



INFORME ANUAL 2022

ATITLAN



Creamos valor a largo
plazo y de forma
responsable



+1.600

Personas en el Grupo

+1.500 M€

Invertidos desde 2005

+90 M€

EBITDA 2022 consolidado

+1.000 M€

Total Activos



ÍNDICE

- 01** CARTA DE LOS FUNDADORES_5
- 02** MISIÓN, VALORES Y ESTRATEGIA_9
- 03** EL GRUPO_12
- 04** EMPRESAS DEL GRUPO_16
 - Imex_17
 - Guillem Export_21
 - Elaia_25
 - Sea Eight_29
 - Helios_33
 - Padel Galis_37
 - ARES_41
 - The Bridge_45
- 05** SOSTENIBILIDAD Y ESG_49
- 06** EEFF CONSOLIDADOS_53

01

CARTA DE LOS
FUNDADORES





Hace 18 años iniciamos esta gran aventura que se llama Atitlan. Coincidiendo con esta mayoría de edad, hemos decidido publicar nuestra primera memoria anual para explicar qué hacemos, cómo lo hacemos y por qué lo hacemos.

Desde nuestros orígenes hemos trabajado en sectores muy diversos, invirtiendo tanto en socios de calidad como facilitando financiación a empresas líderes en su segmento. En algunas ocasiones hemos hecho operaciones en situaciones complicadas, a veces incluso concursales, y en otras - la mayoría - hemos apoyado a empresarios para hacer realidad sus planes de crecimiento.

Este impulso ha alumbrado proyectos innovadores como Elaia o Sea Eight, así como otro gran número de empresas, creando en el camino muchos puestos de trabajo y riqueza en la sociedad, algo de lo que estamos particularmente orgullosos.

El viaje ha estado plagado de vivencias muy diversas desde 2005. En general, hemos sido afortunados y compartimos más éxitos que fracasos, pero de todas estas experiencias hemos extraído lecciones, sobre todo de los errores. Continuamos con vocación de aprender y afrontar los retos futuros con humildad, pero también con determinación y confianza.

«Somos capital permanente, responsable y paciente, sin horizonte obligatorio de desinversión»

Nuestra forma de trabajar ha ido evolucionando. De forma natural, hemos hecho una transición gradual, desde un papel de inversor meramente financiero hacia un compañero de viaje con vocación de permanencia y sostenibilidad. Poco a poco, vamos consolidando el grupo empresarial que hoy somos con un balance sólido y con ingresos y resultados cada vez más recurrentes. Somos capital permanente, responsable y paciente, sin horizonte obligatorio de desinversión; nos gustan los modelos de negocio de crecimiento y cultivamos relaciones de largo plazo. Hemos tenido la suerte de compartir camino con múltiples directivos, empresarios e inversores institucionales que, con su ejemplo, nos han enseñado a reflexionar, corregir y progresar... y que en última instancia nos han empujado a superarnos y a dar lo mejor de nosotros mismos.

En la actualidad, somos uno de los grupos empresariales más activos en la Península Ibérica. Esto sólo es posible gracias a un equipo comprometido y a los valores que nos sirven de guía. Creemos en las personas, invertimos en ellas y fomentamos el esfuerzo, la promoción interna y el respeto. Nuestros pilares son las relaciones de confianza, la búsqueda de la excelencia y la sencillez, un inconformismo decidido, la capacidad de innovar y una gran flexibilidad para adaptarnos a las situaciones que analizamos y para encontrar la mejor solución posible. Nuestra cultura se cimenta sobre el compromiso y la responsabilidad, porque nuestra reputación es nuestro mayor activo.

Un vistazo a 2022...

2022 ha sido un año marcado por las intervenciones coordinadas de los bancos centrales más importantes del mundo para controlar la inflación. Las subidas de tipos de interés y las reducciones de márgenes en muchos sectores nos han llevado a replantearnos nuestra estrategia en algunas de las empresas del grupo. En el sector inmobiliario, hemos concentrado todas nuestras iniciativas bajo una única sociedad, aunando equipos y consolidando sinergias. Dentro de nuestro perímetro agrícola, hemos vendido el olivar y gran parte de los



almendros, reenfocando nuestros esfuerzos en otros cultivos más novedosos en nuestra geografía como el pistacho o el aguacate y, más recientemente, el arándano. También hemos seguido fortaleciendo la actividad comercial de cítricos, consolidando las adquisiciones realizadas y sembrando el germen de nuevas integraciones que nos permitirán alcanzar un volumen de 200.000 toneladas anuales en 2023.

Nuestra plataforma de acuicultura Sea Eight ha retomado con fuerza su actividad superando todas las expectativas y ha comenzado las obras de su nueva planta en Asturias durante el verano de 2023. Por su parte, Imex Products ha continuado su senda de crecimiento de ventas, tanto en su línea tradicional de grifería como en la de espejos LED, consolidándose en sus plazas tradicionales y abriendo nuevos mercados. En el caso de Grupo Galis, se ha afianzado como el mayor fabricante de pistas de pádel del mundo y ha sellado una alianza estratégica con un gigante del deporte como Wilson. También cabe destacar nuestra entrada, a mediados de año, en The Bridge, proyecto especializado en la formación de competencias digitales mediante bootcamps de corta duración.

Durante este año, también hemos tejido relaciones con varias gestoras de fondos especializados en áreas que consideramos muy interesantes, pero donde no somos especialistas. Destacamos nuestro compromiso con Terram Capital, centrada en proveer soluciones de deuda alternativa en España y Portugal.

Finalmente, en 2022 hemos dado estructura y cohesión a nuestras iniciativas filantrópicas, a través de las que compartimos nuestros éxitos con la sociedad. Nuestra aspiración en este plano es fomentar una educación de calidad accesible para todos, promoviendo la equidad y

la igualdad de oportunidades. En este sentido, cabe destacar la colaboración con la ONG Empieza por Educar (ExE) en Valencia y el desarrollo de un programa de Income Share Agreements (ISAs) a nivel nacional, que esperamos lanzar en la segunda mitad de 2023.

El futuro

Los próximos años estarán marcados por la incertidumbre: ¿quedará finalmente bajo control la persistente inflación y continuará el ciclo alcista? ¿o los bancos centrales se verán obligados a mantener los tipos de interés en niveles elevados más tiempo de lo esperado y la economía no será capaz de soportarlo? ¿disminuirán los riesgos geopolíticos o por el contrario se intensificarán? ¿se convertirá Taiwan en la antesala de un conflicto bélico a gran escala? ¿surgirán modelos de Inteligencia Artificial General en esta década que acaben con la relevancia laboral de la especie humana?

La realidad es que no lo sabemos. Si una cosa es cierta, es que no somos muy certeros prediciendo el futuro. Quizá por eso nos gusta mantener todas las opciones abiertas lo máximo posible, de forma que – pase lo que pase – podamos adaptarnos al nuevo escenario. De momento, mantendremos nuestro balance con un endeudamiento moderado, seguiremos reinvertiendo nuestros beneficios en empresas líderes y bien gestionadas y conservaremos una visión de largo plazo. Con equipos de primer nivel, los socios adecuados y una cultura basada en el compromiso, hasta el mayor obstáculo resulta más asequible y se convierte en un impulso para mejorar.

Roberto Centeno y Aritza Rodero

02

MISIÓN,
VALORES Y
ESTRATEGIA





MISIÓN

Nuestra misión es impulsar proyectos empresariales de crecimiento con modelos de negocio probados que generen valor a largo plazo y de forma responsable.

VALORES

Excelencia

Creemos en la excelencia y la sencillez operativa. Nos esforzamos para alcanzar resultados extraordinarios, retener el talento y construir relaciones duraderas.

Inconformismo

Además de nuestra experiencia, aportamos un carácter inconformista e inquieto que nos ayuda a competir con éxito en entornos complejos y sectores diversos.

Compromiso

La reputación es nuestro mayor activo. Nos responsabilizamos de nuestras acciones y del impacto que tienen en la sociedad.

