



INFORME ANUAL 2023

ATITLAN



Creamos valor a largo
plazo y de forma
responsable



+2.000

Personas en el Grupo

+1.700 M€

Invertidos desde 2005

+15 M€

EBITDA 2023 consolidado

+1.000 M€

Total Activos bajo gestión



ÍNDICE

- 01** CARTA DE LOS FUNDADORES_5
- 02** MISIÓN, VALORES Y ESTRATEGIA_9
- 03** EL GRUPO_12
- 04** EMPRESAS DEL GRUPO_16
 - Imex_17
 - Elaia_21
 - Guillem Export_25
 - ATDI_29
 - Improving_33
 - Padel Galis_37
 - Sea Eight_41
 - Anymore_45
 - Helios_49
 - The Bridge_53
- 05** SOSTENIBILIDAD Y ESG_57
- 06** INFORMACIÓN CONSOLIDADA_61

01

CARTA DE LOS
FUNDADORES





Reflexiones sobre 2023 y visión de futuro

Nos dirigimos un año más a vosotros con gran entusiasmo para compartir nuestras reflexiones sobre 2023, que ha estado marcado por retos y oportunidades, pero que también ha servido de trampolín para el fortalecimiento de nuestro grupo empresarial y para mejorar nuestro posicionamiento de cara al futuro.

2023 se presentaba como un año desafiante, con un panorama global envuelto en una elevada incertidumbre

geopolítica, tipos de interés en alza y una inflación persistente. Sin embargo, a pesar de estos obstáculos, la economía ha demostrado una notable resiliencia, impulsada por un consumo robusto que ha llevado a beneficios empresariales y valoraciones en bolsa récord.

En este contexto de mejora de expectativas, donde la posibilidad de un aterrizaje suave de la economía predomina sobre otras alternativas, nosotros mantenemos una postura cautelosa y analítica. Somos conscientes de que persisten grandes riesgos y

desajustes, como el creciente endeudamiento público y el aumento de la regulación en Europa, que podrían tener un impacto negativo en la economía a medio plazo.

A pesar de las incógnitas, hemos mantenido una estrategia firme de inversión selectiva en todas nuestras participadas durante 2023. Hemos seguido enfocados en el desarrollo de nuestras empresas, todas ellas con un crecimiento en ventas notable. Además, hemos seguido reforzando los equipos humanos con nuevo talento y realizando adquisiciones puntuales y estratégicas para fortalecer nuestra posición competitiva en cada uno de los sectores donde estamos presentes. Confiamos en que esta apuesta decidida, basada en un análisis profundo y una visión estratégica a largo plazo, se verá recompensada en los próximos años, generando un crecimiento sostenido y rentable para nuestro grupo.

Dentro de nuestra cartera de participadas, tenemos varios ejemplos concretos de esta estrategia.

La adquisición de **Frutas Tono** y **Peiró Camaró** por parte de **Guillem Export**, empresas históricas del sector con un alto grado de complementariedad con nosotros, y el refuerzo del equipo con profesionales de alto nivel, que ha culminado con la incorporación de **Víctor Asensio** durante 2024, nos han permitido alcanzar un año histórico en términos de resultados, superando incluso nuestras propias expectativas.

En el sector **Agro**, consolidamos nuestra presencia en el ámbito del pistacho, un cultivo con un alto potencial de crecimiento, gracias a la incorporación del empresario **José Pérez Tomás**, uno de los principales productores de pistacho del país. Esta alianza nos permite consolidar un área de más de 3.000 hectáreas de producción, convirtiéndonos en uno de los mayores agricultores del sector en Europa. Además, nos ha permitido entrar en **La Mancha Farms**, el proyecto industrial de procesado de pistacho líder en España con una capacidad para tratar 10.000 toneladas anuales.



En **Sea Eight**, la incorporación de **Crest** como socio estratégico para el crecimiento asegura la financiación de nuestro ambicioso plan de expansión en acuicultura de lenguado. Este plan incluye la construcción de una nueva planta de producción de **lenguado** en Gijón y la ampliación de la planta de Arousa, más que triplicando nuestra capacidad de producción hasta 2.200 toneladas al año para 2026. Esta expansión nos permitirá satisfacer la creciente demanda de lenguado de alta calidad en un mercado global en constante crecimiento.

La inauguración de nuevas instalaciones modernas y eficientes, el refuerzo del equipo y la instalación de sistemas de última tecnología han permitido a **Imex** seguir creciendo sus ventas a ritmo de doble dígito, batiendo su récord de ventas por otro año consecutivo. De esta manera, la compañía se consolida como un referente en el sector de la distribución de productos de grifería para cocina y baño.

Por otro lado, hemos unificado todo nuestro negocio inmobiliario bajo el liderazgo de **Agustín Pérez**, profesional de la casa con una amplia experiencia en el sector, en Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI), una única empresa con capacidades integrales de inversión y gestión. Bajo su dirección, ATDI ha reforzado las capacidades de suelo y promoción, centrándose en múltiples tipologías de Living, con una cartera de activos en desarrollo superior a 200 millones de euros. En el sector logístico, la entrada en **Improving**, una empresa especializada en la gestión de activos logísticos, y el lanzamiento de un vehículo de inversión en naves

logísticas nos permiten aprovechar las oportunidades que ofrece este dinámico segmento, teniendo actualmente proyectos en desarrollo por importe cercano a los 80 millones de euros. Al mismo tiempo, hemos ampliado nuestra cartera patrimonial con la compra del parque comercial **Equinoccio** en Madrid.

Por su parte, la plataforma de préstamos colateralizados **Terram Capital** ha iniciado su camino con firmeza, cerrando cinco operaciones por un valor agregado de 80 millones de euros y consolidando un 'pipeline' de proyectos de alto potencial. Este modelo de deuda alternativa ofrece soluciones de financiación innovadoras y flexibles, lo que nos permite contribuir al desarrollo del tejido empresarial español.

En resumen, 2023 ha sido un año intenso y de gran actividad, donde hemos consolidado nuestras plataformas de crecimiento, plantando las semillas que nos permitirán afrontar un desarrollo más sólido en los próximos años.

Y hemos conseguido todo esto manteniendo un balance fuerte, con una posición de caja holgada y un endeudamiento contenido.

No somos capaces de adivinar el futuro, por lo que continuaremos manteniendo nuestras opciones abiertas y la máxima flexibilidad para poder aprovechar las oportunidades que generen los giros del destino.

