una larga experiencia como emprendedores e inversores, formado por Marcel Rafart, Javier Rubió, Roque Velasco y Dídac Lee, y Altamar Capital Partners. Este perfil le permite acceder como inversor a gestores generalmente muy sobre demandados.

Galdana Ventures cuenta actualmente con tres vehículos. Galdana I tiene un tamaño de 275 millones de euros y completó su cartera durante el primer trimestre de 2018 con un total de 44 compromisos repartidos entre Estados Unidos, Europa, Israel y Asia (principalmente China). Cabe

destacar que la curva J del Fondo ha sido muy limitada en el tiempo y que a día de hoy ya se han producido 20 desinversiones de compañías de la cartera subyacente. Un segundo vehículo, Galdana SPV, se levantó para invertir 200 millones de dólares en uno de los gestores de *venture capital* más reconocidos del mundo. Actualmente, Galdana Ventures se encuentra en la fase final de su proceso de captación de inversores para su Fondo Galdana II, cuyo tamaño actual es cercano a 400 millones de euros y sigue la misma estrategia de inversión que Galdana I.

Los distintos vehículos cuentan con aportaciones de inversores institucionales, *family offices*, inversores de banca privada, una selección de los mejores emprendedores del sector tecnológico español, además del capital aportado por Galdana Ventures, como muestra de su compromiso con el proyecto.

Fondos
invertidos

65

Compañías
invertidas

893

Equipo
Profesionales

7

Private Equity**Alta Life Sciences**

El sector ofrece atractivas oportunidades de inversión que requieren de capital financiero y humano para ayudar a las empresas en su proceso de desarrollo científico y en su internacionalización.

Alta Life Sciences Spain I FCR (ALSS I) es un Fondo de *venture capital* centrado en el sector de ciencias de la vida con un sesgo geográfico hacia empresas españolas o activas en España.

El Fondo tiene actualmente en cartera cuatro compañías, todas con sede en España, que están desarrollando con eficacia y eficiencia sus planes de negocio. La primera de ellas, Peptomyc, es una startup biotecnológica centrada en luchar contra el cáncer mediante la inhibición de la oncoproteína Myc. Peptomyc está trabajando en un fármaco capaz de bloquear las células cancerosas de manera específica y sin efectos secundarios inhibiendo Myc, hito que hasta hoy ninguna otra compañía ha logrado.

Bionure es una compañía biotecnológica que desarrolla fármacos para el tratamiento de distintas enfermedades neurodegenerativas para las que no existen actualmente opciones terapéuticas. ALSS I lideró una ronda Serie A de 3,2 millones de euros para financiar el desarrollo clínico de un nuevo fármaco que combate la Neuritis Óptica Aguda, la Neuromielitis Óptica y la esclerosis múltiple. La compañía ha finalizado satisfactoriamente la ejecución de la Fase 1 de ensayos clínicos en el Reino Unido, en voluntarios sanos sin efectos adversos observados.

Mediktor es una plataforma de inteligencia artificial que diagnostica pacientes, lo que permite digitalizar y racionalizar el triaje en hospitales. Su alto grado de acierto en el diagnóstico, testado clínicamente, ha hecho que algunas empresas de seguros opten por contratar a Mediktor. La compañía cerró una ronda de financiación de 3 millones de euros encabezada por ALSS I a finales de 2018, destinada a financiar su expansión, principalmente en los Estados Unidos de América.

Sanifit es una empresa biofarmacéutica centrada en el tratamiento de los trastornos de calcificación vascular progresiva. La empresa inició sus actividades en 2007 como spin-off de la Universidad de las Islas Baleares, y cuenta con oficinas en España y Estados Unidos. La compañía ha cerrado recientemente una ronda de financiación de 55 millones de euros para financiar la segunda fase del ensayo clínico.

**Capital Comprometido
por inversores**

€78 mn

**Compañías
analizadas**

+220

**Compañías
invertidas**

4

**Equipo
Profesionales**

6

Real Assets

La inversión en *Real Assets* representa más de un 16%* de las carteras de inversión de los inversores institucionales, con expectativas de crecimiento muy positivas.

* Fuente: "PREQIN Investor Outlook Alternative Assets, H1 2019"

Altamar Capital Partners cuenta con dos equipos especializados en *Real Assets*, (compuestos por un total de 15 profesionales) que cubren 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.

En su conjunto, los programas de Private Equity Real Estate e Infraestructuras de Altamar gestionan más de 1.335 millones de euros de compromisos de inversores, que se encuentran invertidos hasta la fecha en 91 fondos de 41 gestores internacionales de los 630 analizados. Actualmente suman 1.357 activos en cartera.

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.

Real Assets

Altamar Real Estate

(Private Equity Real Estate)

Acceso, análisis y ejecución de las mejores oportunidades de inversión en el sector inmobiliario con enfoque *value add*, alcance global, sólido *track record* y fuerte reconocimiento en el mercado.

Capital Comprometido
por inversores

€851 mn

Gestores
Analizados

+350

Gestores
invertidos

22

Fondos
invertidos

66

Compañías
invertidas

1.185

Equipo
Profesionales

8

Altamar Real Estate invierte en el sector inmobiliario internacional con estrategias “Oportunistas” y “Valor Añadido” de la mano de algunos de los mejores gestores de *Private Equity Real Estate* (PERE) del mundo. La firma cuenta con una estrategia muy diferenciada, adaptada al mercado y la oportunidad, enfocada en la creación de valor a través de la gestión activa (i.e. reposicionamiento o mejora del activo, gestión arrendaticia, etc.) y con un enfoque en la protección del riesgo y la preservación de capital.