Flexibilidad

Trabajamos en equipo, con socios y colaboradores de primer nivel para adaptarnos a cada situación y construir las mejores soluciones.



We make it
happen



ESTRATEGIA

Largo plazo

Impulsamos proyectos de crecimiento a largo plazo con modelos de negocio probados y equipos directivos de primer nivel. Cultivamos relaciones estratégicas duraderas con especialistas de diferentes sectores.

Gestión

Invertimos en las personas y en la profesionalización de las empresas. Nuestra gestión se orienta al liderazgo sectorial, la innovación y la sostenibilidad, con los clientes como eje de todo lo que hacemos.

Solidez

Buscamos negocios de referencia; contamos con múltiples empresas familiares e inversores institucionales internacionales. Mantenemos una estructura financiera sólida: promovemos un apalancamiento coherente con el riesgo operativo de cada actividad.

03

EL GRUPO





Desde su creación en 2005, Atitlan está orientado a la creación y consolidación de valor a largo plazo con presencia en numerosos sectores e inversiones por encima de mil millones de euros. Entre sus socios cuenta con múltiples empresas familiares y fondos internacionales. En la actualidad, es un grupo con presencia en diversos sectores:

Agroalimentario: Atitlan arrancó con cultivos de olivar en 2007. Desde entonces, gracias a la diversificación de productos, se han gestionado más de 18.000 hectáreas en España, Portugal y Marruecos. Tras la venta de la rama de olivar y almendro en 2022, controla más de 1.500 ha de cítricos y 2.000 ha de pistachos en diferentes localizaciones de la Península Ibérica. Además, a partir de 2020, confecciona y comercializa



cítricos a través de Guillem Export. Por último, desde Sea Eight opera en acuicultura de lenguado, con plantas de engorde con tecnología propia de última generación que minimizan el impacto en el entorno y aseguran un producto de máxima calidad.

Inmobiliario: ARES es la plataforma de Atitlan para inversión y gestión de activos inmobiliarios de valor añadido, centrándose en desarrollos urbanísticos, promociones y activos en renta.

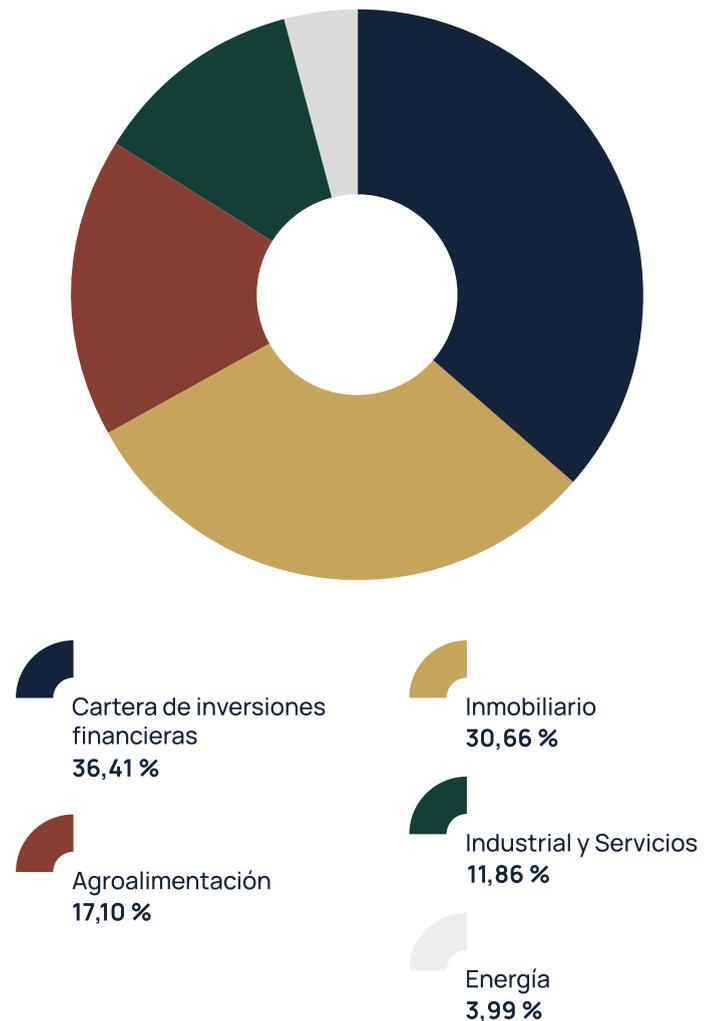
Industrial y servicios: Atitlan actúa en este sector a través de la venta de grifería de diseño para baño y cocina en el ámbito nacional – a través de IMEX Products – y de la fabricación, comercialización e instalación de pistas de pádel con Padel Galis, posicionada como una de las empresas líderes a nivel mundial. Además, tiene presencia en el mundo de la educación mediante The Bridge, facilitando el acceso a una carrera profesional en el ámbito digital con programas educativos intensivos de competencias digitales.

Energía: Helios es la división de proyectos energéticos, centrandó su actividad en tecnologías sostenibles. Cuenta con equipo propio especializado y desarrolla proyectos de carácter multitecnológico de ámbito nacional e internacional mediante alianzas con partners estratégicos.

Cartera de inversiones financieras: Atitlan realiza una gestión proactiva de su tesorería, invirtiendo parte de su liquidez en diversos instrumentos financieros con diversificación sectorial y geográfica. Esta actividad se realiza a través de inversión en direct lending, inversión

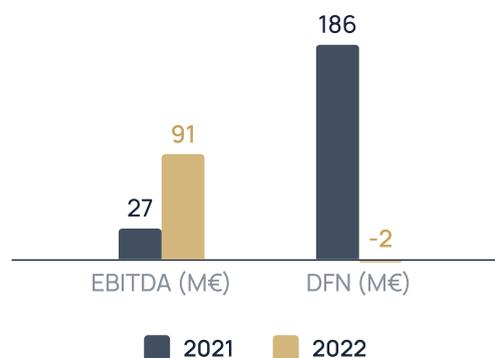
en fondos especializados en áreas concretas (USA, deuda alternativa, tecnología...) y otro tipo de instrumentos.

La contribución de estos sectores a la valoración total del Grupo Atitlan es la siguiente:



Como grupo empresarial, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de Atitlan están compuestos por los diferentes balances y cuentas de resultados de las compañías que lo comprenden.

Para facilitar el entendimiento de las cifras del Grupo, a continuación, se encuentran un balance y una cuenta de resultados que simplifican la explicación de sus resultados y su situación patrimonial:



BALANCE (en miles de euros)	2022	2021
ACTIVO NO CORRIENTE	285.314	431.111
ACTIVO CORRIENTE	240.314	190.561
TOTAL ACTIVO	525.628	621.672
PATRIMONIO NETO	286.830	270.080
PASIVO NO CORRIENTE	118.652	202.408
PASIVO CORRIENTE	120.146	149.184
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	525.628	621.672
P&L (en miles de euros)	2022	2021
Ingresos	190.286	218.945
Consumos	(110.116)	(125.046)
Personal	(34.605)	(33.469)
Gastos de explotación	(36.569)	(47.578)
Otros ingresos y gastos	2.917	7.106
Resultado no ordinario	79.051	6.746
EBITDA	90.964	26.704
Amortización	(10.248)	(14.086)
Resultado financiero	(3.141)	(7.904)
Impactos consolidación	(663)	4.364
Impuesto sobre beneficios	(3.808)	(4.954)
RESULTADO	73.104	4.124

En un año marcado por la subida generalizada en el precio de las materias primas y del transporte, así como la subida de los tipos de interés, Atitlan ha logrado mantener estable su EBITDA recurrente.

Durante 2022, el hito más importante a destacar y que mayor impacto ha tenido en la cuenta de resultados ha sido la venta de la rama de olivar y almendro. Como consecuencia de esta desinversión, la deuda que mantenía el Grupo también se ha visto reducida respecto al ejercicio anterior. Por todo ello, la tesorería aumentó de forma relevante en 2022, lo que, sumado a la posibilidad de apalancamiento adicional, permite al grupo contar con una amplia capacidad para seguir invirtiendo activamente.