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 activo que nos ayuda a competir con éxito en entornos complejos y negocios diversos.

Compromiso

La reputación es nuestro mayor bien. 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 en los 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





El grupo empresarial Atitlan, fundado en 2005, se enfoca en generar, fomentar y consolidar valor sostenible a largo plazo. Desde sus inicios, Atitlan ha desarrollado una trayectoria sólida y diversificada, participando activamente en numerosos sectores económicos y materializando inversiones que superan los mil millones de euros. Estructurada en torno a cuatro pilares fundamentales, Atitlan concentra sus esfuerzos en:

Inmobiliario: Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI) ofrece soluciones inmobiliarias que abarcan desde el desarrollo urbanístico, transformando suelo no finalista en finalista, hasta la promoción y gestión de proyectos logísticos, industriales, residenciales, comerciales y de tipo “living”, tanto para alquiler como para venta. También está especializada en la gestión de activos en renta y su ulterior rotación. Adicionalmente, ATDI cuenta con una plataforma de soluciones logísticas a través de Improving Logistics.



Agrícola: con una trayectoria en el sector que se remonta a 2007, Atitlan ha gestionado más de 20.000 hectáreas de cultivos permanentes en España, Portugal y Marruecos, diversificando su producción inicial de olivar hacia otros cultivos. Tras la venta de la rama de olivar y almendro en 2022, actualmente Atitlan concentra su actividad agrícola en el cultivo de cítricos (más de 1.500 hectáreas) y pistachos (más de 3.000 hectáreas).

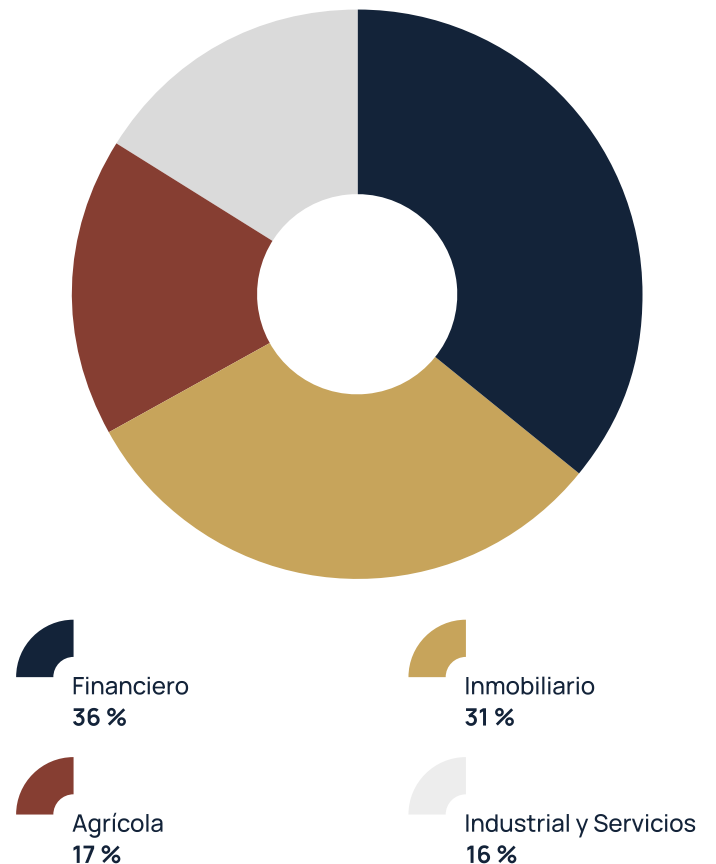
Industrial y servicios: Atitlan tiene presencia en este sector a través de varias empresas del grupo. IMEX Products se posiciona como referente nacional en la venta de grifería de diseño para baño y cocina. Padel Galis, por su parte, se especializa en la fabricación, comercialización e instalación de pistas de pádel, posicionándose como una de las empresas líderes a nivel mundial en este segmento. En el ámbito de la acuicultura, Atitlan opera con Sea Eight, empresa dedicada a la cría de lenguado con tecnología de última generación que minimiza el impacto ambiental y garantiza un producto de máxima calidad. Adicional a la actividad agrícola que desarrolla a través de la plataforma agrícola, desde el año 2020, el grupo confecciona y comercializa cítricos por medio de Guillem Export. En el ámbito educativo, Atitlan tienen presencia a través de The Bridge, una iniciativa que facilita el desarrollo de una carrera profesional en el entorno digital mediante programas intensivos online y presenciales. Atitlan apoya la transición energética hacia la sostenibilidad a través de Helios, una plataforma de promoción, desarrollo y explotación de proyectos de energías renovables. Por último, desde 2023, el grupo opera en el sector logístico bajo la marca Anymore, especializado en el transporte de “última milla” operando en el puerto de Valencia.

Financiero: Atitlan implementa una gestión proactiva de su tesorería, invirtiendo parte de su liquidez en distintos

instrumentos financieros con diversificación sectorial y geográfica. Esta actividad se materializa a través de la selección de fondos especializados en áreas concretas (USA, deuda alternativa y tecnología), direct lending y otro tipo de instrumentos.

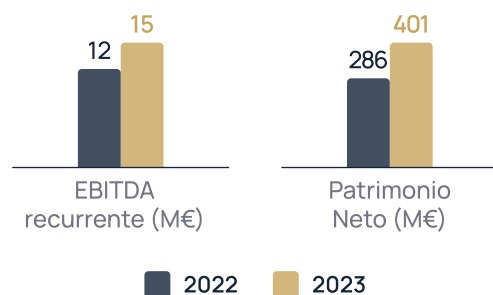
En definitiva, Atitlan se erige como un grupo empresarial sólido y comprometido con la generación de valor sostenible a largo plazo. Su enfoque multisectorial, su trayectoria consolidada y su apuesta por la innovación le sitúan como un actor clave en el panorama empresarial español.

La contribución de estos sectores a la valoración total del Grupo Atitlan al cierre de 2023 es la siguiente:



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 componen, consolidando así los principales datos financieros del grupo empresarial.

