



AltamarCAM
PARTNERS

Memoria Anual

2023



Índice

Principales magnitudes	3
<hr/>	
1. Mensaje de nuestra dirección	18
Co- Chairmen	19
CEO Global	24
<hr/>	
2. Soluciones y Servicios para Clientes	29
Relación con Inversores	30
Soluciones a Medida	34
Cartera y Track Record	38
<hr/>	
3. Investment Businesses	46
Private Equity	52
Venture Capital	54
Healthcare / Life Sciences	56
Real Assets	58
Private Credit	61
<hr/>	
4. Banca de Inversión y Distribución	63
Distribución de fondos de terceros	64
Banca de Inversión	68
<hr/>	
5. Digitalización	71

Invirtiendo en el futuro	1
<hr/>	
ESG	2
La Fundación	12

Principales magnitudes

En un tormentoso 2022 para los mercados de activos líquidos, los activos privados han demostrado resistencia y han superado en rentabilidad a los activos tradicionales, demostrando una vez más su validez como elementos de diversificación en las carteras de inversión.

A junio de 2022, el total de activos bajo gestión en activos privados ascendía a 11,7 billones de dólares.



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Sobre nosotros*

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

Enfoque especializado y selectivo de las inversiones

Gestores analizados

+3.000

Gestores en cartera

400

con un total de 936 fondos

+11.000

Compañías en cartera

€+15.400 Mn

Invertido en fondos/compañías

Creación de valor para inversores

Desembolsado por los partícipes

€9.200 Mn

Distribuido a partícipes

€5.900 Mn

Patrimonio neto de los fondos

€9.100 Mn

Creación de valor

€5.800 Mn

Alineamiento de intereses

Capital comprometido por inversores

€17.900 Mn

Capital históricamente comprometido por el grupo AltamarCAM

**Más de
€300 Mn**

* Datos de Junio de 2023.

Nota: Los resultados anteriores no son necesariamente indicativos de los resultados futuros, ya que las condiciones económicas actuales no son comparables a las anteriores y pueden no repetirse en el futuro. Toda esta información incluye todos los vehículos gestionados por AltamarCAM Partners.



Equipo AltamarCAM

Profesionales
+295

Profesionales de inversión
+80



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

Grupo independiente controlado por el equipo gestor

Accionariado de AltamarCAM Partners





ESG en el centro de las actividades y los valores de AltamarCAM



71%

de los activos bajo gestión firmantes del PRI (Principios de Inversión Responsable)*

Gestionados por gestoras de fondos subyacentes (GPs) en los que invierte AltamarCAM, son firmantes de los Principios de Inversión Responsable (PRI).



12

Fondos de AltamarCAM

Clasificados como Fondos Artículo 8 o 9 a junio de 2023.



4

ESG Premios y reconocimientos

Gracias al excelente desempeño de AltamarCAM en sus políticas de ESG, hemos recibido reconocimientos que incluyen el premio Leader in Sustainability Research (Alas20), así como la participación de la firma en la competición Future ESG Innovators (Real Deals).



2

Patrocinios de eventos líderes en ESG

Compromiso activo con las políticas ESG a través del patrocinio de los eventos PRI in Person (Barcelona) y el Impact Investor Global Summit (Londres).



75%

de los nombramientos de nuevos socios en 2023 fueron mujeres

Demostrando nuestro compromiso claro y a largo plazo en el desarrollo y promoción del talento femenino.



78%

Empleados

Participaron en las iniciativas de la Fundación AltamarCAM.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- [Invirtiendo en el futuro](#)

Resultados basados en las respuestas a la actualización del cuestionario de Due Diligence ESG, 81% recibidas hasta la fecha.



Presencia Global

Oficinas



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro



Nuestros valores

En AltamarCAM fomentamos una cultura basada en valores compartidos, cultivando la confianza en todas nuestras relaciones con los clientes, nuestro equipo y la sociedad.



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 a largo plazo.



Perspectiva de largo plazo

Siempre pensamos a largo plazo.

Construimos relaciones duraderas con clientes, gestores y empleados.



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.



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.



Alineamiento

Tenemos un enfoque de socios.

Todos los grupos 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.



Responsabilidad

Actuamos de manera responsable como firma y como individuos.

Como firma, 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.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Estructura



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro



Consejo de Administración

El Consejo de Administración de Altamar CAM Partners SL, entidad holding del grupo AltarmarCAM, 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 de la firma y monitorizan periódicamente los resultados.

Está formado por los siguientes miembros:

Claudio Aguirre
Co-Chairman

Rolf Wickenkamp
Co-Chairman

José Luis Molina
CEO Global

Miguel Zurita
Director

Pilar Junco
Director

Ignacio Antoñanzas
Director

Fernando Olaso
Director

Alexis von Dziembowski
Director

Ana Sainz de Vicuña
Domanial Director

Fernando Larrain
Domanial Director

Maria Sanz
Board Secretary

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- [Invirtiendo en el futuro](#)



Comité de Estrategia

La principal tarea del Comité de Estrategia es supervisar los objetivos estratégicos y el plan de negocio establecido por el Consejo de Administración, además de otros aspectos del día a día de la firma.



Está compuesto por los siguientes miembros:

- | | | |
|---|---|---|
| 1. Claudio Aguirre
Co-Chairman | 6. Ignacio Antoñanzas
Co-Head Real Assets | 11. Felix Wickenkamp
Head Germany |
| 2. Rolf Wickenkamp
Co-Chairman | 7. Pilar Junco
Chief Client Officer | 12. Jürgen Borchers
COO Germany |
| 3. José Luis Molina
CEO Global | 8. Andreas Schmidt
Managing Partner | 13. Elena González
Co-COO Spain |
| 4. Miguel Zurita
Co-Chair and
Co-Head Private Equity
& Chair of ESG | 9. Frank Albrecht
Co-Chair Private Equity | 14. Marta Utrera
Co-COO Spain |
| 5. Fernando Olaso
Co-Head Real Assets | 10. Alexis von
Dziembowski
Co-Head Private Equity | |

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro



Áreas organizativas

Una actitud de servicio al cliente externo e interno garantiza procesos precisos, innovación y excelencia en todas las áreas de la firma.

A lo largo de 2022, el equipo de **Corporate Development** siguió apoyando a los Co-Chairmen y al CEO Global supervisando la situación de los mercados, el entorno competitivo de AltamarCAM y la identificación y análisis de posibles oportunidades para la empresa de crecimiento orgánico e inorgánico. El equipo sigue colaborando estrechamente con otros departamentos en materia de gobierno corporativo de la empresa.

El **departamento Financiero** ha completado con éxito el proceso de auditoría del grupo consolidado en 2022. El Comité Financiero (creado en 2021) coordina todas las funciones financieras a escala global, y ha contribuido a crear una hoja de ruta de hitos clave que deben alcanzarse en los próximos años. Como parte de esta hoja de ruta, el departamento ha iniciado un proceso para redefinir los requisitos tecnológicos necesarios para cumplir las prioridades estratégicas del grupo.

Durante el pasado año, el equipo de **Portfolio Analytics** siguió centrado en sus objetivos estratégicos como la digitalización, la calidad de los datos, la transparencia, la reducción del riesgo interno y la mejora de la transparencia en las comunicaciones a los inversores. Esto se logró proporcionando datos consistentes y de alta calidad para todas las clases de activos, permitiendo que cada departamento realizase sus tareas analíticas esenciales, así como optimizar la escalabilidad y los recursos mediante continuas mejoras en la eficiencia y automatización de los procesos a todos los niveles sin pérdida de calidad.

El departamento de **Funds Finance y operaciones** siguió mejorando sus procesos y controles durante 2022, creando una empresa más escalable en la que los riesgos operativos están mejor monitorizados y, por tanto, son más fáciles de mitigar. El plan de digitalización de la empresa sigue

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- [Invirtiendo en el futuro](#)



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

mejorando la calidad de los servicios de administración proporcionados a los clientes. Aprovechamos al máximo la tecnología, y dos ejemplos de ello son el proceso digital de incorporación de clientes y nuestro uso de la Inteligencia Artificial en el proceso de seguimiento de carteras.

El departamento de **Talent** cuenta con procesos transversales totalmente integrados en todas las oficinas, llevando a cabo procesos de contratación, formación y desarrollo, así como de compensación. En 2022 se incorporaron más de 33 nuevos profesionales a tiempo completo y 56 becarios en todas las oficinas. Nuestros equipos recibieron más de 450 horas de formación a lo largo del año, lo que nos permite ampliar nuestros conocimientos y mantenernos al día de las últimas tendencias del sector, desarrollando las habilidades clave que les permitirán seguir creciendo. De este modo, podemos decir con orgullo que fomentamos el crecimiento interno, garantizando que nuestros equipos están preparados para asumir mayores responsabilidades. La firma está orgullosa de su política de diversidad de género, cultural e intergeneracional con empleados procedentes de 18 países.

Durante 2022, además de sus responsabilidades diarias, el **departamento Jurídico** trabajó intensamente en el establecimiento de vehículos en Luxemburgo, la coordinación de los aspectos jurídicos para dar cabida a la internacionalización del negocio y de su base de clientes, así como en la creación de numerosas cuentas segregadas (SMA).

El departamento de **Risk & Compliance** busca constantemente garantizar cumplimiento de la legislación interna y externa, al tiempo que mitiga riesgos e incorpora las mejores prácticas en toda la organización. El Grupo AltamarCAM cuenta con un sistema de control interno firme y fiable, como demuestran los informes publicados el pasado año por auditores internos y externos, así como por expertos externos en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.

El principal reto del equipo de **Facilities** fue coordinar la reforma de una nueva zona de las oficinas de AltamarCAM en Madrid, de 600 metros cuadrados en la planta 12, para dar cabida a todos los Servicios Centrales. Como resultado de las obras, finalizadas el pasado mes de octubre, Corporate Development, Financiero, Legal, Risk & Compliance y Talent pueden trabajar y colaborar más



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

estrechamente en un espacio físico compartido, creando numerosas sinergias entre ellos.

El **departamento de IT** sigue reforzando su contribución a la diferenciación de AltamarCAM a través de la importancia que la empresa da a la innovación y en nuestro Plan de Transformación de IT, lo que nos permite prestar servicios eficientes y mejorar continuamente la experiencia del cliente. Por último, nuestro grado de compromiso con la ciberseguridad manteniendo el máximo nivel de compliance tecnológico ha convertido a AltamarCAM en un referente dentro de las empresas del mercado privado.



Equipo Senior



Jürgen Borchers
Managing Partner
COO Germany



Elena González
Managing Partner
Co-COO Spain



Marta Utrera
Managing Partner
Co-COO Spain



Stefania Repse
Managing Director
Talent



Sebastian Lüdigk
Partner
Funds Finance & Analytics



Manuel Corpa
Managing Director
Funds Finance & Analytics



Damien Vallortigara
Managing Director
Funds Finance & Analytics



Patricia Cedrún
Managing Director
Corporate Development



Sonia Menéndez
Managing Director
Corporate Development

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- Invirtiendo en el futuro



Mónica Aguirre
Partner
IT



Ignacio Álvarez
Partner
Chief Technology Officer



Javier Simón
Managing Director
IT



Rocío Fernández
Partner
Chief Risk & Compliance
Officer



Jörg Höller
Managing Director
Chief ESG Officer - Risk &
Compliance



Jochen Korn
Managing Director
Risk & Compliance &
Corporate Finance



Álvaro Bachiller
Managing Director
Global CFO



Manuel Silvestre
Partner
CFO Spain



Jorge García-Mori
Managing Director
Corporate Finance



María Sanz
Partner
Chief Legal Officer



Marta Montalbán
Managing Director
Legal



Beatriz Parias
Managing Director
Facilities

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
 2. Soluciones y Servicios para Clientes
 3. Áreas de inversión
 4. Banca de Inversión y Distribución
 5. Digitalización
- [Invirtiendo en el futuro](#)



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen

CEO Global





Carta de los Co-Chairmen

Principales
magnitudes

**1. Mensaje de
nuestra
dirección**

Co-Chairmen
CEO Global

2.
Soluciones y
Servicios para
Clientes

3.
Áreas de
inversión

4.
Banca de
Inversión y
Distribución

5.
Digitalización

Invirtiendo
en el futuro



Rolf Wickenkamp
Co-Chairman

Claudio Aguirre
Co-Chairman



Principales
magnitudes

1. **Mensaje de
nuestra
dirección**

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y
Servicios para
Clientes

3. Áreas de
inversión

4. Banca de
Inversión y
Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo
en el futuro

Estimados inversores:

Nos complace compartir con ustedes nuestra Memoria Anual 2023, publicada justo después de nuestra Junta Anual de Inversores celebrada el 1 de junio de 2023, en Madrid.

Quisiéramos comenzar esta carta enfatizando una premisa fundamental: nuestra principal prioridad es satisfacer los intereses de nuestros clientes. Al enfocarnos en brindar un servicio óptimo a nuestros inversores fortalecemos nuestra firma, al mismo tiempo que les proporcionamos rentabilidades atractivas. En AltamarCAM siempre colocamos a los clientes en el centro de todo lo que hacemos.

Altamar y CAM están plenamente integradas, como una sola firma, lo que ayuda a poner en valor nuestro talento y experiencia de inversión en todos nuestros negocios y clases de activo, para poder dar servicio a nuestros clientes en España, Alemania, Latinoamérica, resto de países europeos y otras partes del mundo, de una manera más integrada y global.

2022 fue, sin duda, **un año difícil para la mayoría de las clases de activos**, y aún estamos navegando en un entorno económico incierto, que plantea dificultades tanto a los inversores como a los gestores.

No obstante, AltamarCAM ha demostrado su **capacidad para hacer frente a estos desafíos**, con más de 17.900 millones de euros de capital comprometido históricamente por los inversores, un equipo de más de 250 profesionales de los cuales más de 80 son profesionales de inversión, así como presencia global en siete oficinas de cinco países, todo ello manteniendo un fuerte enfoque en sostenibilidad. **Nuestros resultados reflejan nuestra experiencia y capacidad para superar estos retos.**

Además, celebramos otro hito con la **apertura de nuestras oficinas en Londres y Múnich**, ampliando así nuestro alcance global. En Múnich hemos reforzado nuestro equipo directivo con el nombramiento de Frank Amberg como Managing Director y responsable del área de Infraestructuras en Alemania. Aunque *Private Equity* sigue siendo nuestra mayor clase de activos, las infraestructuras constituyen una parte significativa de nuestra estrategia de crecimiento. Múnich es un emplazamiento clave dentro del sector de los mercados



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

privados en Europa, tanto para gestores como para inversores, y su importancia es crucial a la hora de reforzar nuestra presencia en Alemania siendo, además, una plaza donde se encuentran algunos de los mejores profesionales de la industria de los activos privados.

Otro logro significativo para nosotros es la **consolidación de nuestra posición como expertos en diferentes clases de activo**, proporcionando soluciones de inversión para nuestros clientes en Private Equity, Venture Capital, Healthcare / Life Sciences, Infraestructuras, Inmobiliario y Deuda Privada. Esto nos permite ofrecer un asesoramiento integral y a medida, basado en nuestra filosofía conservadora y contraria al riesgo, que hace hincapié en la preservación de capital al tiempo que persigue rentabilidades atractivas, en el medio y largo plazo, ajustadas al riesgo

La tecnología ha sido y sigue siendo una de nuestras prioridades, ya que el mayor acceso a información clave genera mejores perspectivas de rentabilidad en los mercados privados al mismo tiempo que proporciona una mejora en la eficiencia operativa para nuestros inversores. Nuestro plan de transformación digital nos ha permitido prestar servicios eficientemente y proporcionar mejoras continuas en la experiencia de cliente. **En AltamarCAM ofrecemos a nuestros clientes tecnología de vanguardia y soluciones informáticas que no tienen parangón dentro de los mercados privados.** Además, nuestros altos estándares en ciberseguridad respaldan la posición de AltamarCAM como una empresa de referencia en el sector.