04

EMPRESAS
DEL GRUPO



IMEX
PRODUCTS





IMEX Products es una empresa especializada en la fabricación y comercialización de grifos y espejos LED de diseño. La empresa, ubicada en Torrent (Valencia), comienza su actividad en 2001 y desde entonces ha tenido un destacado crecimiento.

En diciembre de 2020, Atitlan se hace con una mayoría de control (51%), aunque al frente de la compañía continúa como consejero delegado su fundador, David Mestre, quien, tras trabajar comercialmente con diferentes marcas, decidió crear la suya propia.

Durante estas dos décadas, la empresa se ha convertido en un referente del sector, logrando satisfacer la demanda de distribuidores y expositores

de todo el territorio nacional gracias a su catálogo de productos, lo que ha permitido a IMEX consolidar su crecimiento orgánico año a año y forjar una relación clave con sus proveedores y sus más de 4.000 clientes activos.

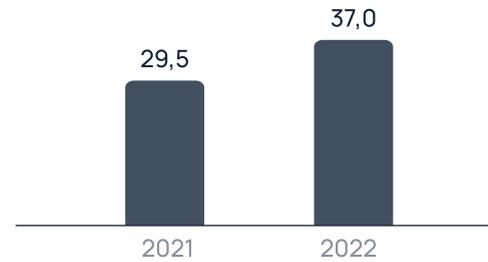
La estrategia de la empresa se basa en ofrecer productos de diseño de alta calidad a precios competitivos y un servicio impecable. Para ello, IMEX promueve una intensa integración con sus proveedores y cuenta con una sólida base de agentes comerciales.

La compañía opera sobre cuatro productos clave (duchas, lavabos, cocina y espejos) y cuenta con casi mil referencias, de las que un 70% se comercializan en el



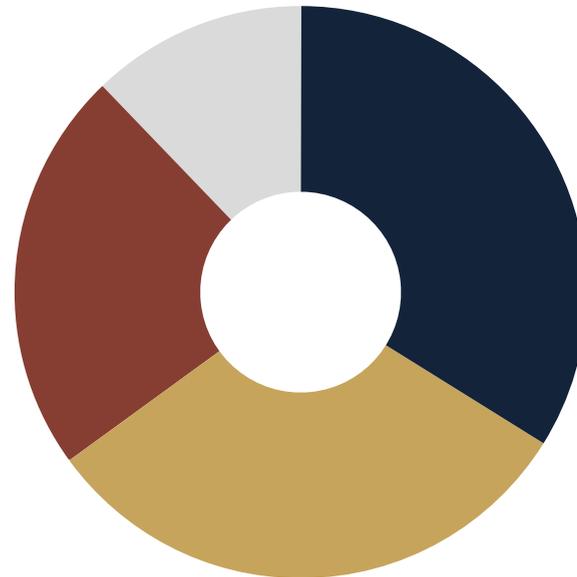
mercado nacional y el otro 30% se exportan, siendo Portugal, Francia y Grecia los principales destinos internacionales. Este reparto hizo que en 2022 lograra una facturación total de casi 40 millones de euros.

EVOLUCIÓN VENTAS (M€)



A partir de 2021, tras la entrada de Atitlan, se ha ido impulsado el crecimiento hacia nuevos mercados y gamas de productos, como el lanzamiento de una marca de espejos led (Ledimex) o un nuevo catálogo de grifería (nuevas series y colores), apuestas que representaron una importante inversión financiera.

REFERENCIAS EN CATÁLOGO





Y todo ello a pesar de las dificultades existentes durante los últimos ejercicios, con una crisis en la cadena de suministro además de un incremento de costes en las materias primas. Imex afrontó este reto aumentando stocks para garantizar el servicio y estar al lado de sus clientes.

También durante 2022, se ha afrontado la profesionalización de la estructura. Tanto en la parte tecnológica, con un nuevo ERP para gestionar mejor el stock, tener previsiones de consumo más “óptimas” y mejorar el servicio al cliente, así como en la parte material, con el traslado a una nueva nave en Picassent con 10.000 m2 de instalaciones, que sustituye a la original y a los cinco almacenes separados con los que operaba.

Las expectativas de IMEX son optimistas, tanto por la buena aceptación en el mercado de su línea de espejos como por el estreno del nuevo catálogo de cocina y las nuevas series de grifería. Siempre bajo la máxima de ofrecer acabados de calidad a precios competitivos y productos certificados para cumplir con las exigencias del cliente, además del compromiso de mejorar el consumo de agua de los grifos.



 **Guillem
Export**



Guillem Export es una de las plataformas mayoristas líderes a nivel europeo en la comercialización de cítricos de calidad, con más de 20 años de experiencia en el sector agroalimentario. Se trata de un grupo orientado a la excelencia en la calidad y el servicio cuyo valor reside en la integración vertical desde el campo hasta el consumidor final. Desde el 2020, el grupo ha realizado varias operaciones de crecimiento inorgánico destacando la fusión con Frutas Tono, consolidando volúmenes, maximizando las sinergias y reforzando las relaciones comerciales a nivel europeo.

A mediados de 2023, las compañías Guillem Export y

Frutas Tono han llevado a cabo la fusión de sus negocios de producción y comercialización de cítricos, dando lugar a un nuevo grupo familiar que gestionará más de 200 millones de kilos y que tendrá presencia en más de 25 países.

Con esta fusión, se consolida una plataforma que permitirá desarrollar economías de escala, aunar una cartera de orígenes de materias primas diversificada, con un alto porcentaje de la Comunidad Valenciana, pero también de Sevilla, Córdoba, Huelva, Murcia y Tarragona, y un amplio catálogo de variedades de cítricos.



Adicionalmente, la unión de capacidades permitirá contar con una mayor integración vertical de toda la cadena de valor, con más de 3.000 hectáreas de producción integrada y cerca de 100 millones de kilos de producción, en torno al 50% del volumen conjunto.

Esta nueva estructura del grupo también facilita una mejor aproximación a los clientes, ampliando y mejorando el servicio y la calidad durante los doce meses del año, aspectos en los que ambas compañías han ido avanzando en los últimos años gracias a sus inversiones en digitalización, automatización de los procesos y mejoras de las instalaciones.

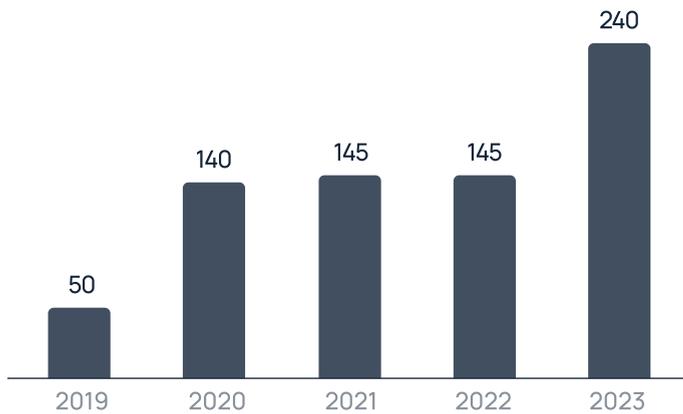
Desde la entrada de Atitlan en el negocio de comercialización de cítricos en 2020, la plataforma ha ido creciendo invirtiendo en



renovaciones y mejoras operativas de sus almacenes e instalaciones, así como integrándose con otras compañías: en 2021 se produce la adquisición de Mugui y Agrocampesina, y en 2023 se materializa la mencionada fusión con Frutas Tono.

El grupo alcanzará en 2023 una capacidad productiva de 240 millones de kilos, lo que supone un incremento del 66% respecto al ejercicio anterior.