Para facilitar la comprensión de la situación financiera y los resultados del Grupo, se presenta a continuación un balance y una cuenta de resultados que simplifican la explicación de los resultados y de la situación patrimonial:



BALANCE (en miles de euros)	2023	2022
ACTIVO NO CORRIENTE	466.600	285.314
ACTIVO CORRIENTE	238.740	240.314
TOTAL ACTIVO	705.340	525.628
PATRIMONIO NETO	401.030	286.830
PASIVO NO CORRIENTE	139.508	118.652
PASIVO CORRIENTE	164.802	120.146
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	705.340	525.628
Cuenta de Resultados (en miles de euros)	2023	2022
Ingresos	236.673	190.286
Consumos	(146.176)	(110.116)
Personal	(42.412)	(34.605)
Gastos de explotación	(40.983)	(36.569)
Otros ingresos y gastos	8.133	2.917
EBITDA RECURRENTE	15.235	11.913
Amortización	(11.366)	(10.248)
Resultado financiero	(3.680)	(3.141)
Impactos consolidación	2.859	(663)
Impuesto sobre beneficios	(1.870)	(3.808)
RESULTADO antes de extraordinarios	1.178	-5.947
Resultado no ordinario	1.201	79.051

A lo largo del ejercicio 2023, Atitlan ha mantenido su trayectoria de crecimiento sostenido al integrar nuevas empresas en el perímetro del Grupo. Esta expansión consolida el objetivo de continuar su crecimiento y de fortalecer su posicionamiento en los sectores en los que ya está presente, reforzando los negocios en los que opera, y que se traduce en una mejora del EBITDA recurrente del Grupo.

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 con sede en Picassent (Valencia), fundada en 2001, ha experimentado un crecimiento notable desde sus inicios.

En 2020, Atitlan adquirió una participación mayoritaria (51%) en la sociedad, aunque al frente de la compañía continúa como consejero delegado su fundador, David Mestre, quien, tras trabajar comercialmente con diferentes marcas del sector, decidió crear la suya propia.

Durante estas dos décadas, la empresa se ha convertido en un referente del sector situándose entre las tres primeras marcas nacionales, logrando satisfacer la demanda de distribuidores y exposiciones

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 5.000 clientes activos.

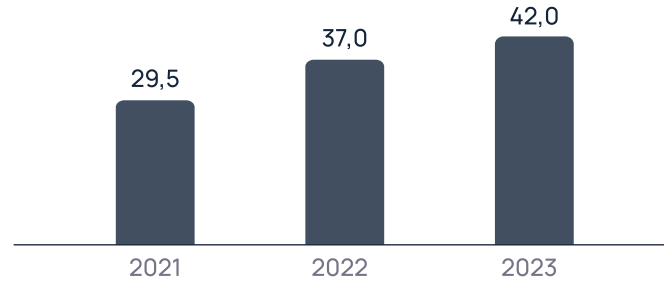
La estrategia de la empresa se basa en ofrecer productos de diseño italiano con acabados y colores vanguardistas a precios competitivos, junto con un servicio al cliente impecable. Para ello, IMEX promueve una intensa integración con sus proveedores y cuenta con una sólida red de agentes comerciales y un potente equipo técnico.

IMEX opera con cuatro categorías de productos clave: duchas, lavabos, cocina y espejos. La empresa cuenta con más de mil referencias, de las cuales el 70% se comercializan en el mercado nacional y el otro 30% se



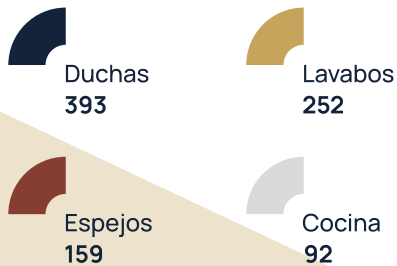
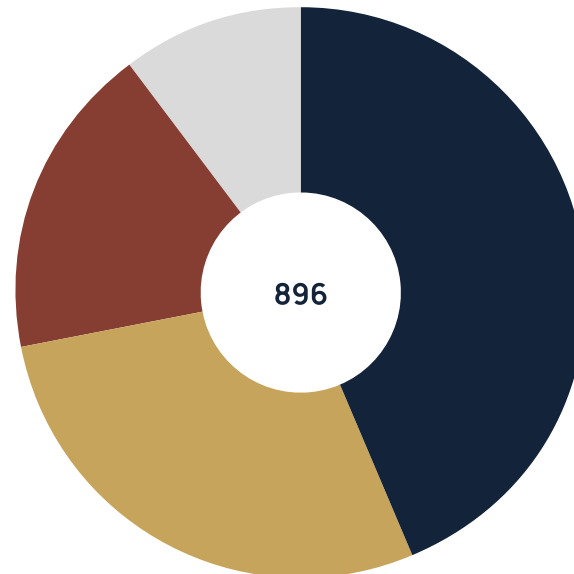
exportan, siendo Portugal, Francia y Grecia los principales destinos internacionales. En 2023, esta estrategia comercial permitió a IMEX alcanzar una facturación total de casi 42 millones de euros.

EVOLUCIÓN VENTAS (M€)



Desde 2021, tras la entrada de Atitlan, se ha ido impulsado el crecimiento hacia nuevos mercados y gamas de productos. Entre los hitos recientes destacan el lanzamiento de la marca de espejos led Ledimex, los nuevos catálogos certificados de grifería con acabados en PVD y colores de tendencia, y las nuevas líneas de grifería como las duchas de piscina. Estas apuestas han supuesto una importante inversión financiera.

REFERENCIAS EN CATÁLOGO





IMEX ha afrontado con éxito los retos que se ha ido encontrando por el camino, poniendo siempre el foco en el cliente y sus necesidades, asumiendo las inversiones necesarias en aprovisionamientos durante las crisis de la cadena de suministro, así como buscando las eficiencias logísticas y operativas que amortiguasen los incrementos de costes de las materias primas.

Durante 2023, también se ha consolidado la profesionalización de los equipos y el funcionamiento del nuevo sistema ERP, lo que ha permitido escalar las operaciones en su nueva planta en Picassent. A finales de año, lanzaron nuevos catálogos en todas las familias de productos, con restylings en los acabados y colores de las series más clásicas y la incorporación de otros productos. La línea de espejos ha protagonizado un gran crecimiento en el ejercicio, alcanzando los 4 millones de euros de facturación y saliendo al mercado con acabados de calidad y diseño excepcionales.

Los planes de futuro de IMEX son optimistas y ambiciosos, con miras a expandir sus operaciones y posicionarse en nuevos países con la misma fuerza que ha penetrado el mercado nacional. La capacidad de innovación en producto y adaptabilidad a las tendencias y necesidades de mercado, hacen que la compañía tenga un modelo de negocio consolidado y preparado para posicionarse en los baños y cocinas de todo el mundo.