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

Desde su fundación, el área de *real estate* ha invertido y gestionado con éxito cuatro fondos que suman más de 600 millones de euros, construyendo una cartera ampliamente diversificada con más de 60 compromisos y más de 1.000 inversiones subyacentes con exposición a múltiples geografías y sectores. Cuatro plataformas adicionales de inversión alcanzan aproximadamente 300 millones de euros.

Altan IV Global

Altan IV Global I.I.C.I.I.C.I.L, cerró su colocación en febrero de 2019, superando su tamaño objetivo y alcanzando 362 millones de euros en compromisos totales. Actualmente se encuentra comprometido en un 70%, y ha llevado a cabo 27 compromisos, 16 de ellos en el mercado primario y 11 co-inversiones. Altan IV cuenta con una estrategia similar a la de sus predecesores.

Inversión Directa

Desde 2016 Altamar Real Estate se ha enfocado en el desarrollo de plataformas de inversión/gestión en España, en torno a atractivas temáticas de inversión y en asociación con socios industriales especializados, inversores institucionales y *family offices*. Altamar Real Estate cuenta con el acceso, conocimiento del mercado y capacidad necesarios para estructurar operaciones complejas de inversión inmobiliaria en España, con un enfoque en la creación de valor y protección frente al riesgo. La firma ha estructurado hasta la fecha tres plataformas: una enfocada en la creación de un portfolio de residencias de estudiantes de alta calidad; una segunda centrada en la adquisición, reforma y alquiler de edificios residenciales principalmente en Madrid y Barcelona; y un programa de promoción residencial de elevada calidad a través de una estructura de capital atractiva; y una cuarta dedicada a la inversión en el sector de *healthcare*.

Real Assets

Altamar Infraestructuras

La inversión en infraestructuras aporta a las carteras baja volatilidad y baja correlación con el resto de activos.

Capital Comprometido por inversores

€485 mn

Gestores Analizados

+280

Gestores invertidos

19

Fondos invertidos

25

Compañías invertidas

172

Equipo Profesionales

7

El área de Infraestructuras cuenta con un equipo especializado cuya finalidad es la construcción de una atractiva y diversificada cartera de activos (energía, carreteras, aeropuertos, hospitales, *data centers*...) a través de la combinación de inversiones en fondos primarios, secundarios y coinversiones.

El sector continúa demandando un volumen de inversión elevado y necesita capital privado, y es esta necesidad la que hace que la contraparte dote a los proyectos de una estructura contractual que garantice la participación del capital privado. Fruto de esta estructura, los activos presentan unas características económicas envidiables:

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

Estos factores son los principales motivos que explican el gran crecimiento de esta clase de activo, que en la actualidad supone aproximadamente 500.000 millones de euros⁽¹⁾ (activos de infraestructuras gestionados vía fondos), con más de 200 fondos en *fundraising*⁽²⁾.

Altamar Infrastructure Income FCR

A 30 de abril de 2019 el Fondo se encuentra comprometido en un 98%, habiendo llevado a cabo 25 compromisos, 17 de ellos en el mercado primario, 3 en el secundario y 5 coinversiones. El Fondo cuenta con presencia en más de 15 países, más de 10 sectores y un total de más de 150 inversiones subyacentes que han permitido generar un dividendo anual desde el primer año de vida del fondo. En febrero de 2019 se repartió una *yield* del 4,3% imputable al ejercicio de 2018.

Durante este año, Altamar ha registrado un segundo fondo de infraestructuras Altamar Infrastructure II con un tamaño objetivo de más de 300 millones de euros. Este fondo cuenta con un patrimonio invertido por inversores de más de 100 millones de euros y ya ha llevado a cabo sus primeras inversiones.

(1) Fuente: PREQIN Alternatives in 2019 report

(2) Fuente: PREQIN Quarterly update infrastructure Q1 2019

Deuda

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 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. Fruto de estos desarrollos, el mercado prosigue su expansión y así, durante 2018 los fondos que financian préstamos directos a empresas de tamaño mediano, levantaron capital por importe de más de 45.000 millones de euros.

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.

Deuda

Altamar Credit

Como parte de la estrategia de crecimiento y diversificación de Altamar, Altamar Credit provee a sus inversores de una exposición prudente y eficiente al mercado de crédito.

Capital Comprometido
por inversores

€234 mn

Gestores
Analizados

+130

Gestores
invertidos

15

Fondos
invertidos

20

Compañías
invertidas

184

Equipo
Profesionales

6

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. El mercado gira en tornos a dos tipos de préstamos, los sindicados, de mayor importe y liquidez y los directos, a empresas más pequeñas pero saneadas, sin *rating* ni liquidez.

Además de estos préstamos existen otras subclases de activos diferenciados por el colateral subyacente, su nivel de prelación en la estructura de capital o la situación financiera de las empresas deudoras pero que, en todos los casos, suelen caracterizarse por un atractivo retorno esperado y una escasa liquidez.

Como parte de la estrategia de crecimiento y diversificación de Altamar, Altamar Credit aspira a proveer a sus inversores de una exposición prudente y eficiente al mercado de crédito y, a tal fin, lanzó su primer fondo en 2017 y en los próximos meses tendrá disponible su siguiente programa.