CAPACIDAD PRODUCTIVA GRUPO (MKg)



The logo for 'elaia' features a stylized white leaf icon above the lowercase text 'elaia'. The leaf icon consists of three leaves of varying sizes arranged in a fan shape. The text is in a clean, sans-serif font.

elaia





Elaia es la enseña de la plataforma agrícola de Atitlan, que empezó a operar en 2007 gestionando cultivos de olivar. Desde entonces, ha ido creciendo y diversificando productos, habiendo desarrollado y gestionado en torno a 20.000 hectáreas entre España, Portugal y Marruecos.

En la actualidad, esta división opera unas 1.500 ha de cítricos y más de 2.000 ha de pistachos en diferentes localizaciones en la Península Ibérica, tras la reciente venta de la rama de olivar y almendro en la primera mitad de 2022.

La selección de cultivos se realiza tras un análisis riguroso de las condiciones específicas de cada región (disponibilidad de agua, clima, tipo de tierra, etc)

El modelo de plataforma genera economías de escala y permite una diversificación de los riesgos asociados, dado que cada cultivo tiene su dinámica de mercado específica y se somete a sus procesos biológicos más sensibles durante diferentes épocas del año.

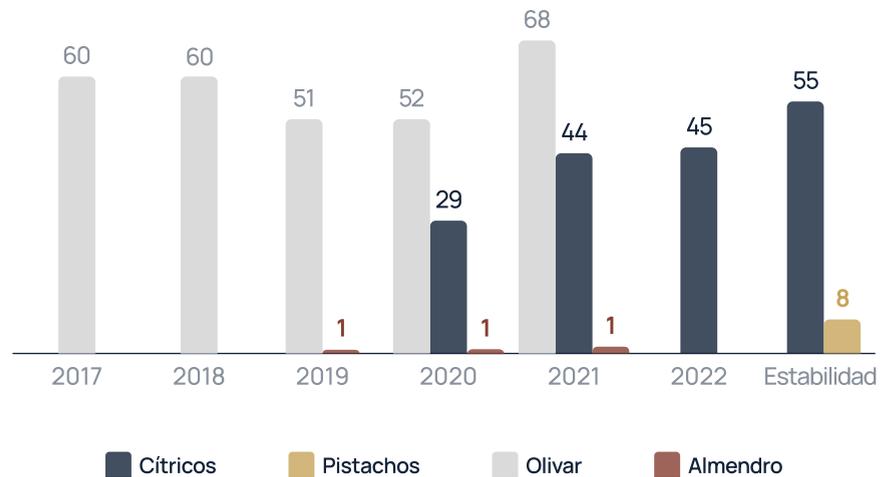
Resultados

Los resultados históricos se corresponden casi por completo a las ramas de olivar y cítricos, ya que el



proyecto de pistachos se ha iniciado en 2022 y se encuentra en fase de plantación.

EVOLUCIÓN VOLUMEN PRODUCCIÓN (MKg)



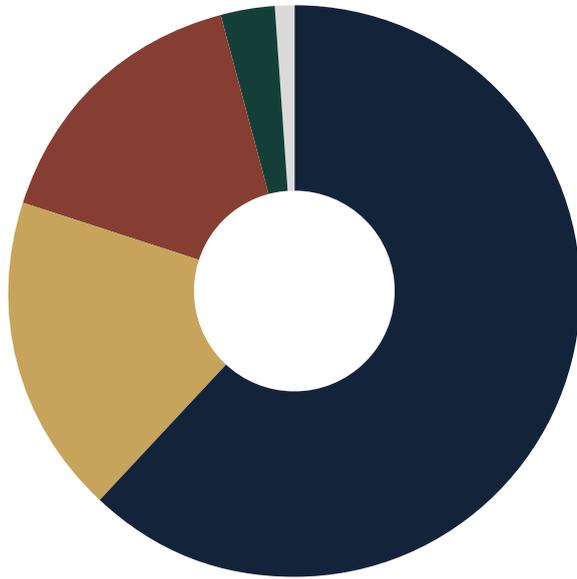
A finales de 2019, Atitlan adquirió la compañía Frutas Romu, dedicada al cultivo de cítricos, con el objetivo de reforzar su estructura financiera y profesionalizar su modelo operativo para la gestión del campo.

En 2020, se realizaron cambios en la dirección técnica y responsables de fincas. También se implementaron nuevas prácticas en la gestión financiera y administrativa. A finales de año, se escindió la rama comercial, dejando Frutas Romu como una sociedad puramente productora.

En 2021, se puso en marcha un plan de reconversión varietal con foco en productos de valor añadido (sujetos a royalty) y en referencias más ligadas a tendencias de consumo crecientes (pomelo y aguacate), sustituyendo aquellas comercialmente obsoletas y con márgenes negativos o muy bajos.



DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE



Pistacho
62 %

Clementina
18 %

Naranja
16 %

Aguacate
3 %

Pomelo
1 %

Hasta la fecha, este cambio ya ha logrado la reconversión del 30% de la superficie, lo que repercutirá de forma íntegra en los resultados de dentro de 3 años, cuando las fincas entren en plena producción.

En 2022, con la intención de diversificar su presencia en el sector agrario, la plataforma ha iniciado un proyecto para el desarrollo de plantaciones de pistacho. En la

actualidad cuenta ya con más de 2.000 hectáreas dedicadas a este cultivo y un pipeline que pretende superar las 5.000 hectáreas en los próximos años.

Adicionalmente, la estrategia incluye la integración del proyecto con la fase industrial de secado, pelado y calibrado de la producción.

Estrategia

Las tendencias macro para el sector agroalimentario son positivas y presentan oportunidades de crecimiento, tanto demográficas como de hábitos de consumo. La plataforma agrícola tiene la experiencia para capturar esas oportunidades bajo una estrategia de:

- Apuesta por desarrollos varietales de productos de alta demanda (royalty).
- Análisis de zonas de cultivo para la reconversión de plantaciones (Pistacho, Aguacate).
- Mecanización y profesionalización de procesos para generar más eficiencias y optimización de los recursos naturales.





SEA EIGHT™



Sea Eight es una empresa especializada en la cría de lenguado de la más alta calidad. Para ello utiliza procesos de producción sostenibles en tierra firme. Constituida en 2012, es líder a nivel mundial en la producción de lenguado sostenible y en el desarrollo de tecnología de recirculación eficiente y respetuosa con el medio ambiente. La sostenibilidad, la innovación y el cuidado de la salud son los pilares de su estrategia empresarial.

El lenguado es considerado un producto de alto valor gastronómico que destaca por la riqueza de sus cualidades culinarias, siendo uno de los pilares de la cocina europea. Sin embargo, la excesiva pesca de esta





especie en el mar ha provocado un severo deterioro de los caladeros. La Unión Europea reduce año tras año el volumen autorizado de pescas para paliar este efecto, lo que hace de la acuicultura la única fuente viable y sostenible para producirlo a largo plazo.

Un aspecto esencial para lograr la sostenibilidad a largo plazo de la acuicultura son los sistemas de recirculación acuícolas (RAS por sus siglas en inglés) que, en el caso de Sea Eight, utilizan agua marina, filtrándola intensamente y, en consecuencia, logrando un consumo de agua un 97% menor que los sistemas abiertos.

Durante 2022, Sea Eight incrementó su producción de lenguado, superando las 470 toneladas a pesar de un accidente mecánico que impactó en los resultados del segundo semestre. Se logró un incremento de más del 30% respecto a años anteriores y se recuperaron los niveles productivos previos a la pandemia de 2020 gracias a las mejoras implantadas.

Por otra parte, 2022 ha marcado también la consolidación de la internacionalización de Sea Eight con la apertura de nuevos mercados en Europa. En concreto, la empresa ha comenzado a vender lenguado en Italia, Grecia y Francia con una excelente acogida.