Queremos remarcar que estamos satisfechos con el progreso de nuestros fondos y entusiasmados con **el lanzamiento de ACP Aliath Bioventures FCR, el segundo fondo de Life Sciences de AltamarCAM y nuestro primer vehículo de impacto, bajo el Reglamento de Divulgación de Financiación Sostenible (SFDR).** Los perfiles de sostenibilidad de las empresas en cartera son una parte esencial de su estrategia.

Por su parte, el programa de inversión Galdana Ventures III se encuentra próximo a su cierre final, acumulando Galdana Ventures un total de más de 1.660 millones de euros en compromisos históricos de inversores.

Nos gustaría destacar así mismo la buena acogida de nuestro quinto programa de inversión en secundarios, **ACP**



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Secondaries 5, que ha recabado compromisos de inversores por un total de **400 millones** de euros desde su lanzamiento el pasado mes de febrero, lo que supone -aproximadamente- un tercio de su tamaño objetivo.

También durante 2022 publicamos el primer número de “Navegando los Mercados Privados”, **una newsletter mensual que analiza las tendencias y los desafíos a los que se enfrentan las diferentes clases de activos en nuestro sector**. El objetivo es ofrecer contenido de calidad y de valor añadido para los inversores de AltamarCAM. En las siete ediciones publicadas hasta ahora, hemos analizado acontecimientos relevantes para nuestro sector llevando a cabo distintos análisis.

Nos encontramos en un entorno global en constante evolución, donde **la sostenibilidad se está convirtiendo en un pilar fundamental de cualquier negocio**. La mayor sofisticación de los inversores, requisitos regulatorios más exigentes y el acceso a mayores cantidades de información están transformando las estrategias de inversión, así como las preferencias y las necesidades de los inversores.

Nuestros esfuerzos y avances en materia de ESG no han pasado desapercibidos. En 2022 recibimos cuatro premios por nuestro innovador trabajo en el campo de la sostenibilidad, lo que ha contribuido a reforzar nuestra posición dentro de la industria y ha supuesto un reconocimiento de nuestro compromiso con el desarrollo de proyectos basados en tecnología, que responden a los desafíos **que presenta la actualidad**, tanto sociales como ambientales.

Entendemos la importancia de un diálogo fluido con nuestros grupos de interés en torno a estos temas de vital importancia, **y continuaremos invirtiendo con gestores comprometidos con la obtención de rentabilidades atractivas, pero, que, al mismo tiempo, consideren aspectos de sostenibilidad en su actividad**. Nuestro objetivo es seguir profundizando en el conocimiento de sus procesos en esta materia a través de la **implementación de las mejores prácticas en sostenibilidad**.

Somos conscientes del reto que supone diseñar estrategias y políticas de inversión cuyos objetivos se encuentren alineados con la sostenibilidad. Sin embargo, en algunos casos, como ocurre por ejemplo con la transición energética, los mercados privados están bien posicionados y cuentan con recursos para



Principales
magnitudes

**1. Mensaje de
nuestra
dirección**

Co-Chairmen
CEO Global

2.
Soluciones y
Servicios para
Clientes

3.
Áreas de
inversión

4.
Banca de
Inversión y
Distribución

5.
Digitalización

Invirtiendo
en el futuro

implementar estas políticas desde el momento mismo de la identificación de oportunidades de inversión con potencial de liderar dicha transición. En AltamarCAM, estamos convencidos de nuestra contribución al desarrollo de un entorno de inversión más responsable, gracias a nuestra cultura, basada en la integridad, la transparencia y la sostenibilidad.

Por último, queremos expresar nuestra gratitud a nuestros empleados por su compromiso y dedicación, que hace posible la historia de éxito de AltamarCAM. También agradecemos a nuestros clientes su confianza en nuestra empresa y les aseguramos que seguiremos esforzándonos en la búsqueda de la excelencia en cada relación y servicio que brindamos.

Claudio Aguirre

Rolf Wickenkamp



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Carta del CEO Global



José Luis Molina
CEO Global

Estimados inversores:

En primer lugar, quiero iniciar esta carta proporcionándoles una visión general del desempeño de AltamarCAM en 2022, destacando cuatro aspectos en los que hemos sobresalido: en primer lugar, **nuestra capacidad para adaptarnos a los desafíos planteados por el mercado, ofreciendo además mejores resultados-en todas las clases de activos durante 2022-en relación con los índices comparables de los mercados públicos; también nuestra capacidad para levantar capital -alcanzando otro año récord- y, por último, nuestro continuo compromiso con la sostenibilidad y los criterios ESG.**

No hay duda de que 2022 ha sido un año de una enorme complejidad, y como resultado de ello, los mercados públicos, en prácticamente todas las clases de activos, han mostrado rentabilidades negativas durante el año pasado. De hecho, para la cartera tradicional "60/40", 2022 constituye el peor año en los registros desde 1937, lo que ha afectado al rendimiento de muchas carteras, y, de manera particular, a aquellas que aún no incluyen activos privados.



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

En 2022 AltamarCAM ha obtenido resultados positivos en todas las clases de activos, excepto en *Venture Capital* (que experimentó una caída de aproximadamente el 10% en el año) y que, sin embargo, superó significativamente todos los índices comparables. De hecho, nuestros fondos de *Venture Capital* tuvieron un comportamiento positivo en comparación con las importantes caídas experimentadas en el índice Nasdaq y en el sector tecnológico en su conjunto.

También somos muy conscientes del **entorno de incertidumbre** en el que estamos operando, causado por el aumento de la inflación, la inestabilidad internacional y geopolítica, así como la alta volatilidad en los precios de la energía y las materias primas. Por ello, seguimos analizando de cerca y con cautela la situación para poder navegar en este contexto y aprovechar las oportunidades de inversión que surgen en tiempos de incertidumbre.

Desde el punto de vista de la captación de fondos, 2022 fue un año récord, ya que hemos atraído más de 2.100 millones de euros adicionales en activos bajo gestión. En concreto, el éxito se centró no sólo en los más de 1.000 millones de euros de capital captado por nuestros diferentes fondos, sino también en los más de 1.100 millones de euros de clientes que eligen nuestras Soluciones y Servicios para Clientes de AltamarCAM ("ACS") para sus inversiones en activos privados.

De hecho, **ACS ha afianzado su posición como proveedor de soluciones para los principales inversores Institucionales, españoles e internacionales, así como *family offices*, respaldado por la plataforma de 360° de AltamarCAM.**

Hemos realizado un tremendo esfuerzo para **ofrecer un servicio personalizado excepcional a nuestros clientes**, que sobresale dentro del mercado según el *feedback* recibido por parte de nuestros inversores.

Como todos nuestros inversores saben, **los criterios ESG forman parte de nuestro día a día y de nuestro ADN inversor. En AltamarCAM estamos convencidos de las bondades de la inversión sostenible y de la rentabilidad adicional que aporta en el largo plazo**, motivo por el que nos hemos comprometido a impulsar el cambio dentro de nuestra industria. Nos sentimos muy orgullosos **de haber recibido cuatro premios en 2022 por nuestro enfoque innovador en el ámbito de la sostenibilidad.**



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen

CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Por otro lado, en un entorno de transformación digital como actual, consideramos que poder **ofrecer a nuestros inversores acceso a la información mediante soluciones tecnológicas de vanguardia supone una importante ventaja competitiva.**

En este sentido, hemos llevado a cabo un importante esfuerzo **invirtiendo en tecnología y, más concretamente, en el desarrollo de nuestra solución Altamar Plus.** Esta iniciativa no tiene parangón con las de otros proveedores en la industria de los activos privados, que, unido al esfuerzo realizado en **el campo de la ciberseguridad, nos posiciona como una firma líder en nuestro sector en innovación tecnológica.**

A continuación, me gustaría dedicar tiempo a revisar las diferentes áreas de inversión de AltamarCAM y su evolución durante el último año.

Nuestro departamento de **Servicios y Soluciones** para Clientes (ACS) diseñó y lanzó nuevos programas en 2022 con una **capacidad de inversión total de aproximadamente 1.300 millones de euros para instituciones financieras, family offices y bancos privados,** lo que eleva el volumen total de inversión de Servicios y Soluciones para Clientes a más de 6.000 millones de euros a través de 25 cuentas segregadas (SMA). Estos programas abarcan todas las clases de activos donde invertimos, incluyendo *Private Equity*, Deuda, Inmobiliario, Infraestructuras y *Venture Capital*. A lo largo de 2022, nuestros profesionales de ACS analizaron fondos de gestores internacionales y llevaron a cabo un total de 129 propuestas de inversión a nuestros clientes.

El equipo de **Private Equity** invirtió, para nuestros **tres programas más recientes** (ACP Secondaries 4, Altamar X Global Private Equity Program y CAM VI), 754 millones de euros en 2022, y dichos programas recibieron distribuciones de fondos subyacentes por un total de aproximadamente 814 millones de euros, logrando una TIR1 neta superior al 20%. He de hacer referencia también a la satisfacción que nos produce comprobar la favorable acogida **de nuestro quinto programa de secundarios, ACP Secondaries 5, por parte de los inversores, habiendo recabado ya aproximadamente 400 millones de euros en patrimonio total comprometido de inversores en los primeros meses del 2023,** cifra muy cercana a la mitad de su tamaño objetivo.



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

En AltamarCAM creemos que la revolución digital sigue siendo fuente de creación de valor, a pesar de la volatilidad y los desafíos a los que se han visto expuestas las compañías tecnológicas durante 2022. En este contexto, los programas **Galdana Ventures I y Galdana Ventures II** acumulan una TIR neta de entre el 19% y el 20% a cuarto trimestre de 2022. El año pasado se produjeron **7 salidas a Bolsa (4 de ellas en China) y 41 transacciones corporativas**. Los “*exits*” acumulados hoy en día ascienden a 139 salidas a Bolsa y 142 transacciones. Nuestro programa **Galdana Ventures III finaliza en breve su período de captación de capital, habiendo superado -en el momento en que escribo estas líneas- los 640 millones de euros**.

Nuestra actividad en **Healthcare / Life Sciences** se centra en inversiones en terapias disruptivas, tecnologías y equipamientos médicos, así como activos, proveedores y compañías del sector sanitario que responden a una serie de necesidades médicas actualmente no satisfechas, facilitando un mejor acceso futuro de los usuarios a dichos servicios al mismo tiempo que logran un impacto social positivo en nuestra sociedad. En 2022, a pesar de atravesar este sector un **ciclo de mercado bajista, el múltiplo total sobre el capital invertido (TVPI) de la cartera de Alta Life Sciences Spain I FCR (ALSS I) alcanzó 1,27x**, y el TVPI del inversor no experimentó cambios significativos (1,02x en 2022 frente a 1,03x en 2021).

Asimismo, hemos anunciado, durante el primer trimestre de 2023, **el lanzamiento de nuestro segundo fondo en el sector de la salud, ACP Aliath Bioventures II FCR**. El nuevo fondo es un fondo de impacto y el primer vehículo de AltamarCAM bajo el Artículo 9 del Reglamento de Divulgación Financiera Sostenible (SFDR). ACP Aliath Bioventures II FCR tiene como objetivo invertir en empresas sostenibles que operan en el sector de la salud con enfoque geográfico en Europa.

Por otro lado, nuestra cartera de **Real Assets** ha demostrado **fortaleza en el actual entorno macroeconómico, con aumentos significativos en las valoraciones, tanto en infraestructuras como en inmobiliario. En el segundo trimestre de 2023 lanzamos con éxito el programa ACP Infrastructure Income III, dedicado a invertir en una clase de activo muy bien posicionado para navegar ciclos como el actual, caracterizados por alta inflación y crecientes tipos de interés**.



Principales
magnitudes

1. **Mensaje de
nuestra
dirección**

Co-Chairmen
CEO Global

2. Soluciones y
Servicios para
Clientes

3. Áreas de
inversión

4. Banca de
Inversión y
Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo
en el futuro

En lo referente a **Deuda Privada**, nuestras carteras también han protagonizado un año con evolución favorable, **con retornos estables y unos niveles moderados de riesgo**. Esta clase de activo ha funcionado como **fuentes de ingresos para nuestros inversores**, con cupones de tipo variable, que ayudan a mitigar el impacto de las subidas de los tipos de interés.

Otro pilar importante de nuestra estrategia es nuestro firme compromiso para seguir brindando soluciones sólidas a la par que eficientes a nuestros clientes. Nuestras continuas inversiones en nuestra plataforma, con tecnología propia y de última generación, nos han permitido seguir de cerca los pasos de la revolución tecnológica global y proveer, en esta área, el mejor servicio disponible actualmente a nuestros clientes.

En **AltamarCAM**, no sólo nos comprometemos a ofrecer rentabilidades positivas consistentes y recurrentes a nuestros inversores, sino también a actuar con **responsabilidad social**. **Para mí es un orgullo observar cómo el número de actividades de nuestra Fundación AltamarCAM crece cada año y, cómo mediante la combinación de nuestra contribución económica y el esfuerzo y dedicación de nuestro equipo, logramos un impacto significativo en la vida de muchas personas**. El pasado año, el 78% de nuestra plantilla participó en distintas iniciativas de la Fundación, colaborando, en muchos casos como voluntarios, **en proyectos que han beneficiado a 1.199 personas de manera directa**.

Por último, no querría acabar esta carta sin agradecer a nuestro equipo su dedicación, y a nuestros inversores la confianza continua que depositan en nosotros. Por nuestra parte, nos comprometemos a seguir obteniendo las mejores rentabilidades posibles para nuestros clientes y a mantener la excelencia en el servicio.

José Luis Molina



2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro





Relación con Inversores

Relaciones basadas en la confianza: nuestros inversores están en el centro de todo lo que hacemos.



Nuestra base de clientes

Base de inversores diversificada: compañías de seguros, fondos de pensiones, instituciones financieras, family offices, HNWI y bancas privadas.

+500

Clientes institucionales

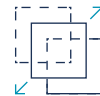
+12.000

Clientes directos



+35

Profesionales



+20

RM's

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida
Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Nuestros **fondos, plataformas de inversión y programas personalizados** ofrecen a los inversores la posibilidad de obtener rentabilidades atractivas a través de los activos privados en sus distintas estrategias: Private Equity, Venture Capital, Real Assets, Healthcare / Life Sciences y Private Credit.

Estamos firmemente convencidos de que la forma de obtener la confianza de nuestros clientes es poner sus intereses en primer lugar. Todo lo que hacemos gira en torno a cómo crear valor a largo plazo para nuestros inversores.

Nuestra vocación como *partners* de confianza nos ha permitido desarrollar relaciones sólidas con nuestros inversores, que han crecido y se han estrechado con el paso del tiempo. Nuestro servicio se basa en el entendimiento profundo de las necesidades de cada uno de ellos, aportando estrategias y oportunidades de inversión a su medida con un alto valor añadido, un servicio dedicado y una transparencia absoluta. Adicionalmente, nos esforzamos continuamente en mantener una relación abierta y eficaz mediante la que transferimos a los clientes nuestro conocimiento.