Altamar Private Debt I

APD I ofrece exposición combinada al mercado líquido e ilíquido de crédito, generando un retorno atractivo y preservando capital a través de un exhaustivo proceso de selección de gestores en una cartera diversificada de (I) fondos cerrados de *direct lending* y (II) fondos líquidos de *senior loans*. El sesgo geográfico de las inversiones de APD I es hacia Europa occidental, invirtiendo siempre en fondos en euros.

Distribución de fondos

Acceso eficiente
a una selección
de estrategias
complementarias.

En julio de 2014 Altamar constituyó la agencia de valores (AV) Altamar Global Investments con el objetivo de facilitar a sus inversores institucionales el acceso eficiente a otros activos distintos a *Private Equity* y *Private Equity Real Estate*. La firma se apoya en los recursos disponibles en Altamar Capital Partners para acceder, analizar, seleccionar y poner a disposición de los inversores los mejores gestores en activos como la Deuda Privada, Estrategias de Retorno Absoluto, y algunos segmentos en la gestión más tradicional *Long Only*.

Distribución de fondos

Estructura UCITS

Fondos	Tipos de Fondo	Liquidez	Estrategia	Area Geográfica
Baillie Gifford Emerging Markets Leading Companies Equity	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Mercados Emergentes
Baillie Gifford Japanese Equity	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Japón
Baillie Gifford Long Term Global Growth	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Global
Baillie Gifford U.S. Equity Growth	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Estados Unidos
Baillie Gifford Worldwide Discovery	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Global
Blackstone Diversified Multi-Strategy Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Retorno Absoluto - Multiestrategia	Global
Oaktree Global High Yield Bond Fund	UCITS Luxemburgues - Registrado en la CNMV	Diaria	Bonos High Yield	Global
Oaktree European High Yield Bond Fund	UCITS Luxemburgues - Registrado en la CNMV	Diaria	Bonos High Yield	Europa
Oaktree Global Convertible Bond Fund	UCITS Luxemburgues - Registrado en la CNMV	Diaria	Bonos Convertibles	Global
Stone Harbor Emerging Markets Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente USD	Mercados Emergentes
Stone Harbor Emerging Markets Local Currency Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente Divisa Local	Mercados Emergentes
Stone Harbor Emerging Markets Corporate Debt Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente Corp. USD	Mercados Emergentes

Estructura NO - UCITS

Fondos	Tipos de Fondo	Liquidez	Estrategia	Area Geográfica
Blackstone Partners	ICAV Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Semestral	Retorno Absoluto - Multiestrategia	Global
GSO European Senior Debt Fund II	SCSp Luxemburgués - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado	Direct Lending	Europa
GSO European Senior Loan Fund	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Mensual	Senior Loans	Europa
ICG Total Credit Fund	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Diaria	Multi Crédito	Europa
KKR Lending Partners Europe	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado	Direct Lending	Europa
KKR Private Credit Opportunities Partners II	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado	Mezzanine	Global
KKR Revolving Credit Partners	SCSp Luxemburgués - Registrado en CNMV (AIMFD)	Fondo cerrado	Revolving Credit Facilities	Europa

Distribución de fondos

Altamar Global Investments AV

Altamar Global Investments proporciona acceso directo y eficiente a fondos de los mejores gestores de Deuda Privada y Retorno Absoluto, y a gestores tradicionales de alto valor añadido en renta variable y renta fija.

Altamar Global Investments cuenta con un equipo propio a través del cual se proporciona acceso directo a fondos de los mejores gestores en las áreas de Deuda Privada y Retorno Absoluto, así como a gestores tradicionales de verdadero valor añadido en renta variable y renta fija.

Con una filosofía clara, centrada en generar valor para los inversores, Altamar Global Investments se apoya en los recursos disponibles en Altamar Capital Partners para acceder, analizar, seleccionar y poner a disposición de los inversores los mejores gestores en activos como la Deuda Privada (*Private Debt*), Estrategias de Retorno Absoluto, y algunos segmentos en la gestión más tradicional *Long Only* (como los bonos *High Yield*, la deuda Emergente o la Renta Variable verdaderamente activa).

En un entorno de tipos bajos (o muy bajos) en Europa, 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 tradicional, la falta de valor añadido de los gestores generalistas tradicionales internacionales, está provocando que cada vez un mayor número de inversores institucionales esté optando por una estrategia *barbell* en cuanto a su elección de gestores; invirtiendo una gran parte en gestión pasiva, y destinando la parte activa a gestores especialistas que se diferencian de manera significativa de los índices y que generan verdadero valor.

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

Desde su constitución a mediados de julio de 2014 y hasta mayo de 2019 Altamar Global Investments ha alcanzado una cifra de volumen distribuido de más de 1.600 millones de euros.

Asesoramiento Financiero y *Merchant Banking*

Altamar Advisory Partners se fundó con la vocación de ofrecer asesoramiento financiero y estratégico independiente a empresas en operaciones corporativas y aprovechar el amplio conocimiento del grupo Altamar de los fondos de capital privado, tanto internacionales como locales. Así, Altamar Advisory Partners está especializado en conectar a la empresa familiar, tanto en el ámbito local como en Latinoamérica, con el capital privado. También destaca su capacidad para diseñar, estructurar y canalizar la inversión en oportunidades en directo, tanto para coinversiones del grupo a través de los fondos, como para clientes de Altamar.

Asesoramiento Financiero y Merchant Banking Altamar Advisory Partners

Asesoramiento financiero y estratégico independiente a empresas en operaciones corporativas.