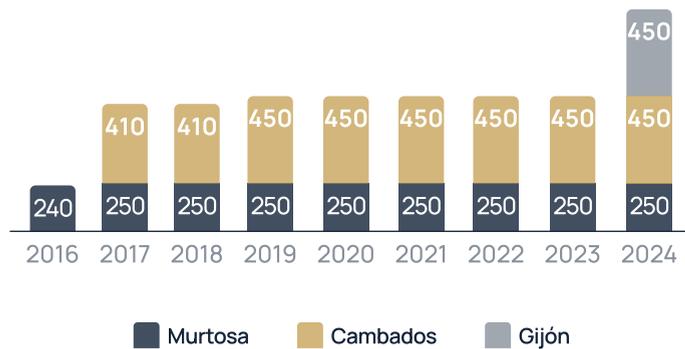
En un año marcado por las tensiones en las cadenas de suministros y el incremento generalizado de costes, Sea Eight ha priorizado proyectos de mejora de la eficiencia y reducción de consumos. Fruto de estos avances, en 2023 se han instalado nuevos equipos para reducir el consumo energético mediante recuperación de calor y para disminuir el consumo de oxígeno.

También se han comenzado nuevos proyectos de investigación y desarrollo, tanto interna, como externamente con universidades y centros de investigación, para mejorar los sistemas de tratamiento de agua y valorización para su retorno al mar.



En la actualidad Sea Eight cuenta con cuatro centros productivos: un criadero, donde se inicia el proceso productivo, en Povo de Varzim (Portugal), y tres unidades de engorde, donde finaliza el proceso, en Cambados (España), Murtosa (Portugal) y Gijón (España) - esta última todavía en fase de construcción. La empresa se encuentra en plena expansión para cubrir la creciente e insatisfecha demanda de lenguado sostenible y de calidad, y está en proceso de licenciar nuevas plantas con el objetivo de alcanzar más de 7.000 toneladas de producción antes de 2030. En este sentido, la nueva planta de Gijón (España) está aplicando la tecnología más avanzada y la experiencia y conocimientos acumulados, estará operativa en el primer semestre de 2024 y permitirá que se superen las 1.000 toneladas de producción. Además, están ampliándose las instalaciones productivas del criadero en Povo de Varzim para duplicar su capacidad actual.

CAPACIDAD INSTALADA (Toneladas)





HELIOS



Helios es una plataforma de promoción, desarrollo y explotación de proyectos energéticos con el foco puesto en la transición hacia una economía sostenible y baja en emisiones de carbono, que cuenta ya con varias plantas que entrarán en operación a partir de 2024.

El proyecto nació en 2019 mediante la alianza con diversas ingenierías y promotores locales en diferentes regiones de la Península, centrados en ese momento en el desarrollo de proyectos solares fotovoltaicos. Desde entonces, se han ampliado las tecnologías y geografías donde se opera a través de acuerdos con 'partners' que permiten tener una mayor capilaridad en las operaciones, así como desarrollar estratégicamente proyectos con alto valor añadido, conociendo la idiosincrasia y medio ambiente locales.

	2019	2020	2021	2022
Partners	5	6	8	12

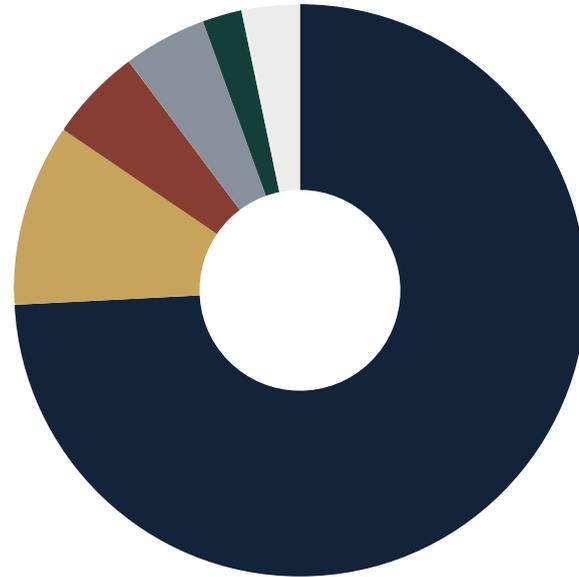
Helios cuenta con su propio equipo especialista en energía y sostenibilidad para el desarrollo de proyectos. También gestiona alianzas con partners, coordinando el día a día con medio centenar de empleados, así como analizando más de un centenar de proyectos al año para encontrar las mejores oportunidades.

La empresa se centra en tecnologías de alta calidad diversificadas dentro del espectro sostenible: fotovoltaica, eólica, almacenamiento, hidroeléctrica, gases renovables (biometano e hidrógeno), así como en



nuevos modelos que aporten una visión diferente en el campo de la sostenibilidad: comunidades energéticas locales, movilidad sostenible o reciclaje de materiales.

TIPOLOGÍA DE PROYECTOS ANALIZADOS



Fotovoltaico



Eólico



H2 + PV



Almacenamiento



Sincrono FV

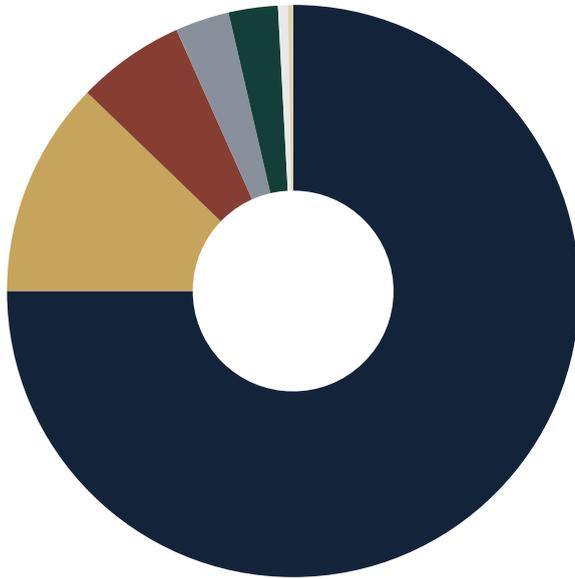


Otros

Durante 2022, se ha avanzado en la consolidación del desarrollo de 400MW fotovoltaicos para próxima construcción (estado ready-to-build o "RTB"), se han lanzado los primeros proyectos eólicos 'greenfield' en el norte de España y se ha iniciado el desarrollo de los primeros proyectos en el mercado chileno, en un primer paso de expansión internacional. Se cuenta con un 'pipeline' de más de 3GW en fases más tempranas de proyectos principalmente eólicos y fotovoltaicos, donde cada vez tienen mayor relevancia otras tecnologías y modelos energéticos alternativos.



PAÍSES Y PROYECTOS ANALIZADOS



Helios cuenta con ambiciosos planes de crecimiento y trabaja principalmente en España, aunque también está presente en otras regiones europeas y en América Latina, con una visión multitecnológica y de clara apuesta por la sostenibilidad.





WIZINK Center
Pero el WIZINK Center
está aquí mismo

WIZINK
Pero el WIZINK Center
está aquí mismo

Conoce a
Pero el WIZINK Center
está aquí mismo



Pero el WIZINK Center
está aquí mismo

ESTRELLA DARRA

Zink

tu banco sentido

Zink

www.wizink.es

Zink

tu banco sentido

Zink

www.wizink.es

VALIDA
EXIT

Adeslas

ESTRELLA
DARRA

Adeslas

ESTRELLA
DARRA

Adeslas

CUPRA

HEAD

ESTRELLA
DARRA

WORLD PADEL TOUR

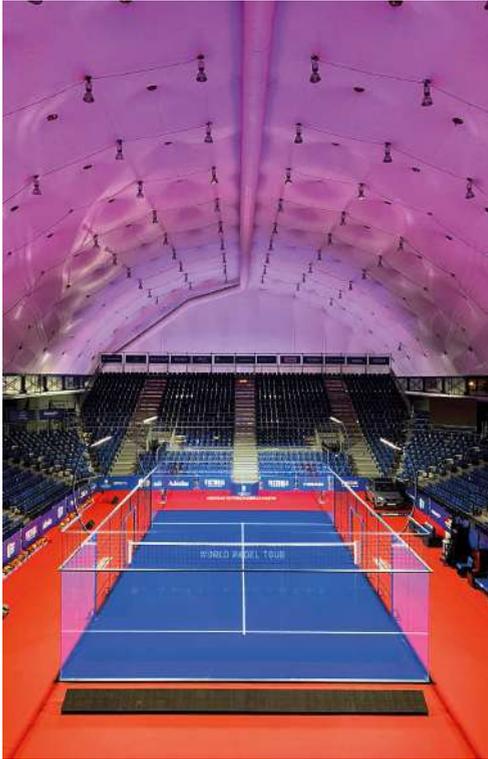


Padel Galis es la empresa referente a nivel mundial en diseño, construcción e instalación de pistas de pádel. Sus alianzas con World Padel Tour (WPT), Wilson Sporting Goods, Fernando Belasteguín (13 veces número uno mundial), la Asociación de Jugadores Profesionales (PPA) o el Registro Profesional del Padel (RPP) han convertido al fabricante valenciano en una marca global en el mundo del pádel.