Nuestro equipo de Relación con Inversores, compuesto por experimentados *Relationship Managers* (RMs) y un amplio equipo de soporte, cuenta con excelentes recursos técnicos y conocimiento de aspectos concretos que afectan a los partícipes. Su objetivo principal es prestar un servicio de calidad que responda a las necesidades de cada inversor basado en la confianza, la transparencia, el compromiso y el alineamiento de intereses.



Equipo Senior



Claudio Aguirre
Co-Chairman



Rolf Wickenkamp
Co-Chairman



Pilar Junco
Chief Client Officer



Inés Andrade
Partner
Chairman Client Solutions
Spain



Andreas Schmidt
Managing Partner



Paloma Ybarra
Partner



Noemí García
Partner



Diana Huidobro
Managing Director



Juan Villena
Managing Director

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Alex Duckwitz
Managing Director



Sara Chance
Managing Director



Martin von Spies
Managing Director



Andreas Metzen
Managing Director

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Soluciones a Medida

Diseñamos y ejecutamos programas de inversión a medida para aquellos inversores que busquen desarrollar o ampliar sus capacidades de inversión en Activos Privados.



Experiencia

+22

Años desarrollando programas de inversión en activos privados



Escala

+ €6.000 Mn

AUMs



Equipo

15

Profesionales



Gestionando / Asesorando

+25

Programas de inversión



Nueva capacidad de inversión

c.€1.300Mn

en 2022



Oportunidades globales de inversión

129

durante 2022

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Soluciones a Medida

El crecimiento y la sofisticación de la industria de los Activos Privados ha llevado a una creciente complejidad a la hora de construir carteras de inversión a largo plazo.

A medida que los activos privados representan una parte más relevante de las carteras de inversión, muchos inversores han buscado una mayor exposición y control sobre sus programas, considerando estructuras alternativas.

AltamarCAM Client Solutions construye programas de inversión en activos privados a largo plazo adaptados a las necesidades y objetivos de inversión de los clientes. Actualmente gestiona / asesora más de €6.000 millones en dichos programas y ha comprometido +€850 millones en 129 oportunidades globales de inversión durante 2022.

Las **ventajas** de las que se benefician los Clientes de estos programas son, entre otras:

- Acceso a las **mejores oportunidades de inversión a nivel global**, invirtiendo junto a los **gestores más prestigiosos del mundo**;
- **Construcción proactiva de cartera** con acceso a las más modernas herramientas de inversión y monitorización;
- Implementación de los programas a través de **estructuras eficientes** gestionadas y asesoradas por expertos en activos privados;
- **Optimización del efecto de reciclaje** y del flujo de caja, lo que conduce a la creación de valor a largo plazo y la apreciación del capital para nuestros clientes.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

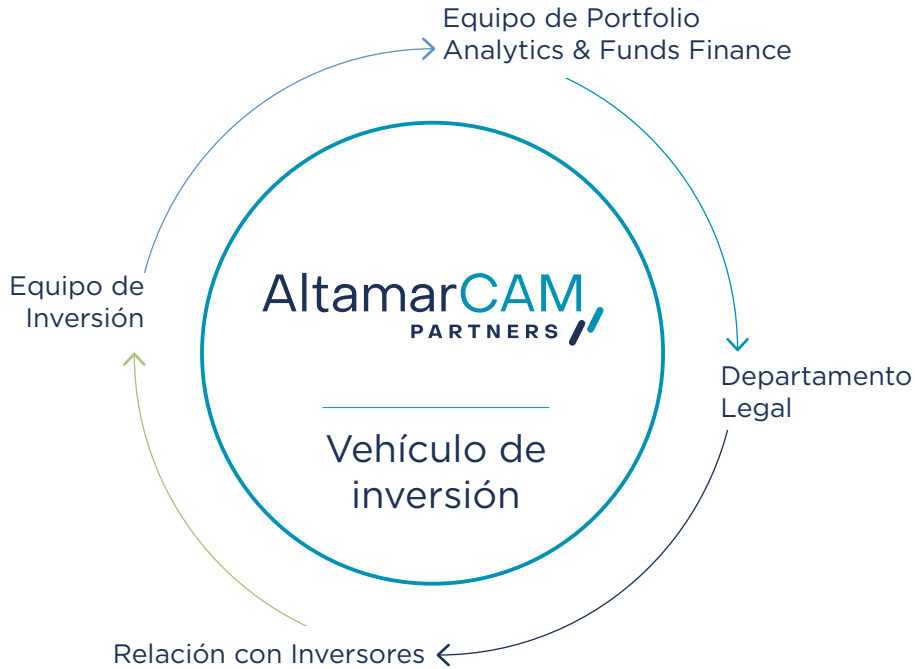
5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Plataforma AltamarCAM 360°

AltamarCAM Client Solutions se ha consolidado como uno de los **referentes entre los principales Inversores Institucionales Globales y Family Offices**, apoyándose en la **Plataforma 360° de AltamarCAM**, con todos los equipos de la firma involucrados en la ejecución diaria:



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Actividad en 2022

En 2022, AltamarCAM Client Solutions ha diseñado nuevos programas con una capacidad de inversión total de aproximadamente 1.300 millones de euros para las principales **Instituciones Financieras, Family Offices y Bancas Privadas**. Dichos Programas incluyen el acceso a **todas las clases de activos**, incluyendo Private Equity, Private Credit, Real Estate, Infraestructuras, Healthcare / Life Sciences y Venture Capital.

A lo largo del año, se han analizado y presentado a nuestros Clientes un total de **129 oportunidades de inversión de GPs** de excelente trayectoria, con el apoyo de nuestros **más de 80 profesionales de inversión** quienes buscan constantemente las mejores oportunidades en todo el mundo.

129

Oportunidades de inversión en 2022

97

Fondos primarios

7

Fondos secundarios

12

Oportunidades directas en secundarios

13

Oportunidades de Coinversiones directas

Equipo Senior



Álvaro González
Partner



Sebastian Louppen
Partner

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Cartera y Track Record

La visión a largo plazo, la preservación del capital y la búsqueda de generación de Alpha son los tres pilares fundamentales de nuestra filosofía de inversión.

La disciplina en la construcción de las carteras, la diversificación, y una adecuada selección de gestores son la clave de nuestro probado y consistente track record.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Filosofía de inversión y generación de valor

Los Fondos gestionados por AltamarCAM se han colocado de forma consistente entre los mejores de la industria en gran parte gracias a la aplicación metódica, desde la fundación de nuestra firma, de esta filosofía de inversión.

En nuestra búsqueda de mecanismos de protección de la inversión estamos constantemente preguntándonos: ¿por qué creemos que recuperaremos nuestro capital?, ¿qué puede ir mal?, ¿cómo podemos eliminar el riesgo de esta inversión?

Nuestro proceso es aplicable a todas las áreas de inversión de la firma, beneficiándose nuestros inversores del conocimiento amplio y profundo que ofrece nuestra plataforma global de múltiples activos. No se trata de tener muchas inversiones, sino de construir una cartera de inversiones robusta con una menor correlación. Por ello, desplegamos nuestros recursos donde exista valor, no en oportunidades con baja probabilidad de éxito.

Los equipos de inversión trabajan en operaciones de primarios, secundarios y coinversiones proporcionando a Altamar una ventaja competitiva gracias al desarrollo de relaciones de valor añadido a largo plazo con los distintos gestores. Nuestro enfoque de inversión flexible, presencia global y múltiples clases de activos, nos proporcionan un acceso privilegiado y preferencial a las mejores oportunidades de inversión.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Estrategia de los fondos

AltamarCAM es una plataforma de inversión en activos privados centrada en ofrecer soluciones de inversión a clientes. La firma está especializada en seis diferentes clases de activos: Private Equity, Venture Capital, Healthcare / Life Sciences, Real Estate, Infraestructuras y Private Credit.

AltamarCAM tiene un amplio conocimiento del mercado internacional de activos privados y gestiona una extensa gama de estrategias.

Fondos	Vintage	Estrategia de inversión	Segmento de mercado	% Área
Private Equity (Buyouts/Growth)				
CAM II	2000	Global Buyout & Growth	Mid to Large Market	Europa ca.50% Norte América c.50%
CAM III	2004	Global Buyout & Growth	Mid to Large Market	Europa c.50% Norte América c.40% Asia / RoW c.5%
Altamar Buyout Europe	2005	European and Global Buyouts	Large & Mid Market	Europa 85% USA / RoW 15%
Altamar Buyout Global II & III	2006 / 07	Global Buyouts	Large, Mid & Small Market	Europa 60% USA / RoW 40%
CAM Evergreen	2005	Global Buyout & Growth	Small to Large Market	Europa c.75% Norte América c.20% Asia / RoW c.5%
CAM IV	2007	Global Buyout & Growth	Small to Large Market	Global
Altamar Secondary Opportunities IV - ACP S1	2010	Global Buyouts (Mercado Secundario) / Secondaries	Secondaries	
Altamar V Private Equity Program	2011	Global Buyouts /Markets	Upper - Mid - Low Middle Market	Europa 30-40% USA 30-40% Asia / Latam 10%-15% Special Opp. 15%-20% Sec / Co-Inv. Up to 20%
CAM V	2011	Global Buyout (Mid Market) & Growth	Mid Market	Europa c.50% Norte América c.30% Asia / RoW c.20%
Altamar VI Emerging Markets	2013	Buyouts / Emerging Market Growth	Upper - Mid - Low Middle Market	Asia 50-60% Latam 40-50%

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP (ACP S2 & ACP S2 BP)	2014	Global Buyouts (Mercado Secundario) / Secondaries	Secondaries	
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. Up to 30%
German Access Fund	2015	DACH Buyout (Small to Mid Market)	Small to Mid Market	Europa / DACH 100%
Altamar Global Secondaries IX (ACP S3)	2017	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secondaries	
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. Up to 30%
CAM VI	2019	Global Buyout (Mid Market), Growth, Secondaries	Mid Market	Europa c. 40-60% Norte América c.30-40% Asia up tp 20%
ACP Secondaries 4 (ACP S4)	2020	Global Secondaries	Secondaries	
ACP Private Equity 7	2022	Buyout Global / Mercados Emergentes / Special Opp.	Large, Upper-Mid-Low Middle Market	Europa 40-45% USA 40-45% Mercados Emergentes 10-20%
ACP Private Equity 7 Lower Mid-Market	2023	Global Buyout (Mid Market), Growth, Secondaries	Mid Market	Europa 45-55% USA 45-55% Asia up to 10%
ACP Secondaries 5 (ACP S5)	2023	Buyout Global (Mercado Secundario)	Secondaries	

Venture Capital

CAM Venture Capital Europe Plus	2008	European VC	Small Market	Europa c.95% Norte América c.5%
Galdana Ventures I	2016	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, USA, Mercados Emergentes
Galdana SPV I RAIF	2018	Sequoia Global Growth III		
Galdana Ventures II	2018	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, USA, Mercados Emergentes
Galdana Ventures III	2021	Venture Capital	Late Stage / Growth	Europa Occidental, USA, Mercados Emergentes

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores
Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Galdana Ventures Asia	2021	Venture Capital	Late Stage / Growth	Asia
------------------------------	------	-----------------	---------------------	------

Principales magnitudes

Healthcare / Life Sciences

CAM Life Sciences	2006	Global Life Science VC	Small Market	Europa c.25% Norte América c.75%
Alta Life Sciences Spain I	2017	Life Sciences	Multi Stage	España con posibles inversiones en otros países
CAM HCO	2018	Global Life Science VC & Growth	Small Market	Europa c.65% Norte América c.25% Asia / RoW c.10%
ACP Aliath Bioventures II	2023	Life Sciences	Multi Stage	Europa

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invertiendo en el futuro

Real Estate

Altan I & II Inmobiliario Global	2007	Private Equity Real Estate Global	Large, Mid & Small Market	Europa 40-70% USA 10-30% / Asia 10-30%
Altan III Global	2013	Private Equity Real Estate Global	Upper - Mid - Low Middle Market	Global
Altan IV Global	2017	Private Equity Real Estate Global	Upper - Mid - Low Middle Market	Global
Altan V Global	2021	Private Equity Real Estate Global	Upper - Mid - Low Middle Market	Global

Infrastructure

GIF	2012	Global Infrastructure	Core/Core-Plus/Value-Added and multi-sector focus	Global
Altamar Infrastructure Income	2015	Global Infrastructure	Large, Mid & Small Market	OECD
Altamar Infrastructure Income II	2019	Global Infrastructure	Large, Mid & Small Market	OECD
GIF II	2021	Global Infrastructure	Core/Core-Plus/Value-Added and multi-sector focus	Global
ACP Real Assets Sustainable Megatrends Co-Investments	2021	Real Assets (Infra Coinversiones)	Large, Mid & Small Market	Europa / USA con posibles inversiones en otros países



ACP Infrastructure Income III	2023	Global Infrastructure	Large, Mid & Small Market	OECD
--------------------------------------	------	-----------------------	---------------------------	------

Private Credit

Altamar Private Debt I	2017	Senior Loans / Direct Lending	Large Corps. / Mid Market	Europa 70-100% USA 0-30%
AltaCAM Global Credit II	2021	Direct Lending / Return Enhancing	Large Corps. / Mid Market	Europa 40-50% USA 40-50% Asia 0-10%
Altamar Private Debt III	2021	Direct Lending / Return Enhancing	Large Corps. / Mid Market	Europa 40-50% USA 40-50% Asia 0-10%

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. **Soluciones y Servicios para Clientes**

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Evolución de los fondos

Fondos	Vintage	Valoración actual	Distribuido a partícipe ⁽³⁾
Private Equity (Buyouts/Growth)			
CAM II ⁽²⁾	2000	1,5x	146%
CAM III ⁽²⁾	2004	1,5x	145%
Altamar Buyout Europe ⁽¹⁾	2005	1,8x	179%
Altamar Buyout Europe II & III ⁽¹⁾	2007	2,3x	225%
CAM Evergreen ⁽²⁾	2005	2,7x	67%
CAM IV ⁽²⁾	2007	1,8x	159%
Altamar Secondary Opportunities IV ⁽¹⁾	2010	2,0x	195%
Altamar V Private Equity Program ⁽¹⁾	2011	2,3x	163%
CAM V ⁽²⁾	2015	1,9x	99%
Altamar VI Emerging Markets ^{(1) (4)}	2013	1,6x	56%
Altamar Secondary Opportunities VII & VII BP ⁽¹⁾	2014	1,7x / 1,6x	123% / 119%
German Access Fund ⁽²⁾	2015	1,5x	66%
Altamar Global Secondaries IX ⁽¹⁾	2017	1,9x	106%
Altamar X Global Private Equity Program ⁽¹⁾	2018	1,6x	n.a.
Altamar X - Global Buyout Midmarket ^{(1) (4)}	2018	1,6x	n.a.
CAM VI ⁽²⁾	2019	1,3x	22%
ACP Secondaries 4 ⁽¹⁾	2020	1,3x	n.a.
ACP Private Equity 7 ⁽¹⁾	2022	n.a.	n.a.
ACP Private Equity 7 Lower Mid-Market	2023	n.a.	n.a.
ACP Secondaries 5	2023	n.a.	n.a.
Venture Capital			
Galdana Ventures I ⁽¹⁾	2016	2,3x	11%
Galdana Ventures II FCR ⁽¹⁾	2018	1,5x	n.a.
Galdana Ventures II RAIF ^{(1) (4)}	2018	1,4x	n.a.
Galdana SPV I ⁽¹⁾	2018	1,5x	9%
Galdana Ventures III FCR	2021	n.a.	n.a.
Galdana Ventures III RAIF ⁽⁴⁾	2021	n.a.	n.a.
Galdana Ventures Asia	2021	n.a.	n.a.
Healthcare / Life Sciences			
CAM Life Sciences ⁽²⁾	2006	1,9	13%
Alta Life Sciences Spain I ⁽⁶⁾	2017	1,0x	18%
CAM HCO ⁽²⁾	2018	1,7x	13%
ACP Aliath Bioventures II ⁽⁶⁾	2023	n.a.	n.a.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invertiendo en el futuro



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

Relación con Inversores

Soluciones a Medida

Cartera y Track Record

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Fondos	Vintage	Valoración actual	Distribuido a partícipe ⁽³⁾	Yield 2021 ⁽⁵⁾
Real Estate				
Altan I & II Inmobiliario Global ⁽¹⁾	2008	1,6x / 1,7x	132% / 141%	
Altan III Global ⁽¹⁾	2013	1,4x	59%	
Altan IV Global ⁽¹⁾	2017	1,2x	n.a.	
Altan V Global	2021	n.a.	n.a.	
Infraestructure				
GIF ⁽²⁾	2012	1,4x	70%	3.0%
Altamar Infrastructure Income ⁽¹⁾	2016	1,4x	31%	4.3%
Altamar Infrastructure Income II ⁽¹⁾	2019	1,1x	5%	3.4%
GIF II ⁽²⁾	2021	n.a.	n.a.	n.a.
ACP Infrastructure Income III	2023	n.a.	n.a.	n.a.
Private Credit				
Altamar Private Debt I ⁽¹⁾	2017	1,2x	15%	
AltaCAM Global Credit II ⁽²⁾	2021	n.a.	3%	
Altamar Private Debt III ⁽¹⁾	2021	1,0x	n.a.	