El equipo de Altamar Advisory Partners cuenta con amplia experiencia en transacciones corporativas, especializándose en conectar a la empresa familiar y el capital privado, tanto en España como en Latinoamérica.

Altamar Advisory Partners combina, como parte del grupo Altamar, un profundo conocimiento de los fondos de capital privado, internacionales y locales, con una vocación por el desarrollo de relaciones a largo plazo con la empresa familiar y los equipos directivos. En este contexto, cuenta con un posicionamiento privilegiado para apoyar a los propietarios y gestores, en la búsqueda del socio financiero idóneo para sus proyectos.

El equipo tiene un perfil diferencial, que combina años de experiencia en los principales bancos de inversión, con la independencia y confidencialidad que requieren este tipo de situaciones. El compromiso personal y la involucración directa de los socios hace que Altamar Advisory Partners sea capaz de prestar un servicio único y exclusivo a sus clientes.

Por otro lado, Altamar Advisory Partners se apalanca en una ventaja competitiva relevante en Latinoamérica gracias a un acuerdo de colaboración con LarrainVial, uno de los principales bancos de inversión en Chile.

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

Selección de operaciones de los últimos años

 <p>Asesor de MCH en la compra de una participación mayoritaria en Grupo Palacios</p>  <p>2019</p>	 <p>Asesor en la venta del 100% de Tecnopol Sistemas a Mapei SpA</p>  <p>2018</p>	 <p>Asesor de Sapec Agro / Bridgepoint en la Adquisición de Idai Nature</p>  <p>2018</p>	 <p>Asesores en la venta del 45% de La Chelinda a Beer & Food/ Abac</p>  <p>2018</p>	 <p>Asesor de Iridium en la Venta de 51% de Sociedad Concesionaria Ruta del Canal</p>  <p>2017</p>
---	--	---	--	---

 <p>Asesor en la adquisición de una participación en Moyca por parte de ProA Capital</p>  <p>2017</p>	 <p>Asesores en la venta del 30% de Grupo VIPS a ProACapital</p>  <p>2016</p>	 <p>Asesor en la adquisición de Lau Lagun por Portobello Capital</p>  <p>2016</p>	 <p>Asesor en la adquisición del 40% de BCI en Chile</p>  <p>2016</p>	 <p>Plataforma de Inversión en Aparcamientos</p>  <p>2015</p>
--	--	--	--	--

6

Áreas organizativas

El equipo de Altamar se estructura para dar mejor servicio a inversores y clientes, y crece en alcance geográfico y funcional sin perder su cultura y reforzando sus capacidades organizativas.

Cada tipo de activo tiene su propio equipo de **análisis e inversiones** 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. Asimismo, existe un equipo dedicado a la **distribución de fondos de terceros** y otro enfocado al **asesoramiento financiero** y **merchant banking**.

Por su parte, el área de **Relación con Inversores y Desarrollo de Negocio** está centrada en proporcionar un excelente servicio a los clientes de inversión y en ampliar y diversificar la base de inversores, con el objetivo de ser la referencia del cliente en materia de inversión alternativa.

Altamar Client Solutions proporciona soluciones a las necesidades cada vez más sofisticadas de nuestros inversores, que exigen una mayor personalización en la construcción de sus carteras.

El equipo de **Portfolio Analytics** gestiona el conocimiento profundo de las carteras de cara a la elaboración del *reporting*, tanto recurrente como personalizado, opera la ingeniería de datos de la firma y contribuye a la eficiencia de los procesos.

El equipo de **Operaciones** elabora los estados financieros detallados de las sociedades y la valoración de los fondos, ejecuta la operativa diaria de las sociedades y los vehículos de inversión

y administra las posiciones de los clientes, dando servicio en todos estos aspectos a las distintas áreas de la firma.

Por su parte, el departamento **Financiero** asegura la correcta ejecución de las operaciones de contabilidad y control, planificación y *reporting* financiero y fiscalidad.

El departamento de **IT** garantiza la seguridad de los sistemas, su evolución y mantenimiento de acuerdo con las necesidades de negocio y las comunicaciones corporativas.

El área **Legal** supervisa los aspectos legales de todas las operaciones, da asistencia a los procesos societarios y de gobierno corporativo y coordina la asistencia legal externa.

El **área de Talent Management** diseña y supervisa los procesos de selección, los planes de compensación y beneficios, los programas de formación y desarrollo de carreras y las relaciones laborales.

El departamento de **Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos**, junto con **Auditoría Interna**, reporta al Consejo de Administración y procura un entorno de control óptimo desde una gestión proactiva del riesgo, además de asegurar el cumplimiento de la normativa aplicable.



7 Valores

Principios y valores

En Altamar nos comprometemos a promover una cultura basada en valores compartidos y duraderos, cultivando la confianza de clientes, empleados y de la sociedad.

La actuación del equipo gestor y del resto de los profesionales se guía por estos principios y valores.

EL CLIENTE PRIMERO

“Priorizamos los intereses de nuestros clientes”

Solo añadiendo valor de forma consistente y haciendo lo que es mejor para nuestros clientes lograremos **ganarnos su confianza** y tendremos éxito juntos en el largo plazo.

ENFOCADOS EN LAS PERSONAS

“Las personas son nuestro principal activo”

Nos preocupamos por nuestro equipo. Nos comprometemos a fomentar un ambiente de trabajo de **respeto mutuo, colaboración, diversidad, comunicación abierta, trabajo en equipo, bienestar y conciliación laboral y personal.**

ALINEAMIENTO

“Tenemos un enfoque de socios”

Todos los colectivos relevantes (equipo gestor, accionistas y empleados) están alineados con nuestros clientes a través de las **inversiones en los fondos y en el capital de la firma.** Nuestras **políticas de compensación** están vinculadas al éxito de nuestros clientes.