élaia



ELAIA, sociedad que gestiona los proyectos agrícolas de Atitlan, se ha consolidado como un actor relevante en el sector agroalimentario desde su inicio en 2007. Desde entonces, ha ido creciendo y diversificando productos, habiendo desarrollado y gestionado más de 20.000 hectáreas entre España, Portugal y Marruecos.

El proyecto de olivar y almendro fue desinvertido en 2022 y en la actualidad, esta división opera unas 1.500 ha de cítricos y más de 3.000 ha de pistachos en diferentes localizaciones en la Península Ibérica.

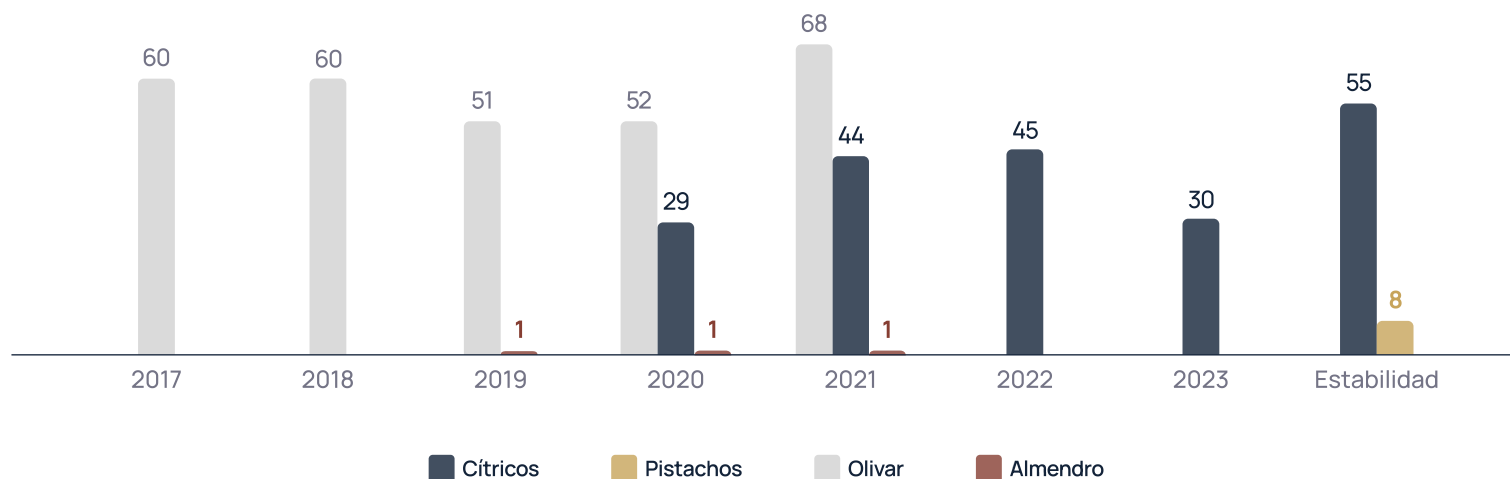
ELAIA cuenta con el “expertise” para la selección de cultivos y variedades, realizando un análisis riguroso de

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 estratégica 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.

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

EVOLUCIÓN VOLUMEN PRODUCCIÓN (MKg)



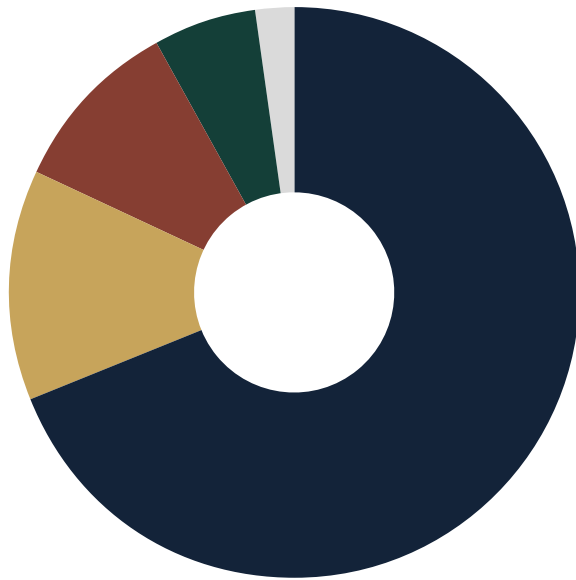
En 2020, se realizaron cambios en la dirección técnica y responsables de fincas. También se implementaron nuevas prácticas en la gestión financiera y administrativa. A finales de año, se escindió la rama comercial, dejando Frutas Romu como una sociedad puramente productora.

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 peores márgenes.

Hasta la fecha, este cambio ya ha logrado la reconversión del 30% de la superficie, estando ya parte en sus primeros años de producción, lo que repercutirá de forma íntegra en los resultados de dentro de 2 años, cuando las fincas entren en plena producción.



DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE



Pistacho
69 %

Clementina
13 %

Naranja
10 %

Otros
6 %

Aguacate
2 %

En 2022 ELAIA procedió a diversificar su cartera de producto agrario, iniciando un proyecto greenfield para el desarrollo de plantaciones de pistacho. Esta apuesta se ha visto reforzada en 2023 con la integración de más de 700 ha adicionales de este cultivo. Este nuevo proyecto incorpora plantaciones ya en producción y un mix de fincas en edad avanzada que van a ir entrando en producción los próximos años.

Adicionalmente, ELAIA ha dado un paso más allá de la producción primaria al incorporarse a un proyecto de desarrollo de la planta de procesado de pistacho más grande de Europa. Esta iniciativa marca la incursión de la empresa en la segunda fase de la cadena de valor del pistacho. El proyecto pretende iniciar operaciones en septiembre de 2024.

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:

- Escala para ganar relevancia y tener equipos directivos de primer nivel, tecnología de última generación y diversificación geográfica.
- Eficiencia a través de excelencia operativa, mecanización y automatización.
- Cuidadosa selección de terrenos y variedades para asegurar un mejor rendimiento y capturar una mayor demanda.
- Foco en superfrutas y supernuts como arándanos, almendras o pistachos, con tendencias positivas de consumo global.





 **Guillem
Export**



Guillem Export es una de las plataformas mayoristas líderes a nivel europeo en la comercialización de fruta fresca de calidad, especializándose en cítricos. Con más de dos décadas de experiencia en el sector agroalimentario, el grupo se caracteriza por su enfoque en la excelencia en la calidad y el servicio cuyo valor radica en la integración vertical de toda la cadena productiva, desde el campo hasta el consumidor final.