Las rentabilidades pasadas no necesariamente son indicativas de resultados futuros, dado que las condiciones económicas actuales no son comparables a condiciones anteriores, las cuales pueden no repetirse en el futuro. No hay garantía de que el Fondo tenga resultados similares a fondos anteriores.

Nota: Los fondos maduros incluyen aquellos en el período de distribución; los fondos jóvenes incluyen aquellos que aún no han comenzado a realizar distribuciones y sus compromisos en fondos subyacentes superan el 75%; los fondos nuevos incluyen aquellos que están en el período de inversión con compromisos en fondos subyacentes por debajo del 75%. El Fondo de Deuda Privada se considera nuevo, ya que solo tiene en cuenta la asignación de Préstamos Directos en su cartera.

1. Última valoración disponible publicada hasta el 31 de marzo de 2023 (1T 2023).
2. Última valoración disponible publicada hasta el 31 de diciembre de 2022 (4T 2022).
3. Distribuido a los inversores hasta la fecha actual. Incluye las distribuciones a los inversores anunciadas hasta la fecha del informe actual (% del capital comprometido por los inversores).
4. Fondos denominados en dólares.
5. Rendimiento anual expresado como porcentaje de la inversión de capital por los inversores ponderado por tiempo. El Rendimiento 2022 se distribuyó a los inversores en enero de 2023.
6. Alta Life Science Spain I y ACP Aliath Bioventures II son fondos directos.



3. Áreas de Inversión

Private Equity

Venture Capital

Healthcare/ Life Sciences

Real Assets

Private Credit

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro





Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

AltamarCAM posee un amplio y profundo conocimiento del mercado internacional de activos privados, lo que nos proporciona un acceso privilegiado a las mejores oportunidades de inversión a escala mundial.

Como inversores a largo plazo, nuestras decisiones de inversión se basan en un análisis exhaustivo, siendo la preservación del capital y la inclusión de criterios de inversión socialmente responsable la base de nuestra estrategia de inversión.

AltamarCAM ofrece soluciones que combinan la actividad en el mercado primario con operaciones en el mercado secundario y la coinversión directa en todas las clases de activos privados. También ofrecemos soluciones adaptadas a las necesidades específicas de nuestros inversores.



Equipo Senior



José Luis Molina
CEO Global



Miguel Zurita
Managing Partner
Co-Chair & Co-Head
Private Equity



Alexis von Dziembowski
Managing Partner
Co-Head Private Equity



Frank Albrecht
Managing Partner
Co-Chair Private Equity



Felix Wickenkamp
Managing Partner
Private Equity



Carlos Gazulla
Partner
Private Equity



Derek Snyder
Partner
Private Equity



Ignacio de la Mora
Partner
Private Equity



Inés de Soto
Partner
Private Equity

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invertiendo en el futuro



Miguel Echenique
Partner
Private Equity



Rocío Heres
Partner
Private Equity



Klaus-Peter Marek
Managing Director
Private Equity



Lai-Song Man
Managing Director
Private Equity



Jan Schmitz-Dahm
Managing Director
Private Equity



José María Fernández
Partner
Credit



Rodrigo Echenique
Partner
Credit



Kristóf Vashegyi
Managing Director
Credit



Guy P. Nohra
Partner
Life Sciences

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Larry Randall
Partner
Life Sciences



Miguel Valls
Partner
Life Sciences



Montserrat Vendrell
Partner
Life Sciences



Scott Moonly
Partner
Life Sciences



Fernando Olosa
Managing Partner
Head Real Estate



Ignacio Antoñanzas
Managing Partner
Head Infrastructure



Antonio Guinea
Partner
Co-Head Infrastructure
Spain



Antonio Villalba
Partner
Co-Head Infrastructure
Spain



Mirko Jovanovski
Senior Advisor
Real Assets

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Frank Amberg
Managing Director
Head Infrastructure
Germany



Guillermo Gómez
Managing Director
Real Assets



Carlos Esteban
Managing Director
Real Assets



Marcel Rafart
Partner
Venture Capital



Didac Lee
Partner
Venture Capital



Javier Rubió
Partner
Venture Capital



Roque Velasco
Partner
Venture Capital



Javier Martínez de Zabarte
Managing Director
Venture Capital

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Private Equity

Acceso a la estrategia de *Buyouts* de la mano de reconocidos gestores internacionales, con un enfoque responsable en la generación de alfa y la preservación de capital.



Experiencia

24
Años



Escala

~€11.000 Mn
AUMs



Equipo

46
Profesionales
de inversión



Asociación

+245
GPs



Diversificación

~510
Fondos



Alcance global

5
Oficinas

2022 ha supuesto, de nuevo, un buen año para el equipo de *Private Equity*:

- ~754 millones de euros de capital invertido, incluyendo fondos y SMAs.
- ~814 millones de euros distribuidos, incluyendo fondos y SMA.
- TIR neta superior al 20% en nuestros tres programas más recientes: ACP S 4, ACP PE 6 y CAM VI (excluye ACP PE 7 porque aún se encuentra en los primeros días de construcción de cartera y los rendimientos aún no son relevantes).

AltamarCAM cuenta actualmente con dos programas de *Private Equity* en periodo de inversión, a través de los cuales, y de la mano de reconocidos gestores internacionales, capturará las oportunidades de los próximos años:

- **ACP PE 7**, nuestro programa más reciente en la estrategia de primarios, que invierte principalmente en Europa y Norteamérica, con cierta exposición a mercados emergentes y gestores de situaciones especiales, así como a coinversiones y secundarios.
- **ACP S 5**, nuestro programa de inversión en secundarios, con algo de exposición a coinversiones, que actualmente se encuentra en periodo de comercialización. El fondo realizó su primer cierre en el primer trimestre de 2023 e invertirá en un momento muy interesante del ciclo.

Nota: Los rendimientos pasados no son necesariamente indicativos de resultados futuros, dado que las condiciones económicas actuales no son comparables a condiciones anteriores, que podrían no repetirse en el futuro. No se garantiza que el Fondo obtenga resultados similares a los de fondos anteriores.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

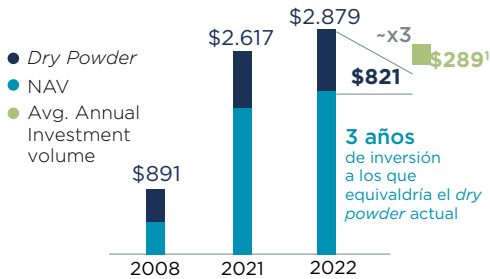
Invirtiendo en el futuro



Tendencias del mercado

- **Private Equity sigue creciendo y evolucionando.** El creciente tamaño del mercado PE ha dado lugar a una mayor complejidad y competencia, lo que favorece a los gestores con escala y experiencia.

Desglose de Fondos Buyout de la UE / Norteamérica y Dry Powder vs Volumen de inversión (miles de millones de dólares)
Fuente: Preqin

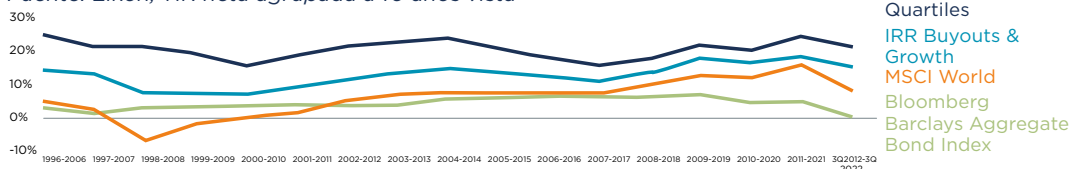


1. El volumen medio de inversión se ha calculado entre 2018 y 2021 teniendo en cuenta el importe del capital solicitado para cada uno de estos años.

- **El "dry powder" se mantiene en niveles saludables.** El aumento del dry powder en términos absolutos ha ido acompañado de un ritmo de inversión acorde. Desde el primer trimestre de 2022 el mercado ha venido experimentando una menor captación de fondos y actividad inversora.
- **Los mercados cotizados experimentaron volatilidad durante 2022.** Esto se debió principalmente a las continuas interrupciones en las cadenas de suministro, la inflación, el aumento de los tipos de interés y una ralentización general del crecimiento de las economías mundiales. Esta situación se ha prolongado hasta 2023 y se mantienen las expectativas de inflación y bajo crecimiento para el resto del año.

Rentabilidad de los fondos de PE Buyout y Growth frente a las clases de activos tradicionales

Fuente: Eikon; TIR neta agrupada a 10 años vista



- **En general, las valoraciones del mercado han resistido en 2022.** La reducción en los múltiplos comparables se ha visto compensada por los buenos resultados de las empresas. Los gestores están preparados para un crecimiento potencialmente más lento y una creciente presión sobre los márgenes durante 2023. Impulsar el crecimiento y la eficiencia en la cartera sigue siendo fundamental.

- **Desde la perspectiva de los inversores, la diversificación y la selección de gestores siguen siendo fundamentales.** En tiempos de incertidumbre, la diversificación de la cartera (por vintage, tipo de estrategia, sector, región y tamaño de la operación), junto con un riguroso proceso de due diligence, seguirán siendo las principales herramientas de protección.

- **Los gestores más destacados se centran en los fundamentales y la generación de valor para superar las incertidumbres.** Las prioridades incluyen la selección de sectores con un crecimiento sostenido, la adquisición de activos con la mejor valoración posible, la identificación de entidades con una sólida posición competitiva y capacidad para fijar precios así como la transformación de los negocios para lograr un crecimiento tanto orgánico como a través de adquisiciones.

- **El mercado secundario ha experimentado una consolidación del segmento de GP-led,** que representa aproximadamente 50% de la actividad en 2022. La búsqueda de alternativas óptimas de liquidez en un entorno incierto es un impulsor adicional del crecimiento durante 2023.

- **El Private Equity ha demostrado un mejor comportamiento frente a otras clases de activos,** especialmente en periodos de recesión.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Venture Capital

Permite a los inversores el acceso a las compañías líderes de la revolución digital. A través de Galdana Ventures se ofrece una selección de los mejores fondos y gestores de *Venture Capital*.



Principales magnitudes

- Mensaje de nuestra dirección
 - Soluciones y Servicios para Clientes
 - Áreas de inversión**
 - Private Equity
 - Venture Capital
 - Healthcare / Life Sciences
 - Real Assets
 - Private Credit
 - Banca de Inversión y Distribución
 - Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

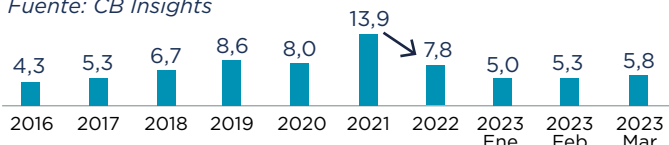
La **revolución digital** en curso evoluciona favorablemente, a pesar de los importantes desafíos a los que se enfrentó en 2022, provocados por el aumento de la inflación y el aumento de los tipos que afectaron a todos los activos financieros y, en particular, a los activos tecnológicos. En este contexto los vehículos maduros de Galdana obtuvieron una TIR neta de entre el 19% y el 20%² en el cuarto trimestre.

En cuanto a las **valoraciones**, Galdana I y Galdana II experimentaron caídas durante 2022, aunque inferiores a activos equivalentes cotizados, siendo del 7% y 19%-22% respectivamente.³

- Las valoraciones del Venture Capital se han corregido, especialmente en la última fase, donde la correlación con los índices públicos es mayor. Los múltiplos de valoración han vuelto a niveles normalizados.

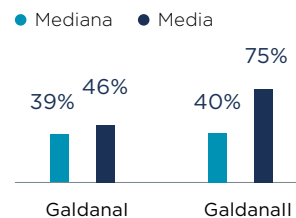
BVP Nasdaq Emerging Cloud Index múltiplo medio de ingresos futuros. Múltiplo de ingresos

Fuente: CB Insights



Las empresas de los fondos de Galdana continúan teniendo **fundamentales sólidos**.

Cartera Galdana % interanual 2022 vs 2021 Crecimiento ingresos



1. Los AUM se calculan como la suma del NAV y los compromisos no dispuestos a 30 de septiembre de 2022.
 2. Galdana I FCR clase A1 20%, Galdana II FCR clase 1 19%, Galdana II RAIF a la espera de las métricas del 4T.
 3. Galdana I FCR (7%), Galdana II FCR (18,7%), Galdana II RAIF (22%).

Nota: Las rentabilidades pasadas no son necesariamente indicativas de los resultados futuros, dado que las condiciones económicas actuales no son comparables a las condiciones anteriores, que podrían no repetirse en el futuro. No hay garantía de que el Fondo obtenga resultados similares a los de fondos anteriores.

Los fondos de fondos de Galdana se refieren a los fondos de VC gestionados por Altamar CAM Partners, SL.

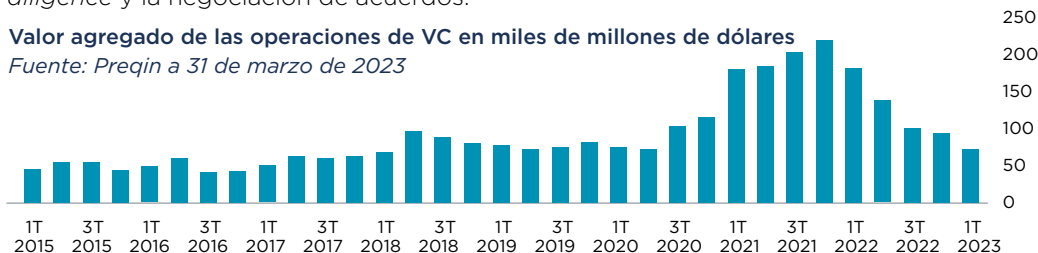


Tendencias relevantes del mercado

A pesar de los elevados niveles de *dry powder*, la **actividad inversora** se ha normalizado a niveles de 2020/2019, ya que los gestores están retrasando los procesos de *due diligence* y la negociación de acuerdos.