EXCELENCIA

“Buscamos la excelencia en todo lo que hacemos”

Nuestro compromiso con la excelencia se basa en los **conocimientos y experiencia** de nuestro equipo, la **motivación y responsabilidad** de cada empleado y nuestra cultura de **innovación** continua.

PERSPECTIVA DE LARGO PLAZO

“Siempre pensamos a largo plazo”

Forjamos relaciones duraderas con **clientes, gestores y empleados.**

RESPONSABILIDAD

“Actuamos responsablemente como empresa y como individuos”

Como empresa, somos responsables de **contribuir positivamente** a la sociedad y nos adherimos a los más altos estándares éticos. Como individuos, actuamos con **integridad y conciencia** en todos los aspectos de nuestras vidas.

8

Responsabilidad

La excelencia en el desempeño de nuestra actividad a través de políticas de RSC e ISR activas es la mejor estrategia para cumplir con el compromiso adquirido con nuestros inversores y con la sociedad.

La demanda e interés social hacia la gestión socialmente responsable de las empresas y la generación de un impacto positivo medioambiental, social y de gobierno corporativo (criterios ESG) crece de forma exponencial. Estas nuevas tendencias han dado lugar a la exigencia de nuevos estándares empresariales que requieren la gestión responsable, transparente y medible de las organizaciones, posicionando la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y la Inversión Sostenible y Responsable (ISR) como elementos esenciales para la viabilidad empresarial.

Gobierno - Modelo de gestión

La alta dirección de Altamar se ha implicado de forma directa en la definición del modo de gestión de las políticas de RSC e ISR. La firma ha diseñado un flujo de trabajo en el que se integran personas de toda la organización, distinguiendo tres niveles:

El Comité de ESG, encabezado por los socios fundadores de Altamar, se celebra semestralmente y tiene como objetivos la definición de las líneas estratégicas del grupo en materia de RSC e ISR a través de la aprobación de un Plan Anual de Acción y el impulso al máximo nivel de las actividades RSC e ISR de la firma.

El Grupo de Trabajo de ESG, encabezado por la CRCO (*Chief Risk & Compliance Officer*) de Altamar, se celebra cada trimestre y tiene como objetivos la monitorización del cumplimiento del Plan Anual de Acción y la integración con éxito de las políticas de RSC e ISR en todos los ámbitos de trabajo.

Los Equipos de RSC e ISR son responsables de las actividades diarias y de la ejecución de las tareas definidas en el Plan Anual de Acción.

Compromiso como Firma

El grupo concibe la sensibilización interna como elemento fundamental en la integración exitosa de los valores de la RSC y la ISR. Por ello, se han implantado, entre otras, las siguientes medidas: envío mensual del ESG Newsletter a todos los empleados, presentación de los avances en materia de RSC e ISR a toda la plantilla durante el *Office Meeting*, objetivos individuales vinculados a ESG a gran número de empleados, y realización por todos del curso PRI Academy '*Getting Started in RI*' a través del cual se impulsan el compromiso y el conocimiento de la materia de ISR. Además, los empleados participan asiduamente en las actividades de la Fundación.

Inversión Sostenible y Responsable (ISR)

La gestión de activos es la principal actividad de Altamar y aquella con la que puede generar mayor impacto, por lo que la ISR es un pilar fundamental de su actividad ESG.

Compromiso con inversores

Nuestra sociedad está viviendo grandes cambios derivados del entorno político, tecnológico y ambiental que a su vez constituyen retos para industrias como la de los activos alternativos. El interés de los inversores en invertir en empresas sostenibles y generadoras de un impacto social y medioambiental positivos es cada vez mayor. Altamar ha respondido a estas nuevas tendencias reforzando su compromiso con los clientes a través del aumento de la transparencia y divulgación de su trabajo en materia de ISR.

Altamar concibe la divulgación de sus iniciativas en materia de inversión responsable como elemento esencial para reforzar la confianza de sus clientes. Como signatario de los Principios de Inversión Responsable de Naciones Unidas (*Principles for*

Responsible Investment - PRI) desde 2016, Altamar provee a sus inversores con información clara y transparente sobre sus prácticas y políticas de ISR a través de la elaboración del informe anual del PRI (PRI Annual Report).