Desde el 2020, el grupo ha emprendido un camino de crecimiento inorgánico marcado por diversas operaciones estratégicas. Entre las más relevantes destaca la fusión con Frutas Tono, una acción que ha permitido consolidar volúmenes, maximizar sinergias y reforzar las relaciones comerciales a nivel europeo.

A mediados de 2023, las compañías Guillem Export y Frutas Tono unieron sus fuerzas mediante la fusión de sus negocios de producción y comercialización de fruta fresca. Esta unión dio origen a un nuevo grupo empresarial de gran envergadura, gestionando más de 200 millones de kilos de cítricos y expandiendo su presencia a más de 25 países.

La fusión ha consolidado una plataforma sólida que facilita el desarrollo de economías de escala. Además, permite aunar una cartera diversificada de orígenes de materias primas, principalmente de España, con un alto porcentaje proveniente de la Comunidad Valenciana, pero también de Andalucía, Murcia e incluso Tarragona.



Adicionalmente, se incorpora la producción de Sudáfrica durante la campaña de importación. Esta diversidad garantiza un amplio catálogo de variedades de frutas para satisfacer las demandas del mercado.

La unión de capacidades derivada de la fusión permite una mayor integración vertical de toda la cadena de valor. El grupo gestiona más de 3.000 hectáreas de producción integrada y cuenta con cerca de 100 millones de kilos de producción propia, lo que representa aproximadamente el 50% del volumen total. El objetivo estratégico es continuar aumentando la cuota de producción propia dentro del actual modelo de negocio.

Esta nueva estructura del grupo facilita una mejor aproximación a los clientes, ampliando y mejorando el servicio y la calidad durante los doce meses del año. Tanto Guillem Export como Frutas Tono han



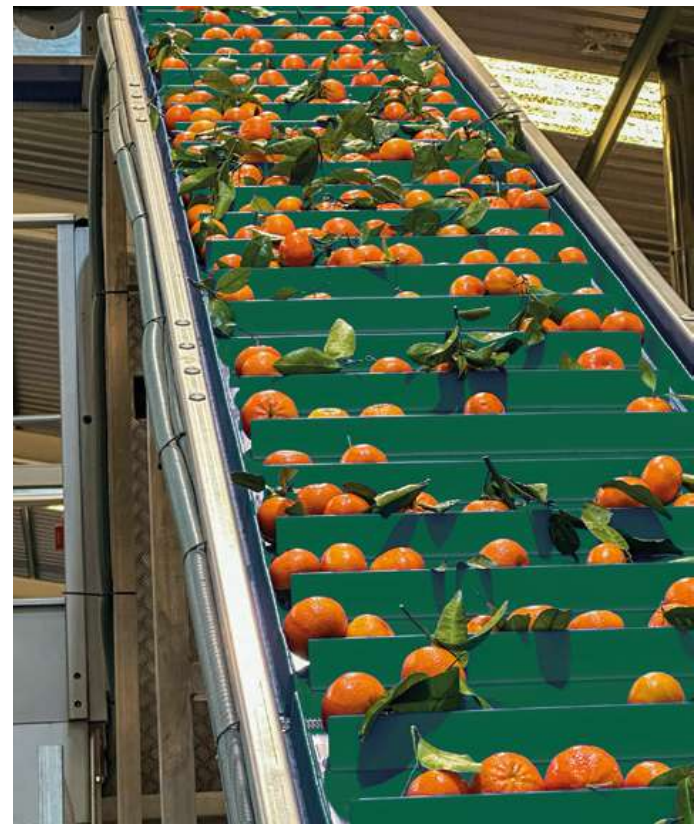
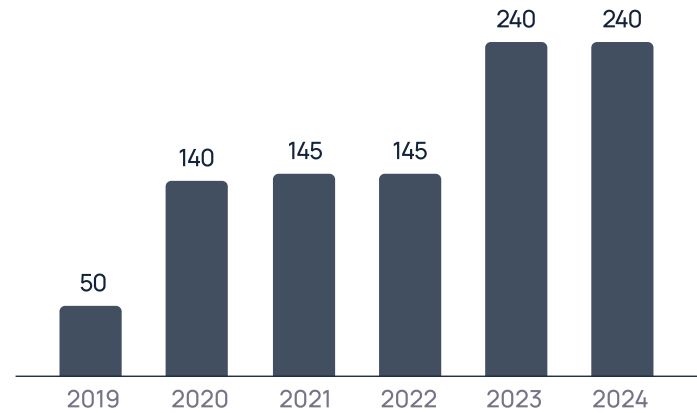
dedicado un gran esfuerzo en los últimos años en avanzar en estos aspectos, realizando inversiones en digitalización, automatización de procesos y mejoras en sus instalaciones.

Desde la entrada de Atitlan en el negocio de comercialización de cítricos en 2020, la plataforma ha experimentado un crecimiento constante. Se han realizado inversiones significativas en renovaciones y mejoras operativas de sus almacenes e instalaciones, además de integraciones con otras compañías. En 2021, se materializó la adquisición de Mugui y Agrocampesina, y en 2023 se concretó la mencionada fusión con Frutas Tono.

En 2022, se llevó a cabo una renovación integral del almacén de Miramar. Durante 2024, se está llevando a cabo la renovación de los almacenes de Algemés y Alcacer. Estas acciones buscan optimizar la eficiencia operativa y garantizar la calidad del producto en todas las etapas de la cadena de valor.

El grupo alcanzó en 2023 una capacidad productiva de 240 millones de kilos, cifra que se mantendrá este año. Estos resultados consolidan la posición de la compañía como un referente en el sector agrícola europeo, con un futuro prometedor marcado por el crecimiento sostenido, la excelencia operativa y la satisfacción del cliente.

CAPACIDAD PRODUCTIVA GRUPO (MKg)







ATDI (Atitlan Desarrollos Inmobiliarios) es una plataforma de inversión y gestión inmobiliaria de activos de valor añadido, centrando su actividad en desarrollos urbanísticos, promociones y activos en renta. La compañía opera generalmente en colaboración con socios, manteniendo una estructura de co-control en la mayoría de los proyectos.

El rol de ATDI va mucho más allá del apoyo financiero a las operaciones. La empresa aporta un conocimiento profundo del sector inmobiliario, permitiendo la toma de decisiones estratégicas, la identificación de oportunidades con un binomio óptimo de riesgo y

rentabilidad, y la gestión eficiente de suelos, promociones y activos.