Tras casi dos décadas de experiencia, con más de 10.000 pistas instaladas en 70 países, Padel Galis ha conseguido ser la pista de los profesionales de este

deporte, como avaló el hito de convertirse en el proveedor oficial del circuito profesional en 2020, permitiendo exponer en el evento de máximo nivel toda su innovación en desarrollo de pistas portátiles, nuevos formatos de césped, iluminación, cámaras...

Toda su cadena de valor productiva está concentrada en sus sedes de Valencia. La nueva planta de Picassent, inaugurada en 2022, acoge las tareas de corte, taladro y soldadura de tubos de hierro y mallazo para la construcción de las estructuras metálicas, mientras que los acabados



de pintura se completan en la de Silla. El resto de material (vidrio, césped, focos, redes, arena, tornillería, etc.) se compra a proveedores de confianza y con relación a largo plazo.

La automatización de procesos y la gestión integral permite a Padel Galis que los tiempos de entrega sean muy competitivos. La empresa brinda siempre los más altos estándares de calidad en los servicios de diseño, construcción e instalación de pistas de pádel a nivel internacional.

EVOLUCIÓN VENTAS (M€)



Cuenta con equipos de instalación propios, así como con terceros certificados, para ofrecer el mejor servicio. Además, controla de manera directa su logística, tanto en las importaciones como en las exportaciones, donde destaca una política de acuerdos con "puntos" clave de la geografía mundial para tener almacenes deslocalizados que permitan una mejor distribución, optimizando plazos y costes.

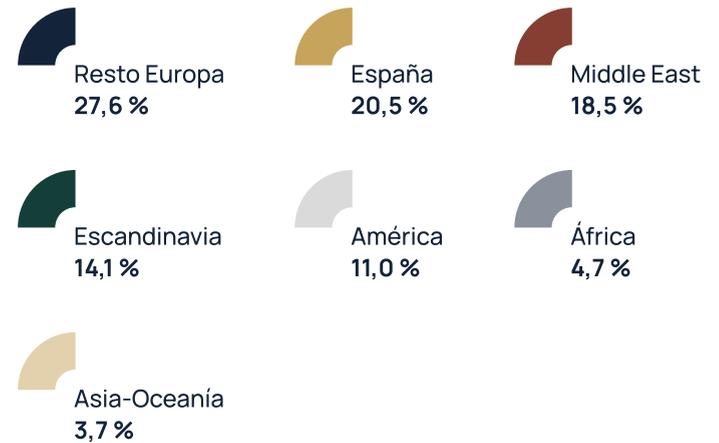
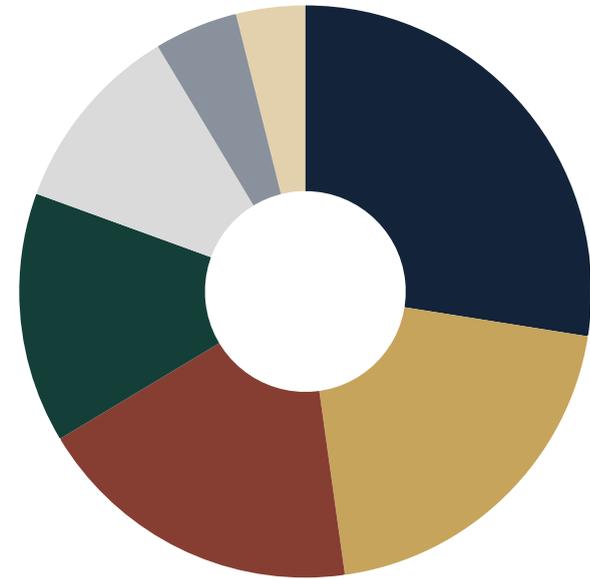
La reciente inauguración de una nueva planta permitirá incrementar la capacidad productiva, en parte gracias a la automatización de varios procesos productivos. Este aumento de producción debe acompañar la estrategia diseñada para llegar a acuerdos comerciales y de promoción con líderes de mercado en Europa, Asia y EE.UU.



Padel Galis tiene ya un alto nivel de implantación comercial, propia y con agente, en los países más avanzados de Europa como son España, Italia y Escandinavia. En las regiones donde el pádel se encuentra en fase de expansión, la compañía opera bajo un modelo de mánager de área en destino, que ya tiene implantado en EE.UU. y Asia y distribuidores oficiales (PGAD), formato con el que trabaja en México, Japón, Nueva Zelanda o India.



VENTAS POR REGIÓN





RES



ARES es una plataforma de inversión y gestión inmobiliaria de activos de valor añadido, centrada en desarrollos urbanísticos, promociones y activos en renta. ARES opera generalmente con socios, manteniendo una estructura de co-control en la mayoría de los casos.

El rol de ARES, va mucho más allá del apoyo financiero a las operaciones, se basa en la aportación del conocimiento necesario para la toma de decisiones, el reconocimiento de las oportunidades con un binomio óptimo de riesgo y rentabilidad, así como la experiencia en la gestión de suelos, promociones y activos. En este contexto, se rige por los siguientes 5 principios de inversión:

1. Operaciones de largo plazo sin limitación de permanencia.
2. Operaciones de Valor Añadido.
3. Gestión especializada para cada subsector inmobiliario.
4. Estructuración flexible enfocada en mitigar riesgos.
5. Rentabilidad objetivo por encima de mercado.

ARES es activa en las siguientes áreas:

Desarrollos urbanísticos: gestión y transformación de suelo no finalista a finalista. Las principales características de sus inversiones en esta área de negocio son las siguientes:

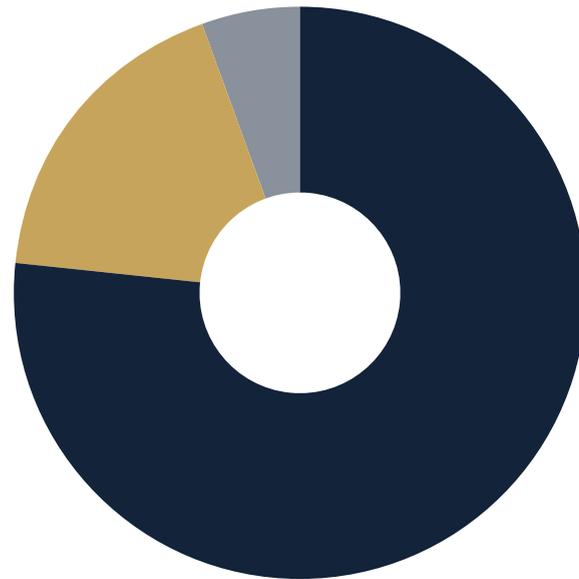


- Inversión en grandes ámbitos de gestión >100.000 m2t.
- Centrarse en buenas ubicaciones.
- Estrategia clara hacia un control mayoritario del ámbito.
- Proyectos con altos multiplicadores, pero con incertidumbre respecto a la TIR.
- Los desarrollos urbanísticos proveen de Landbank para futuros proyectos de Promoción.