Valor agregado de las operaciones de VC en miles de millones de dólares

Fuente: Preqin a 31 de marzo de 2023



Las **áreas innovadoras** más destacadas que están contribuyendo a la mayor parte de la actividad incluyen:



- Por otra parte, el modelo de negocio de crecimiento "a toda costa" se ha visto penalizado en el entorno actual de mercado, en el que la liquidez ya no es "gratis" y sólo las compañías eficientes son atractivas para los inversores.

En cuanto a **exits y liquidez**, las oportunidades de salidas a Bolsa fueron escasas durante 2022 en Estados Unidos y Europa. Por otro lado, Asia ha sido el continente más activo en este ámbito en 2022.

- En 2022, las desinversiones de la cartera de Galdana consistieron en 7 OPV (4 de ellas en China) y 41 operaciones corporativas, ascendiendo hasta ahora las desinversiones a 139 OPV y 142 transacciones corporativas. El DPI neto de Galdana I se sitúa en el 11%.
- Durante el primer trimestre de 2023, ya hemos visto, dentro de la cartera de Galdana, 4 OPV en China una vez ha levantado las restricciones COVID y su economía está batiendo las previsiones de crecimiento.
- Además, la cartera contiene un gran número de empresas listas para salir a Bolsa. Se espera que el mercado de OPV en EE.UU. y Europa se reactive en el primer semestre de 2024.

Cuando los mercados están en recesión, tener exposición a los mejores gestores mundiales de *Venture Capital* es aún más relevante, ya que la dispersión de las rentabilidades se intensifica y los inversores buscan calidad. Esto refuerza la **visión de Galdana**.

- En general, los mejores gestores se enfrentan ahora a un panorama en el que la competencia es cada vez menor, el flujo de operaciones sigue siendo alto, el ritmo de inversión se ha normalizado y las valoraciones de entrada se han reducido. Por lo tanto, las rentabilidades previstas para la época actual podrían ser muy atractivas en el largo plazo.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

Private Equity

Venture Capital

Healthcare / Life Sciences

Real Assets

Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Healthcare / Life Sciences

Inversiones directas o a través de fondos de fondos (*venture, growth, buyout*) en terapias disruptivas, tecnologías o activos del sector salud que responden a una demanda social creciente de soluciones en nuevas aproximaciones diagnósticas, nuevas terapias médicas personalizadas y necesidades sanitarias actualmente no cubiertas.



Invirtiendo en el sector salud desde

2001



Volumen total invertido en sector salud¹

+€750 Mn

ALSS I + CAM HCO + CAM LS + Otras



Equipo

+10

Profesionales

Venture Capital directo:

- En 2022, a pesar de que el mercado de *Venture* atravesó un ciclo bajista, la cartera de MOIC de Alta Life Sciences Spain I FCR (ALSS I) alcanzó 1,27x TVPI y el TVPI del fondo no experimentó cambios significativos (1,02x en 2022 vs 1,03x en 2021).
- En el primer trimestre de 2023, se lanzó un segundo fondo del sector salud, ACP **Aliath Bioventures II FCR**. El nuevo fondo es un **fondo de impacto** y el primer **vehículo del artículo 9 de AltamarCAM** en virtud del Reglamento de Divulgación de Información sobre Finanzas Sostenibles (SFDR). ACP **Aliath Bioventures II FCR** tiene como objetivo invertir en empresas sostenibles que operan en el sector sanitario, con especial hincapié en Europa.

Tamaño fondo directo de *venture*

€79 Mn

Compañías inversión directa

9

MOIC de Portfolio

1,27x
A 4T2022

Fondo de fondos sector salud:

- Dos vehículos de inversión en el sector salud con un volumen total de **94 millones de euros** (en el 4T 2022).
- Healthcare Opportunities I (Vintage 2006-2008) está valorado en un TVPI neto de **1,89X**. Ha tenido **192** desinversiones en su cartera, de las cuales **28** se han cerrado con múltiplos superiores a 5x (a 3T 2022).
- Healthcare Opportunities II (Vintage 2018-2020) está valorado en un TVPI neto de **1,71 X** (a 4T 2022). Ya ha tenido **37** desinversiones en su cartera, **6** con múltiplo superior a 4,0X (a 3T 2022).

Total de compromisos en fondos de fondos de Healthcare / Life Sciences

€94 Mn

CAM HCO + CAM LS

Generaciones de fondos

2

Estrategia

- VC
- Buyout
- Real Assets



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

Private Equity
Venture Capital
Healthcare / Life Sciences
Real Assets
Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

1. Compromisos totales orientados al sector salud en todas las clases de activos.

Nota: Los resultados pasados no son necesariamente indicativos de los resultados futuros, ya que las condiciones económicas actuales no son comparables a las que existían anteriormente y pueden no repetirse en el futuro.



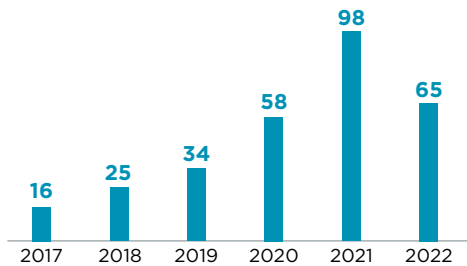
Tendencias relevantes del mercado

Hitos destacados de la industria sanitaria

- La actividad de *Venture Capital* sanitario disminuyó en 2022 tras un año récord durante 2021.
- Esta disminución se debió, posiblemente, a que los inversores debido a las rápidas subidas de los tipos de interés y a la creciente incertidumbre en los mercados, dirigieron su capital hacia carteras ya existentes en lugar de hacia nuevas inversiones, aumentando los préstamos convertibles y concentrándose en mejorar la valoración antes de la siguiente ronda de financiación.

Financiación y operaciones de VC en el sector salud (UE + Reino Unido + EE.UU.) en miles de millones de dólares

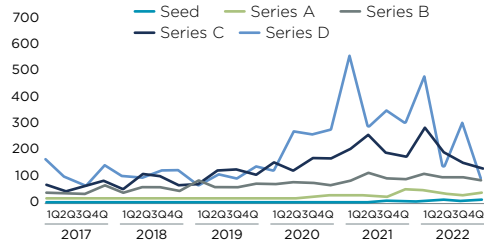
Fuente: *Healthcare Investments & Exits Annual 2022, Silicon Valley Bank SVB*



- **La inversión durante 2022 en el sector salud superó incluso a la de 2020, convirtiéndolo en el segundo mayor registro de la historia.**
- Las valoraciones eran muy altas en 2021 y en los últimos meses sufrieron una corrección, que es especialmente visible en las series de la última etapa. Esto puede ayudar a los inversores a acceder a este mercado a niveles de valoración más atractivos y reactivar dealmakers en 2023.

Mediana de la valoración de las operaciones de capital riesgo (VC) en millones de euros

Fuente: *Pitchbook*

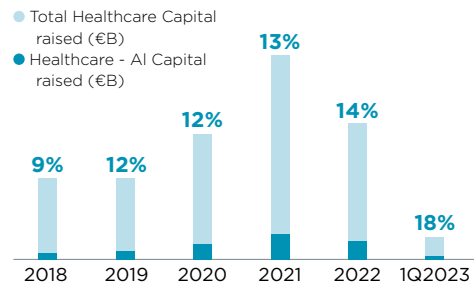


La demanda de innovación tecnológica es muy superior a la oferta

- Debido a la necesidad de nuevas soluciones sanitarias a los retos de la sociedad en este ámbito y a que el gasto sanitario supera al crecimiento económico de las últimas dos décadas.
- La sanidad representa el 20% del PIB pero sólo el 6% del gasto en tecnología, demostrando las ventajas de invertir en innovación sanitaria.
- La IA supondrá un cambio de paradigma para la atención sanitaria. El coste decreciente de modelos de formación, junto con la capacidad de analizar datos en cantidades ingentes, podría provocar un enorme cambio en el sector.

Media de capital obtenido en operaciones de VC en el ámbito de la AI Healthcare (Global) en €B

Fuente: *Pitchbook*



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Real Assets

Inversión en Real Assets a nivel global, incluyendo activos inmobiliarios y de infraestructuras, a través de oportunidades indirectas (fondos y coinversiones) y directas.



Los activos reales obtuvieron buenos resultados en 2022, demostrando resistencia y capacidad de crear valor en contextos de incertidumbre, inflación elevada y aumento de los tipos de interés.

- La valoración de nuestra cartera de Infraestructuras aumentó un 9% interanual en el 4T22, con una distribución de rendimientos constante por encima del 3%.
- En Inmobiliario, la valoración de nuestros fondos (TVPI) aumentó un 6% en 2022, y durante el 1T22 concluyó la venta de la plataforma inmobiliaria core+ healthcare de AltamarCAM, generando una TIR neta del 10% para los inversores.

El equipo de Activos Reales está bien posicionado para aprovechar las oportunidades más atractivas a nivel mundial:

- **ACP Sustainable Megatrends Co-investments**, un fondo de coinversión que invierte en en activos de infraestructuras con un objetivo de rentabilidad de dos dígitos.
- **ACP Infrastructure Income III**, la continuación de una estrategia probada de Fondo de Fondos de Infraestructuras, creando una cartera diversificada de inversiones primarias, secundarias y coinversiones con un atractivo perfil de riesgo-rentabilidad y sólida protección frente a las caídas.
- **Oportunidades directas** en torno a temas de alta convicción como el sector inmobiliario, la atención sanitaria y la vivienda para alquiler y venta.

Nota: Los resultados pasados no son necesariamente indicativos de resultados futuros, ya que las condiciones económicas actuales no son comparables a las anteriores, que pueden no repetirse en el futuro. No se garantiza que el Fondo obtenga resultados similares a los de fondos anteriores.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

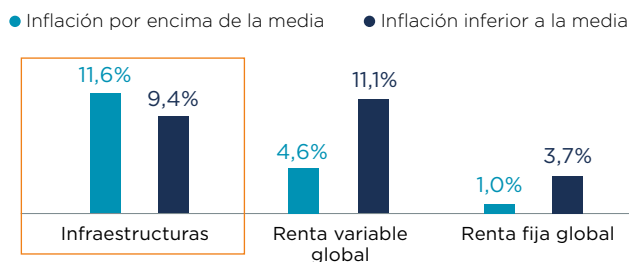


Infraestructuras

- Dada la naturaleza esencial de los activos de infraestructura, éstos siguen requiriendo altos niveles de inversión por ello la participación del capital privado sigue siendo clave.
- Gracias a los atractivos modelos de negocio bajo los que operan estos activos, con flujos de caja estables y protección frente a la inflación y las subidas de tipos de interés, el área infraestructuras ha demostrado solidez y resistencia en 2022: la valoración de la cartera de Infraestructuras de AltamarCAM aumentó un 9% en 2022, mientras que la renta variable y la renta fija disminuyeron un 17% y un 10% respectivamente¹.
- La inversión en infraestructuras ofrece un atractivo perfil de riesgo-rentabilidad con baja volatilidad y escasa correlación con otros activos públicos y privados. En consecuencia, los inversores privados siguen aumentando su asignación a esta clase de activos, cerrando 2022 con una cifra récord de \$173.000 millones de capital captado².
- Las infraestructuras siguen bien posicionadas en el complejo e incierto entorno macroeconómico actual como se ha demostrado en anteriores épocas con alta inflación.

Rentabilidad media anual (% , 2003-2022)

Fuente: *Macrobond, Cambridge Associates, Bloomberg Finance LP (junio de 2022). Infraestructuras: Cambridge Associates Índice de Infraestructuras. Global Renta variable: Índice MSCI World. Global Renta Fija: Bloomberg Global Aggregate Bond Index.*



Tendencias del mercado de infraestructuras

La transición energética sigue ganando relevancia y, al mismo tiempo, la descarbonización está afectando a toda la clase de activos. Se prevé que la demanda de electricidad aumente un 25-30%, con la producción energética originada por renovables aumentando el doble a partir de 2030.

- Oportunidades: generación de energía limpia, almacenamiento de energía, eficiencia energética.

Los activos de infraestructura digital resultan cada vez más esenciales para la vida cotidiana, hasta el punto de que empiezan a ser considerados como la "cuarta *utility*". El consumo de datos se ha multiplicado 30 veces en los últimos 10 años y se espera que siga creciendo a un ritmo del 40% anual durante al menos los próximos 5 años.

- Oportunidades: infraestructuras que sustentan las redes móviles y las redes fijas, que son estratégicamente importantes para el tráfico de Internet (fibra, torres, centros de datos).

El transporte es un sector de infraestructuras tradicional con continuas necesidades de capital, en el que aparecen nuevos tipos de activos.

- Las oportunidades en el transporte surgen de la recuperación de los activos más afectados por el Covid-19, así como de la necesidad de electrificación y descarbonización, y de la tendencia a externalizar los activos no esenciales.

La demanda de infraestructuras sociales está aumentando tanto por los cambios demográficos (a escala mundial, 1 de cada 6 personas tendrá más de 60 años en 2030, lo que representa un aumento del 40 en comparación con 2020) como por las tendencias de urbanización. Las infraestructuras actuales se están quedando obsoletas y necesitan ser renovadas.

- Oportunidades: una amplia variedad incluyendo hospitales, atención a las personas mayores, edificios administrativos, etc.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

Private Equity

Venture Capital

Healthcare / Life Sciences

Real Assets

Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invertiendo en el futuro

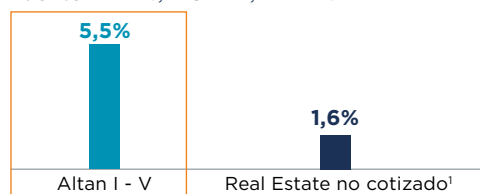


Inmobiliario - Tendencias del mercado y evolución de la cartera

- El panorama de la inversión inmobiliaria está evolucionando en respuesta a la cambiante coyuntura económica a medida que nos adentramos en un periodo prolongado caracterizado por costes de capital más elevados.
- Si bien la pandemia de COVID-19 provocó un cambio en la forma de utilizar los activos inmobiliarios (por ejemplo, el impacto del teletrabajo), este nuevo entorno está fomentando su revalorización.
- La liquidez de la renta variable y de la deuda ha disminuido considerablemente, motivada por el aumento de los tipos de interés y la volatilidad macroeconómica, lo que ha provocado una corrección en los precios.
- Sin embargo, hay un importante volumen de *dry powder* esperando la corrección de los precios, lo que podría evitar caídas demasiado pronunciadas.
- En este nuevo entorno, creemos que se acercan **oportunidades de inversión atractivas**, incluidas las situaciones de refinanciación y las operaciones entre entidades públicas y privadas. En general, **se recomienda un enfoque de "regreso a lo básico"**.
- La cartera de Real Estate de AltamarCAM se ha construido con un fuerte enfoque en la creación de valor y en la selección de los mercados, lo que se ha traducido en **rentabilidades positivas en 2022**, frente a la rentabilidad negativa de los índices inmobiliarios.