En este contexto, se rige por los siguientes cinco 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.

ATDI concentra su actividad en tres áreas principales:



Desarrollos urbanísticos (Land Development):

Centrados en operaciones de regeneración urbana de gran impacto a través de la gestión y transformación de suelo en grandes ámbitos urbanos. Las principales características de sus inversiones en esta área de negocio son las siguientes:

- Inversión en grandes ámbitos urbanos (>100.000 m²).
- Operaciones de gran impacto en el entorno a través de la regeneración urbana.
- Selección de buenas ubicaciones.
- Estrategia enfocada al control mayoritario del ámbito.

Promoción y desarrollo de activos inmobiliarios:

- Residencial: desarrollo de activos tanto en primera como segunda residencia.
- Logístico: desarrollo y construcción de activos logísticos para entrega en alquiler o venta.
- Living: desarrollo y construcción de alojamientos para distintos nichos de usuarios en colaboración con operadores internacionales en Student Housing, Flex Living y Senior Living.
- Operaciones singulares: también se implementa una estrategia de valor añadido en otros subsectores inmobiliarios (ej. Retail, etc).

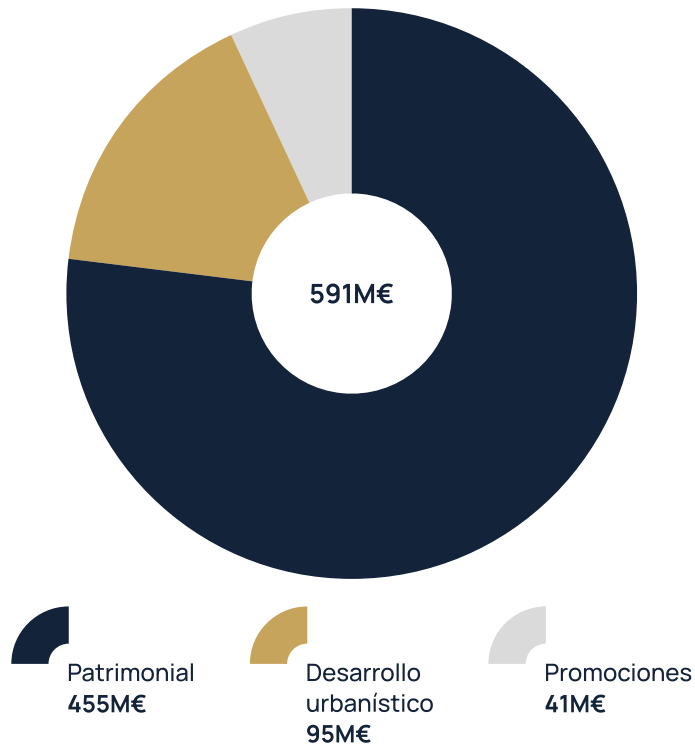
Patrimonial:

Una vez finalizados los activos inmobiliarios desarrollados para alquiler, ATDI los mantiene en cartera con una política de rotación activa, pero sin restricciones respecto a su mantenimiento o desinversión.

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



ACTIVOS BAJO GESTIÓN (M€)



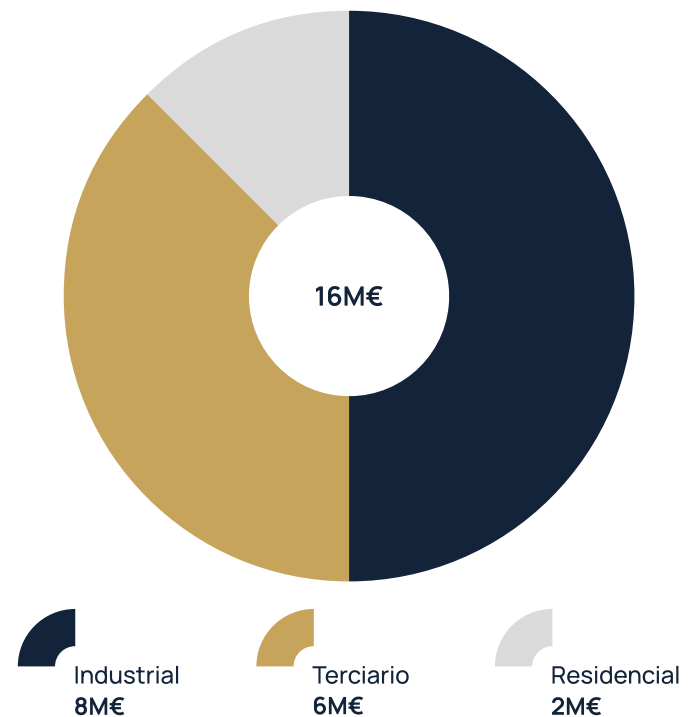
Desarrollos urbanísticos: la cartera incluye más de 300.000 m²t, situados en Madrid y Valencia, con un valor superior a los 95 millones de euros.

Promociones: cabe destacar su presencia en el sector residencial, donde cuenta con más de 100 viviendas entregadas y se encuentra en pleno desarrollo de tres promociones, una de ellas en Lisboa con una superficie de más de 3.000 m²t y dos en Valencia que supondrán más de 160 viviendas. En el ámbito industrial/logístico ha desarrollado más de 50.000 m²t y se encuentra trabajando en cuatro promociones en Valencia y Madrid, cuya superficie total alcanzará los 40.000 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, ATDI se encuentra inmerso en la promoción de dos residencias de estudiantes situadas en Valencia, las cuales contarán con una superficie de 16.000 m²t y 800 camas aproximadamente y un senior living con una superficie de 12.000 m²t.

Cartera patrimonial: cuenta con activos de 175.000 m²t y un valor de 370 millones de euros, con presencia en Madrid, Sevilla y Valencia. La cartera se encuentra diversificada en diferentes sectores, donde predomina la presencia en el sector terciario y hotelero, así como el sector industrial.

INVERSIÓN 2023 (M€)

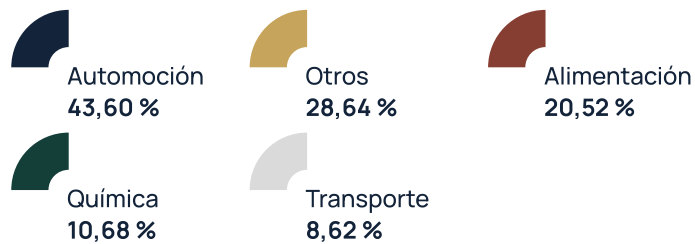


Adicionalmente, en 2024, se ha adquirido el centro comercial Equinoccio, ubicado en Majadahonda (Madrid). Con esta adquisición, ATDI se consolida en el sector retail y da continuidad a las inversiones en esta categoría.