Promociones: proyectos con socios constructores con foco en residencial, logística y terciario.

Activos en renta: una vez finalizado el activo, se pueden mantener en cartera los activos hasta considerar oportuna su rotación.

ACTIVOS BAJO GESTIÓN (M€)



Patrimonial
428M€



Residencial,
suelos y otros
100M€



Promociones
30M€



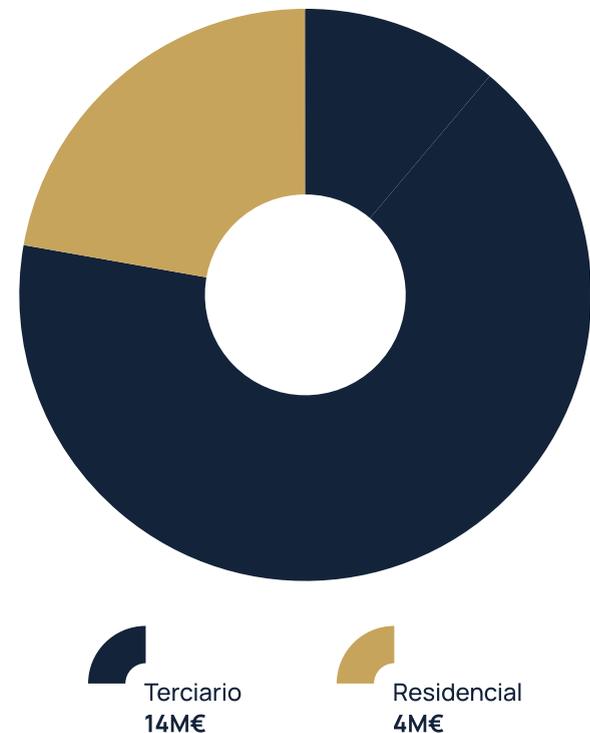
El track record y la situación actual por área de negocio es la siguiente:

Desarrollos urbanísticos: actualmente la cartera incluye más de 300.000 m²t, situados en Madrid y Valencia, con un valor de los activos superior a los 95 M€.

Promociones: cabe destacar su presencia en el sector residencial, donde cuenta con más de 100 viviendas entregadas y se encuentra en pleno desarrollo de dos promociones, una de ellas en Lisboa con una superficie de más de 3.000 m²t y otra en Valencia que supondrá 160 viviendas. En el ámbito industrial/logístico ha desarrollado más de 50.000 m²t y se encuentra desarrollando tres promociones en Valencia y Madrid, cuya superficie total alcanzará los 20.000 m²t aproximadamente. También cuenta con presencia en el sector terciario y hotelero, con experiencia en más de 17.000 m²t y 3.000 habitaciones hoteleras. En la actualidad, ARES se encuentra inmerso en la promoción de dos residencias de estudiantes situadas en Valencia, las cuales contarán con una superficie de 16.000m²t.

Cartera patrimonial: cuenta con activos de 175.000 m²t y un valor de 428 M€, con presencia en Madrid, Sevilla y Valencia. La cartera se encuentra diversificada en diferentes sectores, donde predomina la presencia en el sector industrial, así como el sector hotelero.

INVERSIÓN 2022 (M€)



Adicionalmente, en 2023 ARES se ha asociado con la sociedad Improving Logistics, principal operador logístico de la Comunidad Valenciana. La entrada de ARES supone la apuesta por un sector económico resiliente y en crecimiento, con el objetivo de generar sinergias entre la logística inmobiliaria y la actividad operativa del sector de la mano de un socio de referencia.

La operación tiene como objetivo apoyar al equipo gestor en la nueva fase de crecimiento de la compañía a escala nacional e internacional. Para ello, será determinante el refuerzo de su capacidad financiera para acelerar el crecimiento en instalaciones propias.





The Bridge es una empresa educativa que facilita el acceso a una carrera profesional en el ámbito digital. La intención es formar al mayor número de personas sin experiencia previa en habilidades digitales mediante cursos intensivos (bootcamps) que faciliten su acceso al mercado laboral.

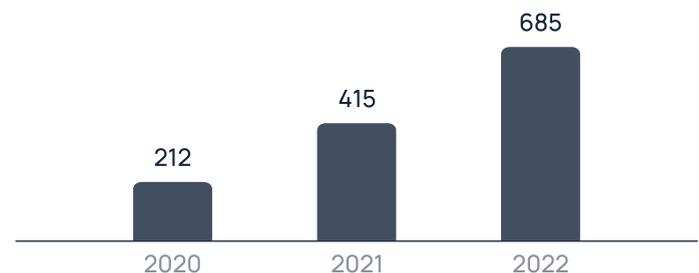
Según diversas estimaciones, en España hay cerca de 20.000 vacantes de empleo digital sin cubrir. Y eso a pesar de que el salario medio de un profesional digital junior está en torno a los 22.000 € anuales.

El objetivo de The Bridge es formar perfiles para esa demanda sin atender, tanto con conocimientos técnicos como con habilidades para encontrar

oportunidades laborales y superar los procesos de selección con éxito.

Los resultados obtenidos por sus estudiantes al finalizar los cursos siempre son la mejor métrica de éxito.

EVOLUCIÓN N° DE ALUMNOS





DATOS DE EMPLEABILIDAD*



Ciberseguridad

93%

Salario medio
primer empleo
20.000 €/año



Web Developer
Full Stack

95%

Salario medio
primer empleo
19.000 €/año



UX/UI Product
Design

90%

Salario medio
primer empleo
21.000 €/año



Data Science

86%

Salario medio
primer empleo
25.000 €/año



Marketing OPS

95%

Salario medio
primer empleo
20.000 €/año

*Tasas calculadas a 180 días, para alumnos full time y entre alumnos en búsqueda activa de empleo. El salario tiende a aumentar entre un 20 y un 40% a los perfiles con experiencia laboral.

Modelo

El campus principal de The Bridge se encuentra en Madrid, pero también tienen presencia en diferentes provincias de España a través de sus socios locales: en Valencia tiene lugar en las instalaciones de EDEM; en Bilbao lo hace con la Fundación BBK; y en Sevilla de la mano de la Cámara de Comercio.

Además, también se ofrece la posibilidad de estudiar en remoto, bien de manera sincronizada con los alumnos de cada campus o bajo demanda, con un programa online más flexible que combina clases en tiempo real (40%) y en diferido (60%).



Calidad

The Bridge apuesta decididamente por la calidad, el valor pedagógico de la formación y la optimización del valor para los candidatos.

Los reconocimientos a la calidad de su modelo educativo posicionan a la empresa como un agente de referencia para alumnos, empresas y otras instituciones educativas. Desde su fundación en 2020, The Bridge ha conseguido graduar a más de 1.300 alumnos, con una empleabilidad superior al 90% y valoraciones muy destacadas en varios de los principales rankings del sector, como Course Report (4,9/5) y SwichUp (4.93/5). De hecho, es la segunda escuela del mundo con más reconocimientos en este curso, sólo por detrás de BrainStation (5) y empatados con Flatiron School y General Assembly.



05

SOSTENIBILIDAD

Y ESG





SOSTENIBILIDAD

En los últimos años, Atitlan ha convertido la sostenibilidad en uno de sus ejes de actuación, buscando la generación de un impacto positivo en sus empresas a nivel medioambiental, social y de gobernanza bajo una filosofía de inversión sostenible y responsable. En este sentido, las principales cifras del año 2022 han sido las siguientes:

↑ **36%**
EMPLEADOS
versus 2021

↑ **13%**
HORAS FORMATIVAS
versus 2021

↓ **15%**
EMISIONES ALCANCE 1
versus 2021

Atitlan cree en la sostenibilidad como un compromiso a largo plazo y trabaja para que los modelos productivos y los servicios de sus empresas lo sean, construyendo relaciones duraderas y de confianza con sus colaboradores y su entorno.