2022 rentabilidades anuales

Fuente: INREV, NCREIF, ANREV



Real Estate - Fundamentos de la inversión



Selección de sectores y mercados

- Los fundamentos muestran gran disparidad, con una demanda de sectores impulsados por **megatendencias como la demografía y la tecnología** que supera a los sectores impulsados por el PIB.
- Del mismo modo, algunos mercados están observando los beneficios de una **mayor inmigración**, mientras que otras localizaciones menos atractivas no lo perciben.
- En este contexto, centramos los esfuerzos de inversión en sectores de **alta convicción como la logística o el sector sanitario**, en mercados de alto crecimiento como los estados del **Sunbelt en EE.UU. y determinadas zonas urbanas de Europa**.



Creación de valor

- A medida que el periodo de bajo coste del capital y la compresión de las tasas de capitalización inmobiliaria ha quedado atrás, un componente importante de la beta del mercado ha desaparecido.
- **Se espera que los inversores que apliquen estrategias de generación de alfa obtengan mejores resultados** en este entorno, con una mayor protección contra las caídas y un mayor potencial alcista.
- La gestión de activos sigue siendo crucial para **proteger y mejorar el valor de los activos** inmobiliarios.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

Private Equity

Venture Capital

Healthcare /

Life Sciences

Real Assets

Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Private Credit

Una de las clases de activos más rentables de 2022, ya que el rendimiento positivo de las empresas subyacentes la convierten en una alternativa para obtener atractivos retornos ajustados a riesgo.



Principales magnitudes

- Mensaje de nuestra dirección
 - Soluciones y Servicios para Clientes
 - Áreas de inversión**
 - Private Equity
 - Venture Capital
 - Healthcare / Life Sciences
 - Real Assets
 - Private Credit
 - Banca de Inversión y Distribución
 - Digitalización
- Invirtiendo en el futuro

Nuestra cartera de deuda privada obtuvo buenos resultados en términos relativos y absolutos en 2022 a pesar del complejo contexto del mercado, influido negativamente por la macroeconomía y los riesgos geopolíticos.

- La cartera de APD I, compuesta por casi 1.200 préstamos concedidos a compañías europeas, obtuvo una rentabilidad bruta del 4,4% en los últimos doce meses.
- La cartera de APD III, compuesta por casi 900 préstamos concedidos a compañías europeas y estadounidenses, ofreció una rentabilidad bruta del 4,2% en los últimos doce meses.
- La cartera de ACGC II, compuesta por casi 850 préstamos concedidos a compañías europeas y estadounidenses, arrojó una rentabilidad del 4,2% bruto en los últimos doce meses en la moneda de referencia subyacente del fondo.
- La cartera mixta de préstamos directos no ha registrado pérdidas desde su creación y sólo el 1,6% de las empresas subyacentes han sido reestructuradas, a pesar de las difíciles condiciones de los últimos años.
- El EBITDA medio de la cartera de préstamos directos es de unos 59 millones de euros y el apalancamiento medio se situaba en 5,2x en el cuarto trimestre de 2022.
- En el segmento de mercado de mejora de la rentabilidad, el MOIC medio para cada operación en el cuarto trimestre de 2022 era de 1,10 veces.

Nuestras estrategias de deuda privada ofrecen a los inversores una alternativa a los mercados tradicionales de renta fija, centrándose en:

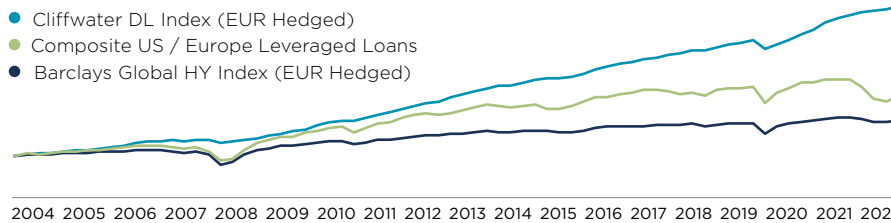
- Posiciones senior:** dentro de la estructura de capital para navegar en un entorno macro difícil de economías excesivamente apalancadas.
- Baja duración:** los tipos flotantes tienden a proteger frente a un entorno de tipos volátiles, mitigando la volatilidad de los precios en las carteras de los inversores.
- Capitalización de la volatilidad del mercado** mediante estrategias oportunistas para beneficiarse de catalizadores del mercado como la inflación, las subidas de tipos, excesivo apalancamiento, dislocaciones de la cadena de suministro y cambios tecnológicos.

Nota: Los resultados pasados no son necesariamente indicativos de los resultados futuros.

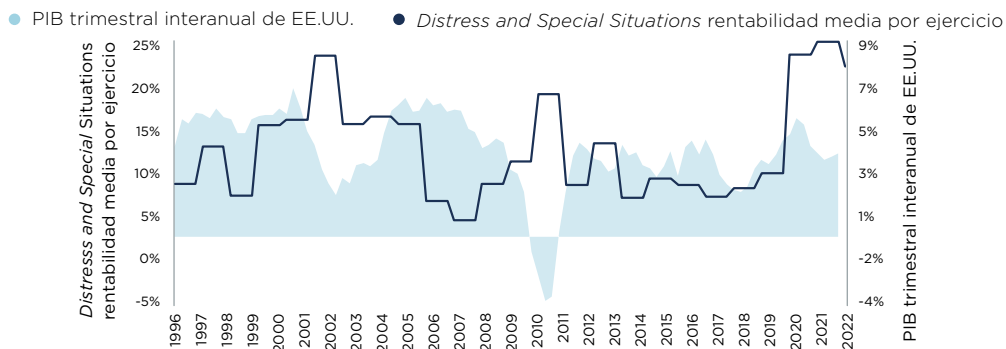


Tendencias relevantes del mercado

- El mercado siguió creciendo en 2022, impulsado por el apetito de los inversores por esta clase de activo y la desintermediación del sector bancario. Los dos estrategias son préstamos directos y mejora de la rentabilidad (principalmente deuda en dificultades y situaciones especiales).
- Las inversiones en préstamos directos registraron otro año de buenos resultados a pesar de las difíciles condiciones del mercado. Los ingresos de las empresas *mid-market* crecieron por encima del 12% en 2022, y el 80% de las empresas estadounidenses del *mid-market* experimentaron un crecimiento interanual de las ventas¹ lo que contribuyó a mantener bajas las tasas de impago. Como resultado, el índice de préstamos directos de Cliffwater sigue mostrando una rentabilidad superior a otros mercados de renta fija.



- En el segmento de mercado de mejora de la rentabilidad, el aumento de la volatilidad así como el crecimiento del tamaño de los mercados de préstamos apalancados, préstamos privados y deuda de alto rendimiento están empezando a ofrecer puntos de entrada atractivos para los inversores oportunistas. Así, a principios de 2023, más de \$160.000 millones de deuda se negociaban a niveles *distressed* (definidos como menos de 80 céntimos por dólar).
- El incierto panorama macroeconómico y el previsible aumento de los impagos probablemente impulsarán la actividad inversora a lo largo de 2023. Curiosamente, como se muestra en el siguiente gráfico cuando sucede una recesión en la economía de EE.UU. ese año se caracteriza por estrategias de mejora de la rentabilidad.



- Para invertir en este contexto se necesitan gestores experimentados con ventajas diferenciadas en materia de contratación, que puedan aprovechar el cambio hacia un mercado favorable a los prestamistas, lo que podría dar lugar a las mejores perspectivas para el crédito privado en una década.

Fuente: Bloomberg Barclays Global High Yield / Composite of S&P LSTA and S&P ELLI (US and índice europeo de préstamos apalancados), Cliffwater DL Index. AltamarCAM Partners y Preqin.

1. Centro Nacional para el Mercado Medio.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. **Áreas de inversión**

- Private Equity
- Venture Capital
- Healthcare / Life Sciences
- Real Assets
- Private Credit

4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



4. Banca de Inversión y Distribución

Distribución de fondos de terceros

Banca de Inversión

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

Distribución de fondos de terceros
Banca de Inversión

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro





Distribución de fondos de terceros

Altamar Global Investments proporciona acceso directo y eficiente a fondos de los mejores gestores internacionales tradicionales y alternativos de máxima calidad.

Altamar Global Investments tiene una filosofía clara centrada en la generación de valor para los clientes, y aprovecha todos los recursos de AltamarCAM en términos de análisis y due diligence para identificar, acceder, seleccionar y poner a disposición de los clientes gestores y productos de máxima calidad en clases de activos como crédito privado, estrategias de retorno absoluto, renta variable *long only* tradicional, bonos y estrategias de activos mixtos.

Altamar Global Investments cuenta con su propio equipo de atención al cliente.

Altamar Global Investments ha firmado acuerdos comerciales con Baillie Gifford, Blackstone Alternative Asset Management, Blackstone Credit, ICG (Intermediate Capital Group), KKR, Stone Harbor Investment Partners, Troy Asset Management y Veritas Asset Management.

Desde su creación en julio de 2014 hasta diciembre de 2022 Altamar Global Investments ha captado más de \$2.000 millones.

Equipo senior



Miguel Rona
Partner



Jesús Ipiña
Partner

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. **Banca de Inversión y Distribución**
Distribución de fondos de terceros
Banca de Inversión
5. Digitalización
Invirtiendo en el futuro



UCITS structure

Fondo	Tipos de fondo	Liquidez	Estrategia	Geografía
Baillie Gifford WW Global Alpha	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Global
Baillie Gifford WW Long Term Global Growth	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Global
Baillie Gifford WW U.S. Equity Growth	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	U.S.
Baillie Gifford WW Emerging Markets Leading Companies	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Mercados Emergentes
Baillie Gifford WW Japanese	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Japón
Baillie Gifford WW Pan - European	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Europa
Baillie Gifford WW Discovery	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable - Small Cap	Global
Baillie Gifford WW Positive Change	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable - Impact	Global
Blackstone Diversified Multi-Strategy	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Retorno Absoluto- Multi-estrategia	Global
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon Global Investment Grade Corporate Bond	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija - Investment Grade	Global
Blackstone Systematic Credit - Enhanced Global Credit Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija	Global
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon Euro Short Duration Corporate Bond Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija - Short Term	Europa
Blackstone Systematic Credit - Low Carbon High Yield Corporate Bond	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija - High Yield	U.S.
Blackstone Systematic Credit - Emerging Market Corporate Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija - Corporate	Mercados Emergentes
Blackstone Systematic Credit - Market Neutral Fund	UCITS Irlandés - Registrado en CNMV	Diaria	Renta Fija - Market Neutral	Global

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. **Banca de Inversión y Distribución**

Distribución de fondos de terceros
Banca de Inversión

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección

2. Soluciones y Servicios para Clientes

3. Áreas de inversión

4. Banca de Inversión y Distribución

Distribución de fondos de terceros

Banca de Inversión

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Stone Harbor Emerging Markets Debt	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente- USD	Emerging Markets
Stone Harbor Emerging Markets Local Currency Debt	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente – Local Currency	Emerging Markets
Stone Harbor Emerging Markets Corporate Debt	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Deuda Emergente Corp. USD	Emerging Markets
Troy Trojan	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Mixto Flexible	Global
Troy Trojan Income	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	UK
Veritas Global Focus	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Global
Veritas Asian	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Renta Variable	Asia ex - Japón
Veritas Global Real Return	UCITS Irlandés – Registrado en CNMV	Diaria	Retorno Absoluto- Long / Short	Global



Non UCITS structure

Fondo	Tipos de Fondo	Liquidez	Estrategia	Geografía
Blackstone European Senior Loan	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Mensual	Senior Loans	Europa
Blackstone Partners	ICAV Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Semestral	Absolute Return - Multi-strategy	Global
Blackstone European Senior Debt II	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Direct Lending	Europe
Blackstone Strategic Capital Holding II	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Private Equity (GP Stakes)	Global
Blackstone Capital Opportunities Fund IV	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Mezzanine	Global
Blackstone Tactical Opportunities Fund IV	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Private Equity	Global
ICG Total Credit	QIF Irlandés - Registrado en CNMV (AIFMD)	Diario	Multi Credit	Europa
KKR Lending Partners Europe	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Direct Lending	Europa
KKR Private Credit Opportunities Partners II	U.K. LP - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Mezzanine	Global
KKR Revolving Credit Partners	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Revolving Credit Facilities	Europa
KKR Dislocation Opportunities	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Dislocated Credit	Global
KKR Revolving Credit Partners II	Luxembourg SCSp - Registrado en CNMV (AIFMD)	Fondo Cerrado	Revolving Credit Facilities	Europa

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. **Banca de Inversión y Distribución**
Distribución de fondos de terceros
Banca de Inversión
5. Digitalización
Invirtiendo en el futuro



Banca de inversión

Asesoramiento financiero y estratégico independiente en operaciones corporativas, centrado en empresas familiares y privadas.



Experiencia

+9
Años



Asesorando a

+30

Gestoras locales e internacionales



Cerrado con éxito

+100
Transacciones



Transacciones que involucran

9

países



Volumen de transacciones

+€3.000Mn
en 2021-2022



Equipo

10

Profesionales

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
 - Distribución de fondos de terceros
 - Banca de Inversión
5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Altamar Advisory Partners se ha consolidado como el asesor de **referencia para empresas familiares y grupos de *Private Equity***.

- **Excelencia** en la ejecución impulsada por la experiencia del equipo en bancos de inversión de gran tamaño y en el compromiso personal de los socios en cada transacción.
- Asesoramiento **independiente** a los clientes.
- Amplia **experiencia en todos los productos** (M&A *sell-side*, M&A *buy-side*, *equity* financiación de capital y deuda, planes de incentivos para el equipo directivo, etc.).

Altamar Advisory Partners cuenta con una **experiencia inigualable en *Private Equity***.

- Sólidas **relaciones y acceso** a firmas locales e internacionales de *private equity* en Iberia.
- Apoyado por las **relaciones institucionales** de AltamarCAM con gestoras a nivel global.

Acuerdos para complementar sus capacidades:

- Alianza estratégica con LarrainVial, banco de inversión líder en la Región Andina.

En 2022, Altamar Advisory Partner reforzó el equipo con **Juanse Montijano-Carbonell**, con más de 10 años de experiencia en *Consumer & Retail* cobertura ibérica y experiencia previa en *Private Equity*.