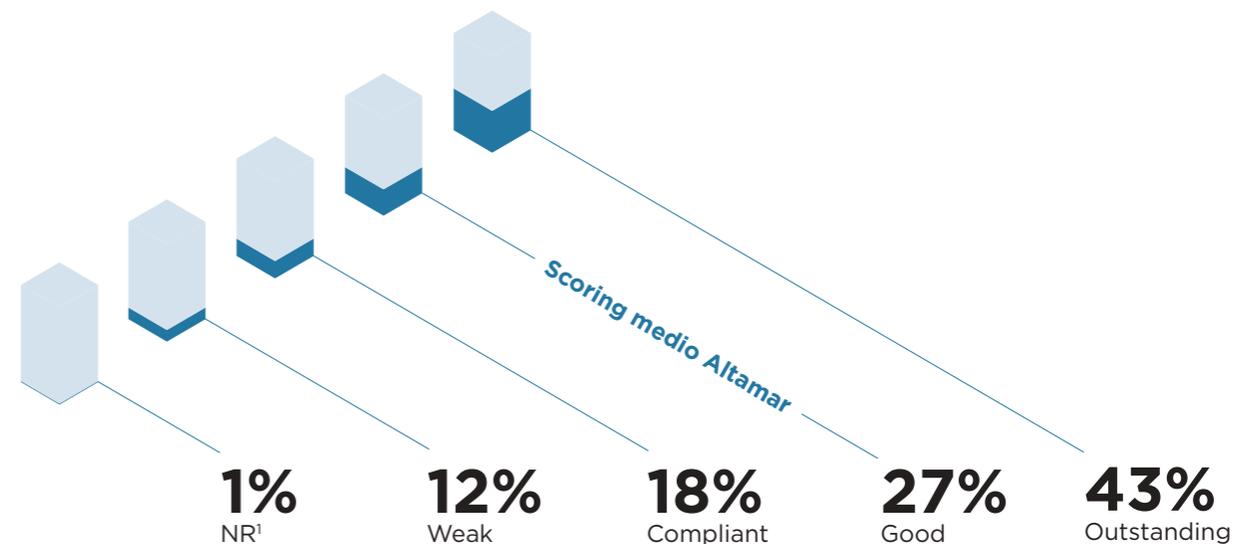
Compromiso de nuestros General Partners

Altamar otorga una gran importancia al diálogo (engagement) con los gestores de los fondos subyacentes en los que invierte (General Partners - GPs) y así adquiere un buen conocimiento de su política de ESG y es capaz de monitorizar su progreso y evolución. Para ello, solicita información a los GPs sobre sus políticas de ISR de forma periódica a través del cuestionario ESG Due Diligence Checklist.

Se ha establecido un modelo interno de Scoring basado en la ponderación de las preguntas del ESG Due Diligence Checklist para medir el compromiso con la ISR de los GPs de manera que cada uno de ellos es clasificado en una de las cuatro categorías: Outstanding, Good, Compliant, y Weak. Durante el ejercicio 2018, un 98% de los GPs cumplieron el ESG Due Diligence Checklist, un 23% más que el año anterior.

Con base en la información suministrada por los GPs, se aprecia un aumento progresivo en su implementación de políticas de inversión responsable y de prácticas basadas en criterios ESG. Actualmente, el 79% de los activos de Altamar están gestionados bajo políticas de ISR y el 45% son gestionados por GPs signatarios del PRI. Respecto a la integración de los criterios ESG en el proceso de inversión, el 76% de los activos son gestionados por GPs que incorporan criterios ESG en sus decisiones y procesos de inversión, y más del 60% tiene un equipo dedicado a la ISR.

Figura 1. % de Scoring en términos de AUMs



1. N.R.: % de AUMs contactados que no respondieron al ESG DD Checklist en 2018

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Medidas de ESG y responsabilidad social en Altamar

En las oficinas de Altamar se han implementado una serie de medidas en línea con los criterios ESG.

Medidas medioambientales

Medidas para reducir el consumo de energía y la contaminación ocasionada por los residuos que se generan en las oficinas. Además, se implementan políticas para reducir el uso del papel, no solo por su impacto en el medioambiente, sino también para proteger la información confidencial y los datos de carácter personal a los que tiene acceso la firma.

Medidas sociales

Altamar promueve la generación de valor en la sociedad principalmente mediante la Fundación Altamar. Además, forma parte activa de la comunidad empresarial enfocada a la RSC a través de la Fundación Seres, y participa en el Informe Anual del Impacto Social de las Empresas. En 2018 fue anfitriona del Laboratorio de Diversidad Seres-Talengo. En lo referente a políticas internas, incorpora los valores del respeto y la integridad en todos los ámbitos de la organización a través de un modelo de gestión por competencias que promueve los valores corporativos, y se impulsa la formación de los empleados en materia de ESG.

Medidas de gobierno corporativo

Altamar ha diseñado un marco de gobernanza robusto con estructuras, órganos y procedimientos que permiten alcanzar los objetivos definidos en materia de ESG, integrando las perspectivas de los inversores y reguladores, y alineándolos con la estrategia de la firma. Altamar cuenta con comisiones dirigidas al control y seguimiento del cumplimiento de normativas y políticas, y comités de supervisión y de monitorización de las carteras de los Fondos, entre otros (detallados en la Figura 2).

Altamar cuenta con un sólido cuerpo normativo que contempla las políticas y procedimientos a aplicar en el grupo, así como los controles dirigidos a asegurar su cumplimiento. Cabe destacar la política de protección de datos (*GDPR - General Data Protection Regulation*) que refuerza la seguridad de los datos de carácter personal que son tratados en Altamar, abordando de esta manera, tanto el criterio social como el de gobierno corporativo en términos de ESG.

Respecto a la gestión del riesgo, Altamar ha implementado un sistema de gestión integral del riesgo (*Enterprise Risk Management - ERM*) centrado en la detección y prevención de riesgos de diversa naturaleza.