ESG

Como compromiso con estos valores, Atitlan dio un paso más en su apoyo a la gestión y mejora continua de las actividades de sus empresas durante 2022 con la puesta en marcha de un proyecto para conocer los aspectos materiales ESG (Environmental, Social & Governance) de mayor impacto en el Grupo. Desde entonces, además del conocimiento, experiencia y excelencia operativa que aporta Atitlan a sus compañías, también añade la diligencia en el abordaje de los impactos (positivos y negativos), oportunidades y riesgos no financieros o de sostenibilidad, así como su apoyo para la consecución de los objetivos de sostenibilidad fijados.

La Sociedad ha llevado a cabo importantes avances en los procesos internos. Una de las áreas en las que se ha puesto especial énfasis es la mejora de la evaluación del desempeño, para brindar así a cada colaborador una retroalimentación constructiva y significativa para su



desarrollo profesional. También trabajamos en un completo plan de formación, reconociendo la importancia de la capacitación continua en un entorno empresarial en constante evolución. Ya hemos ejecutado con éxito varios programas de capacitación, como el de feedback continuo, que ha contribuido a mejorar la comunicación interna y el trabajo en equipo. Por otra parte, los resultados de nuestras encuestas de clima laboral muestran una mejora gradual y consistente. Estos resultados nos alientan a seguir trabajando en la creación de un entorno de trabajo favorable, donde nuestros empleados se sientan valorados y motivados para alcanzar sus metas y contribuir al éxito de la empresa.

La Sociedad es consciente también de la importancia que tiene la buena gobernanza, los principios de transparencia y diligencia debida, así como la existencia y robustez de los sistemas de cumplimiento y control internos para una adecuada gestión de su cartera, de sus órganos y su posición en las distintas empresas que forman el Grupo. Por esta razón, Atitlan aprobó la constitución del Órgano de Cumplimiento, cuya función es, entre otras, promover y asegurar una cultura y ambiente corporativo ético. El Órgano de Cumplimiento está integrado por la figura de la Compliance Officer y está encargada de la puesta en funcionamiento, evaluación y coordinación del modelo de cumplimiento a todos los niveles corporativos y operativos.

Durante el ejercicio 2022, el Órgano de Cumplimiento ha enfocado su trabajo en fortalecer el sistema de cumplimiento interno entorno a los siguientes hitos:

- Actualización de riesgos y controles de Atitlan.
- Aprobación y difusión de protocolos y procedimientos.
- Verificación periódica del sistema de cumplimiento.
- Planificación e implantación de sistemas de cumplimiento en las empresas del Grupo.
- Evaluación de riesgos penales en empresas del Grupo.

En relación con las compañías que integran el grupo, la Compliance Officer ha dado seguimiento continuo, con el propósito de cumplir con el calendario de cumplimiento normativo programado dentro del plan de acción de cada empresa.

El modelo de inversión y gestión de Atitlan es responsable y está orientado al impacto de sus empresas. Los compromisos se guían por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que se ven reflejados tanto en el día a día de la organización como en la gestión de las compañías del Grupo.

FILANTROPÍA

Atitlan está comprometido con la equidad educativa y la igualdad de oportunidades. Durante el 2022, este compromiso se ha visto reflejado a través de su participación en distintas iniciativas filantrópicas con impacto social. Cabe destacar su colaboración con la ONG Empieza por Educar (ExE), así como el desarrollo del programa propio de Income Share Agreements (ISAs), con el objetivo de brindar acceso a la educación y apoyar a las personas con dificultades económicas en su transición al mercado laboral.

06

ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS





Las cuentas consolidadas del Grupo reflejan la integración contable de las empresas que lo conforman. Atitlan sigue las normas contables españolas, de forma que las empresas del grupo en las que ostenta una mayoría se consolidan sumando el total de sus activos, pasivos y partidas de la cuenta de resultados. Sin embargo, las empresas en las que participa con el 50% o minoritariamente sólo afectan a ciertas partidas del Balance y la Cuenta de Resultados: acrecentando las Inversiones Financieras en el Activo por el importe proporcional de sus fondos propios, y la línea de Impactos de Consolidación en la Cuenta de Resultados.

A efectos ilustrativos, si consolidásemos todas las empresas del grupo sumando los Balances de cada una de ellas, el tamaño de nuestro Activo sería el doble que el que presentamos a continuación.

Entre 2021 y 2022 se aprecian cambios significativos tanto en el Balance como en la Cuenta de Resultados. En la mayor parte de los epígrafes esta variación se explica, en gran medida, por la desinversión en el primer semestre de los activos de olivar y almendro. La venta se produjo 15 años después de iniciarse el proyecto, y estuvo guiada por el objetivo estratégico de focalizar nuestra experiencia y conocimientos en los cítricos y en otros nuevos cultivos. El impacto de la operación en las Cuentas Consolidadas aflora en varias partidas, como se explica en los siguientes párrafos.

La partida del Activo No Corriente recoge las

instalaciones necesarias para realizar la actividad del Grupo, como plantas de producción y confección, almacenes, maquinaria y otros activos fijos. La disminución respecto al ejercicio 2021 es debida a la desconsolidación de los activos de olivar y almendro.

Dentro del Pasivo del Grupo, el aspecto más destacable del ejercicio ha sido la disminución de la deuda financiera en un 35%, derivada de la salida del perímetro de consolidación de la deuda asociada a los activos transmitidos, y que, sumado a la entrada de caja, ha generado una situación muy favorable para afrontar nuevos proyectos.

El Beneficio Neto del grupo Atitlan en 2022 ha alcanzado los 73 millones de euros, fruto en parte del Resultado No Ordinario derivado de la desinversión en los activos de olivar y almendro. De forma inversa, las partidas que componen el EBITDA recurrente han experimentado una disminución respecto al ejercicio 2021 derivada de la desaparición de los resultados ordinarios de los activos salientes. Sin embargo, si no tomamos en cuenta ese efecto, el resto de las empresas del Grupo en su conjunto han incrementado su cifra de negocios y resultados.

En 2023 Atitlan ha continuado la senda de crecimiento, profundizando en las verticales en las que está presente, reforzando su posición competitiva e invirtiendo en la mejora continua de sus negocios. Seguimos invirtiendo a largo plazo y de forma responsable.

BALANCE (en miles de euros)	2022	2021
ACTIVO NO CORRIENTE	285.314	431.111
Inmovilizado	120.972	296.315
Inversiones financieras	148.188	114.899
Otros activos no corrientes	16.154	19.897
ACTIVO CORRIENTE	240.314	190.561
Existencias	51.266	44.381
Inversiones financieras	10.123	25.775
Otros activos corrientes	42.150	64.339
Efectivo y otros activos líquidos	136.775	56.066
TOTAL ACTIVO	525.628	621.672

PATRIMONIO NETO	286.830	270.080
PASIVO NO CORRIENTE	118.652	202.408
Deudas	98.740	184.628
Otros pasivos no corrientes	19.912	17.780
PASIVO CORRIENTE	120.146	149.184
Deudas	71.070	75.267
Otros pasivos corrientes	49.076	73.917
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	525.628	621.672

Cuenta de Resultados (en miles de euros)	2022	2021
Ingresos	190.286	218.945
Consumos	(110.116)	(125.046)
Personal	(34.605)	(33.469)
Gastos de explotación	(36.569)	(47.578)
Otros ingresos y gastos	2.917	7.106
Resultado no ordinario	79.051	6.746
EBITDA	90.964	26.704
Amortización	(10.248)	(14.086)
Resultado financiero	(3.141)	(7.904)
Impactos consolidación	(663)	4.364
Impuesto sobre beneficios	(3.808)	(4.954)
RESULTADO	73.104	4.124



We make it
happen

VALENCIA

Calle Don Juan de Austria 30, 3º
46002 – Valencia, España

+34 963 53 63 14

MADRID

Calle Ruiz de Alarcón 7, 2º dcha
28014 – Madrid, España

+34 963 53 63 14

OPORTO

Praça Dos Álamos 30
4100-026 – Oporto, Portugal

+34 963 53 63 14