Transacciones seleccionadas

Asesor de The Natural Fruit en la adquisición de Frutas Bollo

Asesor de Kids & Us en su asociación con Charterhouse

Asesor de DISA sobre la financiación de una empresa de energía renovable

Asesor de Healthcare Activos Yield en la venta de la empresa a Mubadala y CBRE

Asesor de NRSur sobre estructura de capital alternativas

Asesor de Cinven en la adquisición de Restaurant Brands Iberia

Asesor de Unica Mezclas en la venta de la empresa a Hexpol

Asesor de MCH Private Equity en la adquisición de Palacios a Carlyle

Asesor de Tecnopol en la venta de la empresa a Mapei

Asesor de Sapec Agro en la adquisición de Idai Nature

Asesor de Iridium (ACS) en la venta de Ruta del Canal a Penta de las Américas

Asesor de ProA Capital en la adquisición de Moyca

Asesor de Vips y sus accionistas en la venta del 30% a ProA Capital

Asesor de Portobello Capital en la adquisición de Laulagun Bearings

Asesor de Mutua Madrileña en la adquisición del 40% de BCI Seguros

Asesor de Applus sobre refinanciación y estructura de capital

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
 - Distribución de fondos de terceros
 - Banca de Inversión
5. Digitalización
 - Invirtiendo en el futuro

Equipo senior



Jaime Fernández-Pita
Partner



José Epalza
Partner



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. **Banca de Inversión y Distribución**
Distribución de fondos de terceros
Banca de Inversión
5. Digitalización
Invirtiendo en el futuro

5. Digitalización



Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
5. **Digitalización**

Invirtiendo en el futuro



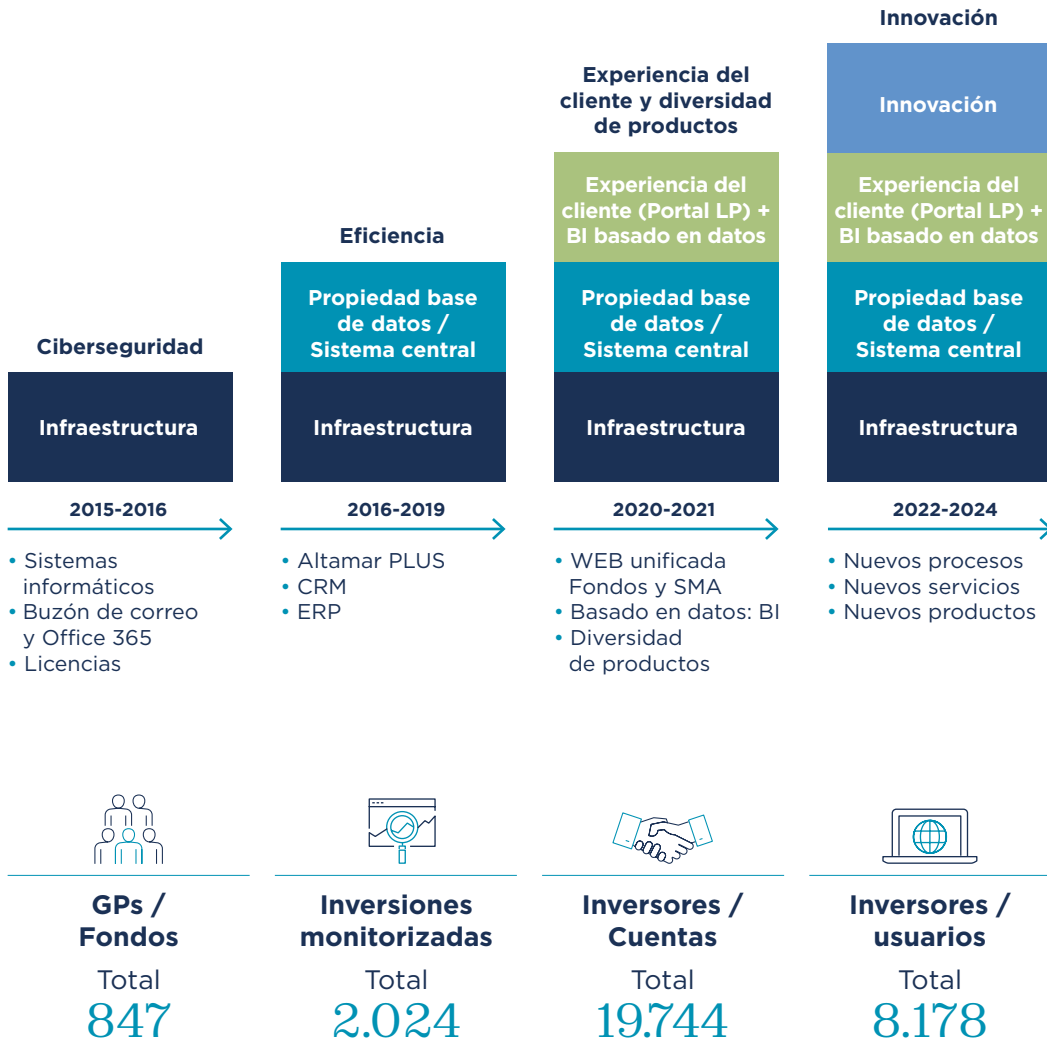


Digitalización

En AltamarCAM, la digitalización es una de nuestras principales prioridades estratégicas. Desde 2016 hemos puesto un gran énfasis en la transformación digital, con el objetivo de añadir valor a través de la innovación.

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución
5. Digitalización



Invirtiendo en el futuro



Digitalización: Principales objetivos 2022

Principales magnitudes

1. Mensaje de nuestra dirección
2. Soluciones y Servicios para Clientes
3. Áreas de inversión
4. Banca de Inversión y Distribución

5. Digitalización

Invirtiendo en el futuro

Altamar+

Altamar+ es una plataforma digital totalmente personalizada que permite al equipo de AltamarCAM almacenar, gestionar y actualizar la información relevante en un repositorio único, ofreciéndonos mayor flexibilidad y adaptación a nuestro propio modelo de negocio.

Estamos incorporando nuevas herramientas de Inteligencia Artificial que nos ayudan a automatizar las tareas más mecánicas, e incorporar de forma semiautomática la información que recibimos de nuestras gestoras a nuestros sistemas.

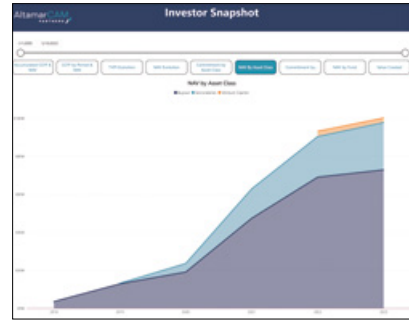
Plataforma de agentes de colocación

La principal novedad desarrollada este año en nuestra Plataforma ha sido la incorporación digital de los clientes con el objetivo de mejorar la eficiencia y la experiencia del usuario facilitando el registro de 1.700 nuevos inversores en menos de un mes. La plataforma también incluye un acceso web que permite a los banqueros supervisar directamente el proceso de firma digital de sus clientes.



Data mart + Power BI

Nuestra estrategia de *Big Data* consiste en transformar los datos de nuestro sistema central en una base de datos accesible y de confianza que proporcione de manera automática cuadros de mando actualizados y procesables a todos los miembros de la organización.



LP Portal

Es un portal web exclusivo para inversores que proporciona información y documentos sobre las posiciones de los clientes y su desempeño, donde más de 3.000 clientes utilizan el portal con frecuencia. Una novedad importante es la inclusión de informes detallados sobre las carteras de nuestros clientes.



Invirtiendo en el futuro



ESG

Como proveedor de soluciones para mercados privados, AltamarCAM reconoce la importancia de los criterios ESG en sus inversiones.

Como inversor, tenemos una oportunidad única de impulsar un cambio positivo implicando a los fondos en la generación de un impacto social y medioambiental positivo mediante los criterios ESG.

Investing in
the future

ESG • 2



Consideramos que, al invertir en fondos comprometidos con la sostenibilidad, a través de la consolidación de los factores ESG en el proceso de inversión y con el compromiso activo de los gestores de los fondos, podemos realizar una contribución significativa a la construcción un mundo más justo y sostenible, al mismo tiempo que ofrecemos rentabilidades ajustadas al riesgo.

Invirtiendo en el futuro

ESG • 3


Como resultado de sus esfuerzos y progresos en ESG, la firma recibió 4 premios en 2022 por su labor innovadora en el ámbito de la sostenibilidad, reforzando su posición de liderazgo en el sector y reconociendo su compromiso con el desarrollo de proyectos con base en la tecnología para responder a los actuales retos sociales y medioambientales.



AltamarCAM incluida como uno de los Future 40 ESG Innovators por la publicación del sector Real Deals.

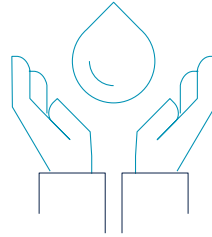


AltamarCAM recibió el primer premio en la categoría de Inversor Líder en Investigación y el segundo en la categoría de Empresa Líder en Gobierno Corporativo en España otorgado por ALAS 20.



Montserrat Vendrell, socia del fondo Alta Life Sciences, recibió el reconocimiento por su notable contribución a impulsar la innovación de alto impacto en el sector biosanitario dando respuesta a necesidades médicas no cubiertas en la actualidad.

Con el objetivo de generar valor sostenible para sus inversores y para la propia firma, AltamarCAM ha realizado importantes avances en sus esfuerzos en materia de sostenibilidad en el último año:



ESG Modelo de evaluación

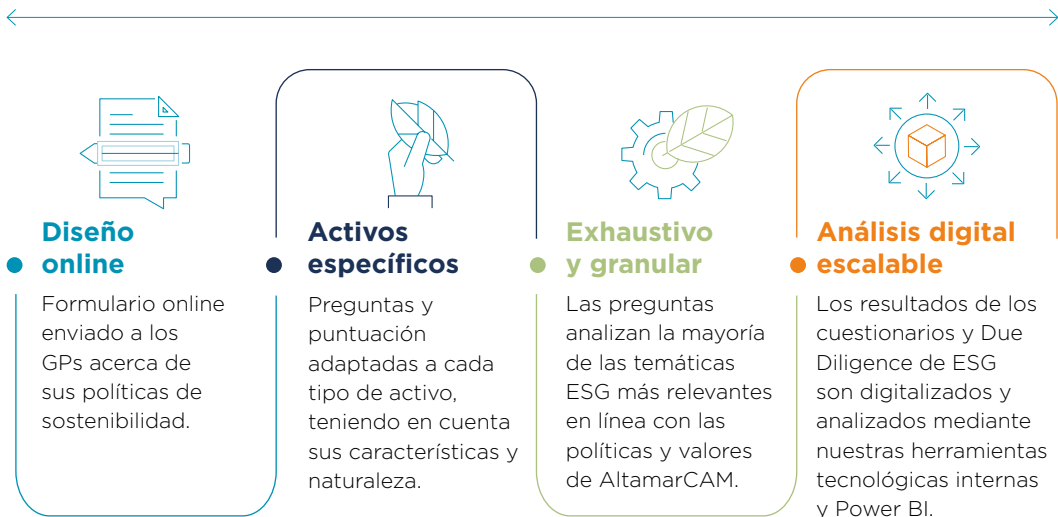
Invirtiendo
en el futuro

ESG•4

Hemos desarrollado un nuevo modelo de evaluación ESG, aplicado a lo largo de todo el ciclo de inversión, en los que se analizan y categorizan las inversiones de los fondos donde invertimos en función de su compromiso con los criterios ESG. Tratamos de seleccionar gestoras que demuestren su compromiso con los criterios ESG y que garanticen que están alineados con nuestros valores fundamentales en lo referente a dichos criterios. El compromiso activo con los GPs se realiza a través de cuestionarios y llamadas de Due Diligence ESG (ESG DDQ), así como mediante el modelo interno de puntuación ESG para evaluar las políticas de sostenibilidad de los gestores. El cuestionario se actualizó y rediseñó en 2022, conformando actualmente una lista de preguntas mucho más exhaustiva y en un nuevo formato online. El objetivo principal de este nuevo enfoque es realizar un análisis más detallado y personalizado para cada tipo de activo y digitalizar el propio proceso de evaluación.



Seguimiento continuo



1. Detalle del rediseño del DDQ ESG.

Adicionalmente, se dieron los primeros pasos para evaluar la exposición de las empresas en cartera a los riesgos ESG. Estos esfuerzos continuarán en 2023, mientras la firma amplía su análisis ESG profundizando en la cartera subyacente. Asimismo, la política ESG de la firma ha sido sometida a revisión y se ha actualizado en consonancia con las últimas prácticas y criterios en la materia.



Cambio climático y neutralidad de carbono

La lucha contra el cambio climático está en el centro de la estrategia ESG de AltamarCAM. La firma ha logrado la neutralidad a nivel operativo durante cuatro años consecutivos y ha desarrollado un exhaustivo Plan de Acción Climática que traza ocho medidas de reducción de emisiones, con el objetivo de reducir su dependencia de la compensación de emisiones. Asimismo, se ha actualizado la política de viajes y se han introducido iniciativas de movilidad sostenible para los empleados como el uso compartido del automóvil.

Además, en AltamarCAM ampliamos la recogida de datos sobre el cambio climático solicitando información acerca de la gestión del riesgo de cambio climático y las emisiones de la cartera a los GPs, entre otras medidas relevantes. Esto nos ayuda a tener una mejor comprensión del compromiso de nuestra cartera de inversión con la sostenibilidad mientras proseguimos con nuestras estrategias de descarbonización.

Invirtiendo
en el futuro

ESG • 6



4

Años alcanzando la neutralidad de carbono

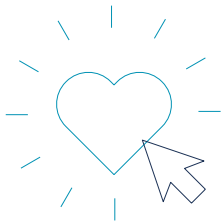
Cálculo de la huella de carbono y compensación de los alcances 1, 2 y reducción del alcance 3 (viajes de negocios y desplazamientos de los empleados) en todas las oficinas.



69%
AUMs

Gestionados por gestoras de fondos (GPs) en los que invierte AltamarCAM cuentan con un análisis de riesgos referente al cambio climático en su cartera de inversión.

* Resultados obtenidos en las respuestas a la actualización del cuestionario de Due Diligence ESG, 81% recibidas hasta la fecha.



Políticas de Diversidad e Inclusión

Uno de los hitos del año en dimensión social ha sido el desarrollo de la Política de Diversidad e Inclusión. Con un 42% de mujeres y 18 nacionalidades en la plantilla, la próxima aprobación de este documento supone la formalización de la filosofía de gestión de personas que AltamarCAM ha seguido desde su fundación, con el objetivo de crear un lugar de trabajo inclusivo y saludable. Esto contribuirá a seguir fomentando la visión única de cada uno de nuestros empleados, así como una cultura más innovadora y dinámica.

Invirtiendo en el futuro

ESG • 7



42%

Representación femenina en AltamarCAM, significativamente por encima de la media del sector.



Una plantilla con diversidad de nacionalidades creando un equipo multicultural.



2

Iniciativas sectoriales

AltamarCAM promueve la diversidad en el sector financiero a través de su participación en Level20 y en el grupo de trabajo de Diversidad de Invest Europe.



Transparencia mejorada

Publicaremos próximamente nuestro primer Informe Corporativo de ESG, que cubre el marco de sostenibilidad de la firma, desde el proceso de inversión a la cultura corporativa, pasando por las políticas ESG, las métricas y su evolución. Agradecemos el *feedback* de los distintos *stakeholders* sobre el desarrollo de nuestras iniciativas en ESG e invitamos a consultar el Informe ESG para ampliar información al respecto una vez esté disponible. En cuanto a la última evaluación de los PRI de la ONU ambas empresas antes de la integración (Altamar y CAM Alternatives) obtuvieron buenas puntuaciones significativamente por encima de la media del sector.

Las empresas se integraron a mediados de 2021, por lo que este proceso se llevó a cabo por separado, incluyendo los procedimientos anteriores a la fusión. A partir de 2023 AltamarCAM Partners informará conjuntamente acerca de los próximos ciclos de presentación de informes.

Invirtiendo en el futuro

ESG•8



Altamar Capital Partners



Calificación obtenida en todas las categorías: Inversión y políticas de corresponsabilidad, *Private Equity*, Infraestructuras, Renta Fija e Inmobiliario.

CAM Alternatives



Calificación obtenida en la política de inversión y corresponsabilidad (máxima puntuación posible).



Calificación obtenida en *Private Equity* e Infraestructuras.