Figura 2. Medidas ESG en Altamar

E

Impacto medioambiental

- Eficiencia energética
- Uso de envases reutilizables
- Reducción del uso de papel
- Gestión de residuos
- Impresoras y fotocopiadoras con certificación ENERGY STAR®
- Uso de iPads

S

Impacto social

- Igualdad y respeto de los DDHH (Derechos Humanos)
- Promoción de las mejores prácticas en gestión de talento (Comisión de Gestión de Talento)
- Impulso a la formación y el desarrollo de los empleados
- Compromiso activo con la comunidad empresarial implicada en la RSC

Fundación Altamar

G

Buen gobierno

Riesgo y Cumplimiento

- Comité de PBC y FT
- Comisión de Control y Supervisión OSRIC (Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta)
- Comité de Riesgos, Cumplimiento Normativo y Legal
- Sistema de ERM
- Política de GDPR

Control de Carteras y Comunicación a Inversores

- Comité de Supervisión
- Comité de Valoración
- Comité de Inversiones
- Comité de Monitorización (*Monitoring Committee*)
- Junta Anual

Administración y Gestión

- Comité de Producto
- Comité de ESG
- Comité de Tecnología
- Comité Operativo
- Comisión de Gestión de Talento
- Consejos de Administración

9

Fundación

Estamos decididos a aportar valor a la sociedad, por lo que, desde la Fundación, participamos en proyectos de impacto social, con la colaboración de empleados voluntarios.

En 2018 la Fundación Altamar recibió un fuerte impulso. Se nombró un nuevo Patronato y un equipo gestor, se establecieron la misión, el modelo de gobierno, las líneas estratégicas y los criterios de selección de proyectos y se lanzó una convocatoria que ha culminado con la firma de seis convenios con otras tantas instituciones sin ánimo de lucro, con las que se ha iniciado una colaboración estrecha, orientada al impacto social en materia de salud y educación.

Misión

“Lograr una sociedad mejor, sirviéndose de las capacidades diferenciales de Altamar”

Líneas estratégicas

La Fundación se propone como objetivo trabajar preferentemente en los campos de la educación y la salud, en los que promoverá especialmente proyectos que cumplan criterios de innovación, excelencia, atención a colectivos desfavorecidos, capacidad de medición de impacto, buenas prácticas de gobierno, impacto relacional, sostenibilidad y participación de los empleados de Altamar en labores de voluntariado.

Proyectos en curso

Tu ayuda suma. Impulsado por la Fundación Próximo Próximo, proporciona mejoras en su calidad de vida a personas con discapacidad de entornos socioeconómicos frágiles, mediante el acompañamiento y la ayuda económica para la compra de productos de apoyo.

Fast-Track. Desarrollo de terapias innovadoras y personalizadas contra el cáncer infantil, llevado a cabo por iniciativa de la Fundación Cris contra el Cáncer en la Unidad Cris del Hospital de la Paz, de Madrid.

EscuELA. Proyecto innovador de formación *online* en conocimientos, actitudes y aptitudes para cuidadores informales, familiares y profesionales de la salud a cargo de enfermos de ELA, diseñado y gestionado por la Fundación Francisco Luzón.

Instituto de Verano ExE. Una experiencia distinta para reducir la brecha educativa de 300 alumnos en riesgo de exclusión social y para formar y desarrollar docentes capaces de ser agentes del cambio, promovida por la Fundación Empieza por Educar.

Eco-cinando. Formación para el empleo en horticultura, industria conservera e industria de la alimentación, en el marco de un proyecto

agroindustrial con marca propia, lanzado por Atades con la colaboración de Inuit, fundación con la que la Fundación Altamar ha establecido un convenio de colaboración.

Cocina Solidaria. Formación integral en cocina para jóvenes de 16 a 25 años en situación de desventaja. La formación se complementa con una actividad de servicio, ofreciendo los alumnos comidas a personas sin recursos. Es una iniciativa de la Asociación Cultural Norte Joven.

Además de estos proyectos, la Fundación apoya a Juventudes Musicales y Fundación Albéniz, así como a diversas instituciones, como Recal, Fundación Aladina, Luchadores Ava y Deporte y Desafío.

Con motivo del XV Aniversario de Altamar, la Fundación ha promovido la edición del libro “El mar en las colecciones del Museo del Prado”.

Voluntariado

Es un objetivo fundamental de la Fundación que los empleados de Altamar la sientan como propia y se vinculen a sus actividades. En los últimos meses de 2018 y primeros de 2019 se han realizado seis acciones de voluntariado y una iniciativa pro bono, enfocadas a los proyectos arriba mencionados, y el plan anual de la Fundación contempla continuar con nuevas iniciativas.