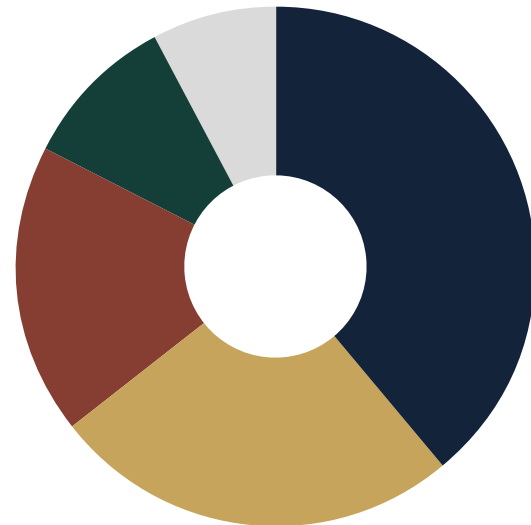




Improving Logistics es una empresa que crea soluciones logísticas personalizadas con capacidad para convertirse en socio estratégico para sus clientes. Con más de dos décadas de experiencia, la compañía se ha posicionado como un referente en el ámbito logístico de la Comunidad Valenciana. Su trayectoria consolidada en sectores como la automoción, la industria química, la alimentación y la gran distribución, entre otros, la convierten en un aliado de confianza.



DISTRIBUCIÓN POR SECTORES



Como líder regional, Improving gestiona una extensa red de instalaciones que abarca 300.000 m2, incluyendo recintos aduaneros, naves certificadas para alimentación y espacios isotérmicos. Su presencia se extiende a lo largo de aproximadamente 40 ubicaciones en Valencia, con una expansión creciente en otras ciudades de la península, destacando Madrid, Barcelona y Zaragoza.



El éxito de Improving se sustenta en tres pilares fundamentales que han impulsado su crecimiento sostenido:

- Diseño personalizado de servicios logísticos: centrados en las necesidades únicas de cada cliente, se habilitan soluciones a medida que buscan optimizar su competitividad.
- Incorporación de la ingeniería: la ingeniería se integra como un elemento esencial en los procesos logísticos, aportando soluciones innovadoras y optimizadas para cada necesidad.



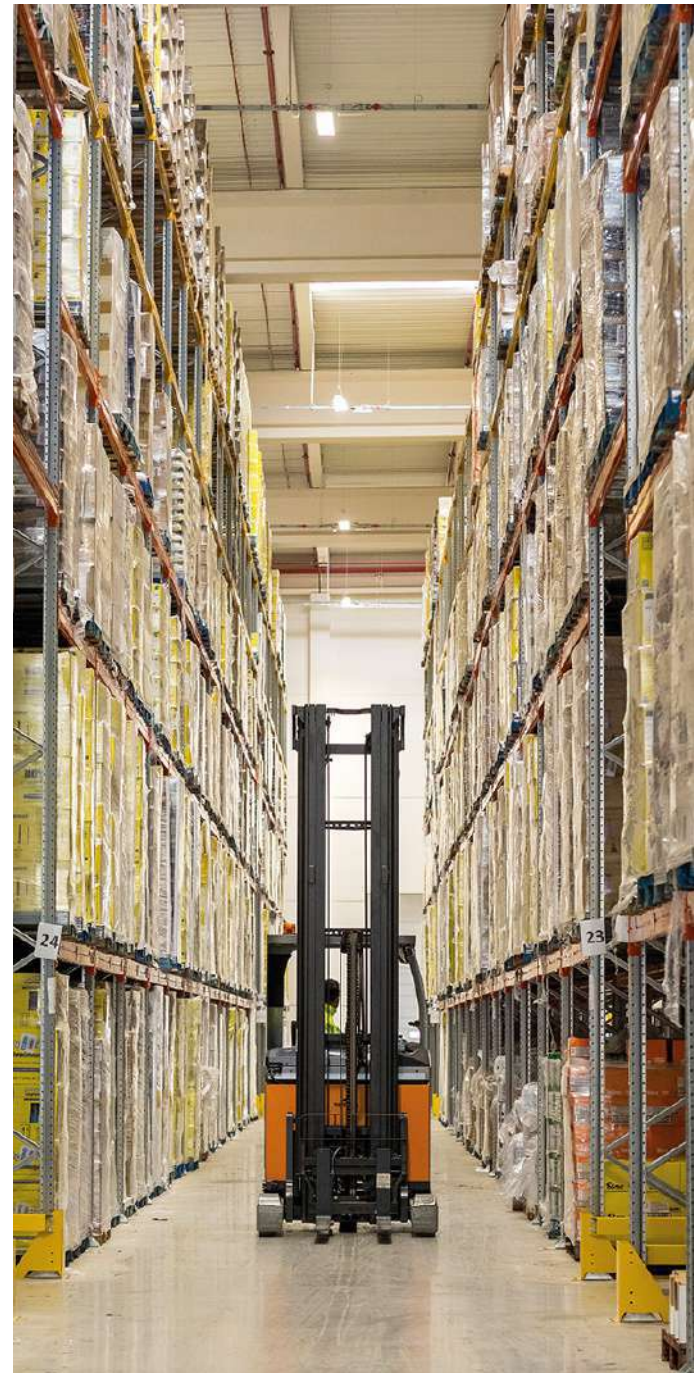
- Utilización intensiva de datos: la compañía aprovecha el poder de los datos para mejorar continuamente sus procesos y ofrecer a sus clientes información en tiempo real, lo que les permite tomar decisiones más acertadas.

Improving ofrece una completa gama de servicios logísticos que abarcan desde el almacenaje hasta procesos manuales y automatizados de producción, tanto en sus propias instalaciones como en las del cliente. Entre sus servicios destacan: picking, trasvases, retrabajos, muros de calidad, packing y gestión de pedidos de e-commerce. La ejecución de estos servicios se lleva a cabo con la ayuda de IIWS, un software propio que permite trabajar con datos en tiempo real y lograr la máxima flexibilidad en las operaciones.

Improving demuestra su compromiso con la sociedad al ofrecer oportunidades laborales a personas con discapacidad a través de un Centro Especial de Empleo. En este centro, hombres y mujeres reciben la formación y atención adecuadas para realizar tareas logísticas y manipulados que resultan clave en diversos sectores.