Imagen 2. Resultados de la evaluación PRI 2021 (preintegración)



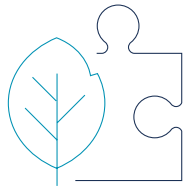
Invirtiendo
en el futuro

ESG • 9



Corresponsabilidad y concienciación

AltamarCAM entiende la importancia de construir relaciones sólidas con sus socios y empleados, colaborando para impulsar resultados positivos y crear una cultura sostenible que vaya más allá de la organización. Con este fin, en 2022, AltamarCAM logró varios hitos, entre ellos la implantación del seguimiento activo de los GPs identificados como menos proactivos en su integración ESG, formación en sostenibilidad obligatoria para todos los equipos, la participación y representación en varios grupos de trabajo/iniciativas y eventos del sector (como PRI in Person), y la publicación de artículos centrados en ESG, entre otras medidas relevantes.



Contexto regulatorio

Teniendo en cuenta el creciente interés en la inversión sostenible, así como el aumento de requisitos reglamentarios relacionados con ESG en virtud de la SFDR, AltamarCAM se compromete plenamente a garantizar el cumplimiento normativo de divulgación pública de sus prácticas y procedimientos de reporting.

Además, en 2022 la AltamarCAM ha seguido ampliando su gama de fondos sostenibles registrados (Art. 8) y ha procurado optimizar las prácticas de inversión sostenible. Seguimos explorando el mercado de productos financieros sostenibles para enriquecer aún más la oferta. Como resultado de estos esfuerzos anunciamos hace unos meses el lanzamiento de ACP Aliath Bioventures II FCR Fund, nuestro primer fondo de impacto, registrado en virtud del art. 9 del SFDR.



Visión general del compromiso

Creemos en la importancia de la responsabilidad y la transparencia en todas las actividades, definiendo objetivos ESG claros que la firma se compromete tanto a seguir como a informar al respecto:

Publicación del primer informe ESG anual.



Evaluación ESG interna más sofisticada (ESG Scoring y Cuestionario de Due Diligence).



Indicadores cuantitativos de rendimiento en criterios ESG solicitados a nivel de cartera para todos los fondos categorizados como Art. 8 y Art. 9.



Objetivo de lanzamiento exclusivo de fondos que cumplan los criterios del artículo 8 o del artículo 9 de la clasificación SFDR.



Adaptación de los criterios actuales de ESG a las distintas clases de activos.



Intensificar el compromiso con los inversores y los GPs.



Aumentar el rendimiento en comparación con nuestros competidores para alcanzar resultados según los criterios PRI.



Incremento de los esfuerzos para medir la huella de carbono de nuestra cartera de inversión.



Participación en iniciativas que promuevan la sostenibilidad.



Conseguir la participación del 80% de la plantilla en las actividades de la Fundación AltamarCAM.



Invertiendo en el futuro

ESG • 11





FUNDACIÓN AltamarCAM,,



Invirtiendo
en el futuro

ESG • 12



La Fundación

Lograr un impacto positivo en la sociedad, no sólo como inversores, sino también a través de iniciativas filantrópicas, es el objetivo fundamental de la Fundación.



Invirtiendo en el futuro

ESG • 13

Evolución por año

 Beneficiarios directos	464	581	1.199
	2020	2021	2022
 Voluntarios	45	52	70



Compromiso del equipo



Más que en 2021



Muy satisfecho



Han sido voluntarios
en más de
un proyecto

Invirtiendo
en el futuro

ESG • 14



Han repetido
(2021 y 2022)



Nuevos
voluntarios



Han participado
más de una vez



De todo el equipo



Invirtiendo
en el futuro

ESG • 15

“



Fue un reto importante y gratificante que me obligó a salir de mi zona de confort y de mi día a día para ayudarle a alcanzar sus objetivos en un sector laboral totalmente diferente al mío.

Soterraña Sanz Tribiño
Vice President IT

“



Han trabajado de forma brillantes; han presentado el contenido de una manera especial y atractiva. Ha sido muy agradable repasar todos estos conceptos financieros.

Estudiante describiendo a los voluntarios de AltamarCAM.



Fundación AltamarCAM: Presente en todo el mundo

Por primera vez, en 2022 la Fundación ha apoyado un proyecto local en cada uno de los países en los que la firma está presente, ampliando su alcance y aprovechando las capacidades de todo el equipo de AltamarCAM.

LITERACY PARTNERS

NUEVA YORK

El equipo de NY ha apoyado a las familias a través de un enfoque educativo de dos generaciones. Con clases gratuitas talleres comunitarios y medios educativos, los padres y cuidadores de bajos ingresos e inmigrantes desarrollan las habilidades de alfabetización y lingüísticas necesarias para tener éxito en el mundo actual.

Todos los miembros del equipo han participado como voluntario al menos una vez, impactando directamente en la vida de 200 inmigrantes en Nueva York.

10
Sesiones atendidas

200
Estudiantes beneficiarios



SANTIAGO DE CHILE

El equipo de Chile ha ayudado a esta plataforma para escuelas vulnerables y profesores de escuelas infantiles a mejorar las capacidades de aprendizaje de sus alumnos a través de 20 proyectos financiados a lo largo del año.

20
Proyectos financiados

2.225
Estudiantes beneficiarios

10
Regiones beneficiadas en Chile



COLONIA

AltamarCAM en Alemania ha promovido la contribución de los donantes a esta organización benéfica internacional dedicada a la lucha contra el cáncer de sangre y los trastornos sanguíneos. La organización se fundó en Colonia en 1991 con el con el objetivo de dar a los pacientes de cáncer y trastornos sanguíneos una oportunidad de vivir.

14

Nuevos donantes

18

Runners en la carrera anual DKMS para sensibilizar a la población



BARCELONA

El equipo de Galdana ha contribuido a través de mentoring y financiación de proyectos de inversión con impacto social presentados por Ship2B con el objetivo de incrementar la calidad de su propuesta de valor y su plan de negocio.

Didac Lee, en representación de la Fundación AltamarCAM y Galdana Ventures, ha protagonizado la segunda edición 2022 de los programas de aceleración de la Fundación Ship2B Tech4Climate y HealthandCare desarrollados junto a AGBAR y Fundación Repsol.



2022 Compromiso de los voluntarios



PROYECTO
Mentoring

FUNDACIÓN
Exit

Nº VOLUNTARIOS
3

SESIONES POR VOLUNTARIO
10

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Mejorar el rendimiento personal y profesional de los jóvenes en situación de riesgo.

Invirtiendo
en el futuro

ESG•18

PROYECTO
Inmersión lingüística

FUNDACIÓN
Tajamar

Nº VOLUNTARIOS
17

SESIONES POR VOLUNTARIO
>3

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Clases de inglés para alumnos de 6º curso de la escuela de Tajamar.



PROYECTO
Terapia asistida con animales

FUNDACIÓN
A la Par

Nº VOLUNTARIOS
19

SESIONES POR VOLUNTARIO
1

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Acompañamiento de personas con discapacidad en sesiones de terapia.



PROYECTO
Talleres de formación

FUNDACIÓN
ExE

Nº VOLUNTARIOS
22

SESIONES POR VOLUNTARIO
1

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Desarrollo de autoconocimiento y competencias de trabajo en equipo.



PROYECTO
Socios para la alfabetización

FUNDACIÓN
Literacy Partners

Nº VOLUNTARIOS
3

SESIONES POR VOLUNTARIO
>2

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Clases y talleres de alfabetización digital y lingüística para inmigrantes.

PROYECTO
Bootcamp de aceleración

FUNDACIÓN
Ship2B

Nº VOLUNTARIOS
1

SESIONES POR VOLUNTARIO
1

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Compartir reflexiones y experiencias con representantes de 20 *startups* con un impacto positivo.

PROYECTO
Un día en el aula

FUNDACIÓN
ExE

Nº VOLUNTARIOS
2

SESIONES POR VOLUNTARIO
1

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Compartir lecciones de vida y mensajes que refuerzan valores fundamentales para la vida personal y profesional de los alumnos.

PROYECTO
ProBono Capital

FUNDACIÓN
Ayo

Nº VOLUNTARIOS
4

SESIONES POR VOLUNTARIO
>3

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Contribuir a la innovación, formación y excelencia de una empresa con un objetivo social.



PROYECTO
Rumbo a tus Sueños

FUNDACIÓN
Inverco / Junior Achievement

Nº VOLUNTARIOS
15

SESIONES POR VOLUNTARIO
3

ACCIÓN DEL VOLUNTARIO
Educación financiera para concienciar a los jóvenes sobre la importancia de la planificación a largo plazo y la importancia del ahorro.





Proyectos en España en 2022.

Principales indicadores y objetivos alcanzados



Toda la empresa tiene un firme compromiso y dedicación con la mejora continua colaborando activamente con nuestras comunidades para identificar áreas donde desarrollar soluciones eficaces. A través del esfuerzo colectivo, el compromiso y la colaboración, creemos firmemente que podemos alcanzar un futuro próspero y equitativo para todos.

Aldara Fernández de Córdoba,
 Presidenta de la Fundación desde 2018
 y Socia de Talento 2016-2023



Invirtiendo
 en el futuro

ESG • 20

PROYECTO
 Tu ayuda suma
FUNDACIÓN
 Próximo Próximo

BENEFICIARIOS DIRECTOS
 8
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
 92%

IMPACTO

- Ayudas directas a personas con discapacidad sin recursos económicos.

PROYECTO
 Cuidados paliativos pediátricos
FUNDACIÓN
 Laguna

BENEFICIARIOS DIRECTOS
 17
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
 24%

IMPACTO

- Transporte y fisioterapia para todos los beneficiarios.
- Posibilidad de que los padres se incorporen al mercado laboral.

PROYECTO
 Start Exit
FUNDACIÓN
 Exit

BENEFICIARIOS DIRECTOS
 330
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
 4%

IMPACTO

- Contribuir a la reducción del fracaso escolar (los datos estarán disponibles en junio de 2023).



PROYECTO
Inmersión lingüística
FUNDACIÓN
Tajamar

BENEFICIARIOS DIRECTO
268
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
10%



IMPACTO

- 100% repetiría la experiencia.
- 78% de mejora en el nivel de inglés (curso 21-22).

PROYECTO
Cocina Solidaria
FUNDACIÓN
Norte Joven

BENEFICIARIOS DIRECTOS
34
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
24%



IMPACTO

- 77% de los alumnos superaron el nivel con el que se graduaron.
- 8,88 Satisfacción media.

Invirtiendo
en el futuro

ESG • 21

PROYECTO
Escuela de Verano
FUNDACIÓN
ExE

BENEFICIARIOS DIRECTOS
99
APORTACIÓN DE LA FUNDACIÓN ALTAMARCAM AL PROYECTO
7%



IMPACTO

- Media de asistencia del 75%.
- Aumento de las capacidades cognitivas superiores al 60 p.p. según la Taxonomía de Bloom.
- >98% de los participantes afirman haber alcanzado un alto nivel de competencias de liderazgo.





Amigos de la Fundación

La Fundación colabora anualmente con más de 30 fundaciones asociadas que pretenden tener un impacto social en la educación o en la salud. Estas colaboraciones adoptan diversas modalidades, como proyectos, eventos de recaudación de fondos, actividades colaborativas, eventos deportivos y proyectos sin ayuda económica. Gracias a estas asociaciones, la Fundación puede aprovechar sus recursos y experiencia para apoyar una amplia gama de iniciativas sociales. Trabajando juntas, estas organizaciones pueden marcar una gran diferencia en la vida de las personas.

Invirtiendo en el futuro

ESG • 22

La Fundación se compromete a a seguir apoyando estas importantes asociaciones y a encontrar nuevas formas de colaborar en el futuro con organizaciones afines.





Inversión de impacto a través del Fondo de Fundaciones



Fondo de
Fundaciones
de Impacto

El Fondo de Fundaciones de Impacto, en el que participa la Fundación AltamarCAM, ha concluido su primera convocatoria y ha concedido un préstamo a dos entidades españolas que promueven la inclusión social y la lucha contra la despoblación rural: Apadrinaunolivo.org y RobinGood. El equipo de la Fundación junto con el equipo de *Private Equity* colaboró en la selección del proyecto analizando la viabilidad económica de las distintas iniciativas presentadas.



Invirtiendo
en el futuro

ESG • 23



RobinGood nació como una entidad que ofrece "alimentos con alma". Venden productos artesanos, locales y sostenibles (ofreciendo una gama de snacks dulces y salados), elaborados en Cataluña, País Vasco y Aragón por personas con dificultades para acceder a oportunidades laborales. La empresa, incluida por Forward Fooding entre las 500 *startups foodtech* más destacadas a nivel mundial en 2022, emplea a 150 personas con discapacidad. Apadrinaunolivo.org nació para luchar contra la despoblación rural a través de la recuperación y puesta en valor de miles de olivos abandonados en Oliete, un pueblo de Teruel que ha visto cómo su población ha descendido drásticamente en los últimos años.



2023 Hasta la fecha

ENERO

Segunda ayuda a Ucrania: los compañeros de la oficina de Colonia organizaron otro envío de ayuda a Ucrania. Gracias al apoyo financiero de la Fundación AltamarCAM, más de 30 paquetes con medicamentos y material de primeros auxilios pudieron ser enviados de nuevo para ayudar a las víctimas de la guerra.



MARZO

'Un día en el aula': once voluntarios participaron en Madrid compartiendo lecciones de vida y mensajes que refuerzan valores fundamentales para la vida personal y profesional de los alumnos de 10º curso.



FEBRERO



Recaudación de fondos para el terremoto de Turquía y Siria: las contribuciones del equipo permitieron que un remolque viajara a Turquía repleto de alimentos, pañales, productos de higiene, artículos de emergencia, junto con 60 sacos de dormir adicionales donados por la Fundación.

Invirtiendo
en el futuro

ESG • 24

ABRIL

Desafío en bicicleta: la Fundación participó en un desafío en bicicleta con el objetivo de apoyar a fundaciones locales que luchan contra el cáncer:

- **Madrid**
70 empleados participaron en el 'Reto Bike' en apoyo de la Fundación CRIS Fundación Contra el Cáncer.
- **Colonia**
37 empleados participaron a favor de la Fundación Alemana Contra el Cáncer Infantil.
- **Nueva York**
El equipo de Nueva York participó en la 17ª edición de 'Cycle for Survival in NY', en la que empresas y familias se unen para apoyar la investigación pionera y los ensayos clínicos en el Memorial Sloan Kettering Cancer Center (MSK).



MADRID
COLONIA
BARCELONA
NUEVA YORK
SANTIAGO
DE CHILE

Juntos apoyando el crecimiento y la sostenibilidad en Mozambique

Gracias a la cantidad recaudada entre todo el equipo, y a los fondos de la Fundación, AltamarCAM se convertirá en socio principal de Humbi Farm, un apoyo clave para el crecimiento y la sostenibilidad de Munti Center, en Praia Xai-Xai, Mozambique.

Desde 2007, Munti Center lleva a cabo proyectos centrados en la igualdad de oportunidades para niños, jóvenes y adultos en materia de educación, nutrición y salud.

Invirtiendo en el futuro

ESG • 25

¿Qué es la Humbi Farm?

Es una granja ecológica de 15 hectáreas que proporciona dos comidas al día a las 400 personas del centro de Nutrición (Munti Center).

Se espera que su actividad aporte el 10% de los ingresos totales de Khanimambo.

Sirve de ejemplo de buenas prácticas medioambientales y agrícolas y empleo inclusivo.

Además de su contribución a la sostenibilidad, Humbi también aportará prácticas innovadoras, clave para que la Fundación Khanimambo cumpla con sus objetivos de transformación social, económica medioambiental y cultural de Mozambique.