Madrid

ALTAMAR CAPITAL PARTNERS

Paseo de la Castellana, 91
28046 Madrid

+34 91 2900 700
altamarcapital@altamarcapital.com

Santiago de Chile

ALTAMAR CHILE

Avenida El Bosque Norte 0177
Oficina 1701
Las Condes, Santiago de Chile

+56 2233 20010
altamaragf@altamarcapital.cl

Barcelona

GALDANA VENTURES

Avenida Diagonal, 640. 6ºE
08017 Barcelona

+34 93 1870 316
info@galdanaventures.com

Nueva York

ALTAMAR PARTNERS NORTH AMERICA, LLC

400 Madison Avenue
10017 New York, US

+1646 766 1950
altamar-ny@altamarcapital.com

Disclaimer

El presente documento contiene información sujeta a cambios sobre Altamar Capital Partners S.L. y sus sociedades filiales y participadas —particularmente las sociedades reguladas Altamar Private Equity, S.G.I.I.C., S.A.U., Altamar Global Investments A.V., S.A., Altamar S.A. A.G.F. y Altan Capital S.G.I.I.C. SAU— (todas ellas, conjuntamente, referidas como **“Altamar”**), sobre los fondos y vehículos gestionados —Altamar Buyout Europa FCR, Altamar Buyout Global II FCR, Altamar Buyout Global III FCR, Altan I Inmobiliario Global FIL, Altan II Inmobiliario Global FIL, Altamar Secondary Opportunities IV FCR, Altamar V Private Equity Program 2010 FCR, Altamar VI Emerging Markets Program FCR, Altamar Secondary Opportunities VII&VII BP FCR, Altan III Global FIL, Altamar Global Private Equity Program VIII&VIII BP FCR, Altamar Infrastructure Income FCR, Altamar Infrastructure Income II FCR, Galdana Ventures I FCR, Galdana Ventures II FCR, Galdana Ventures II SCA SICAV RAIF, Galdana SPV I SCA SICAV RAIF, Altamar Global Secondaries IX FCR, Altamar X Global Private Equity Program FCR, Altamar X Global Buyout Midmarket US\$ FCR, Alta Life Sciences Spain I FCR, Altan IV Global IICICIL, Altamar Private Debt I IICICIL y ACP Global Secondaries XI FCR — (en adelante, conjuntamente, los **“Fondos”** e individualmente cada uno de ellos como un **“Fondo”**), y sobre la industria del capital riesgo y capital inversión (Private Equity) y/o capital riesgo inmobiliario (Private Equity Real Estate), infraestructuras, tecnología, secundarios, private debt, direct lending y/o los fondos de retorno absoluto, tanto en Europa como a nivel global.

Los Fondos han sido promovidos y son gestionados por Altamar, y se encuentran debidamente inscritos en la CNMV ó en el registro del órgano regulador correspondiente. Altamar ha adoptado todas las medidas posibles a su alcance para que la información aquí reflejada sea cierta y rigurosa y para que ningún hecho relevante haya sido omitido de manera que pueda dar lugar a valoraciones o evaluaciones equivocadas. Cierta información que contiene esta presentación ha sido obtenida de fuentes ajenas al Altamar. Si bien esta información se considera inicialmente fiable a los efectos de este documento, ni Altamar, ni ninguno de sus asesores, gestores, socios, consejeros, empleados o miembros del equipo, asumen responsabilidad alguna sobre la exactitud de dicha información.

Este documento no ha sido registrado en la CNMV ni en ningún otro organismo regulador, y está dirigido a inversores que poseen la capacidad y sofisticación suficiente para asumir los riesgos financieros asociados a la potencial inversión en activos alternativos.

La información contenida en este documento se proporciona de forma confidencial a un número limitado de inversores con fines informativos y de análisis, y no debe considerarse como una recomendación legal, fiscal o de inversión o como una oferta de venta para adquirir ningún producto de inversión gestionado o no por Altamar. Ninguna persona/entidad que reciba este documento debería adoptar decisión de inversión alguna sin recibir asesoramiento personalizado previo de carácter legal, fiscal, financiero o de otro carácter, a tenor de sus circunstancias personales. Los inversores (existentes o potenciales) deben realizar sus propias averiguaciones y evaluaciones de la información contenida en este documento. Cada uno de ellos debe consultar con su propio abogado, asesor, fiscalista, etc. en cuanto a temas legales, comerciales, y tributarios o de cualquier otro orden, relativos a la información contenida en este documento. Cada inversor debe buscar dichos asesoramientos de forma independiente basándose en sus circunstancias particulares.

Está expresamente prohibida la publicación, copia o reproducción (total o parcial) de este documento o su envío o revelación (total o parcial) a cualquier persona/entidad. Por tanto, los destinatarios de este documento no harán copias ni divulgarán el contenido del mismo sin la autorización expresa por parte Altamar, salvo respecto de aquellas copias que sean realizadas exclusivamente para su uso interno por parte de aquellas personas de la organización del destinatario que, en el desempeño de sus funciones, deban tener acceso a dicha información. En este sentido, el destinatario de este documento se responsabiliza ante Altamar de comunicar la obligación de confidencialidad a los empleados de su organización, así como a cualquier persona o entidad que pudiese tener acceso al mismo.

Cada destinatario reconoce y acepta que está frente a información confidencial que pudiera representar secreto comercial o industrial de Altamar, la cual no debe ser revelada a terceros sin previa autorización y por escrito de Altamar. Si el destinatario se viere forzado por ley o decisión definitiva de las autoridades judiciales correspondientes a revelar parte o íntegramente la información aquí revelada, deberá notificar por escrito y de inmediato a Altamar dicha situación.

Rentabilidades pasadas no son necesariamente indicativas de resultados futuros dado que las condiciones económicas actuales no son comparables a las que existían previamente y pueden no repetirse en el futuro. No existe ninguna garantía de que los Fondos actuales logren resultados comparables a Fondos anteriores. Tampoco existen garantías sobre rentabilidades específicas, la diversificación de activos, o el cumplimiento de una determinada estrategia, enfoque u objetivo de inversión. Todo lo anterior dependerá, entre otros factores, de los resultados operativos de las empresas en cartera, el valor de los activos y las condiciones de mercado en el momento de su venta, los costes relacionados con la transacción y el tiempo y la forma de venta, todo lo cual puede diferir de los supuestos utilizados en los datos aquí contenidos. En consecuencia, las rentabilidades reales que se obtendrán podrían diferir materialmente de lo indicado en este documento.

Esta presentación y la información que contiene no están dirigidas a inversores norteamericanos ("U.S. persons") y no deben ser divulgadas, publicadas o distribuidas, directa o indirectamente, en Estados Unidos. En ningún caso constituye una oferta de venta a inversores norteamericanos. Los Fondos a los que se refiere la presentación no han sido registrados en Estados Unidos.