Improving Logistics mantiene un proceso de mejora continua gracias a un gran equipo de ingeniería, a su propio software y a su enfoque como “fábrica de servicios”. Esta filosofía les permite agregar valor en cada paso y ayudar a sus clientes a mejorar sus resultados.

En 2023 la compañía dio un paso importante en su proceso de expansión territorial. Adicionalmente, la entrada de Atitlan como socio tiene como objetivo desarrollar proyectos inmologísticos greenfield, consolidando aún más la posición de Improving como un referente en el sector logístico.





PPA
Padel Galis

PG
Padel Galis



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) hasta 2023 como único y principal circuito profesional, ha posicionado a Padel Galis en lo más alto del deporte del pádel a nivel mundial.

En esta nueva era, Padel Galis cuenta con Wilson Sporting Goods, Fernando Belasteguín (16 veces número uno mundial), la Asociación de Jugadores Profesionales (PPA) o el Registro Profesional del Padel (RPP), como aliados para garantizar el desarrollo de pistas de pádel que optimizan la experiencia de juego para todos los niveles, desde profesionales hasta aficionados.

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...

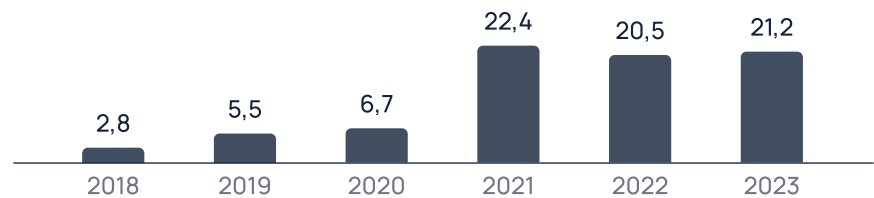
Toda su cadena de valor productiva está concentrada en sus sedes de Valencia. La planta de Picassent, inaugurada en 2022, acoge las tareas de corte, taladro y soldadura de tubos de hierro y mallazo para la construcción de las estructuras



metálicas. Mientras que los acabados de pintura se completan en Silla, donde se está acometiendo la principal inversión del 2024 con un túnel de pintura automatizado, capaz de triplicar la capacidad de producción de la compañía hasta las 6.000 pistas anuales. El resto de material (vidrio, césped, focos, redes, arena, tornillería, etc.) se desarrolla junto a proveedores especializados de confianza, 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€)



La empresa 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.

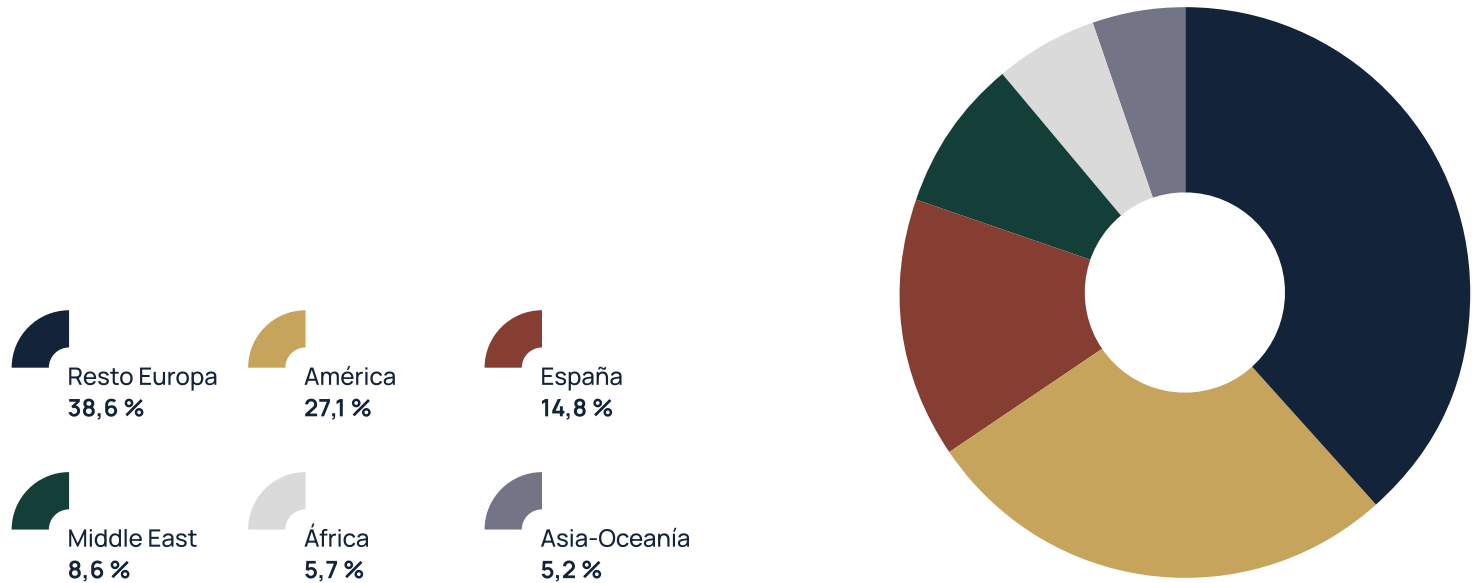
Padel Galis goza de una sólida implantación en todo el mundo, abarcando tanto países con una larga tradición en la práctica del deporte como puede ser España y México, como en regiones donde el pádel se encuentra en fase de expansión, tales como EE.UU., Alemania, y Australia.



MAPA DE LOS PG Authorized Dealers



VENTAS POR REGIÓN





SEA EIGHT™



Desde sus inicios en 2012, Sea Eight se ha consolidado como líder mundial en la producción sostenible de lenguado de alta calidad. Emplea innovadores procesos de producción en tierra firme que protegen el bienestar animal y minimizan el impacto ambiental. La sostenibilidad, la innovación y el cuidado de la salud son los pilares fundamentales de su estrategia empresarial.

Sea Eight cree en la innovación e investigación como factores esenciales para ofrecer los mejores productos y mejorar su posicionamiento a nivel mundial. Ser líderes en el sector de la acuicultura premium impulsa cada día a la empresa a abrir camino en la investigación y puesta en marcha de nuevas técnicas y procesos, conscientes de la

responsabilidad que supone estar a la vanguardia, en especial en lo referente a la sostenibilidad y cuidado del entorno marino.

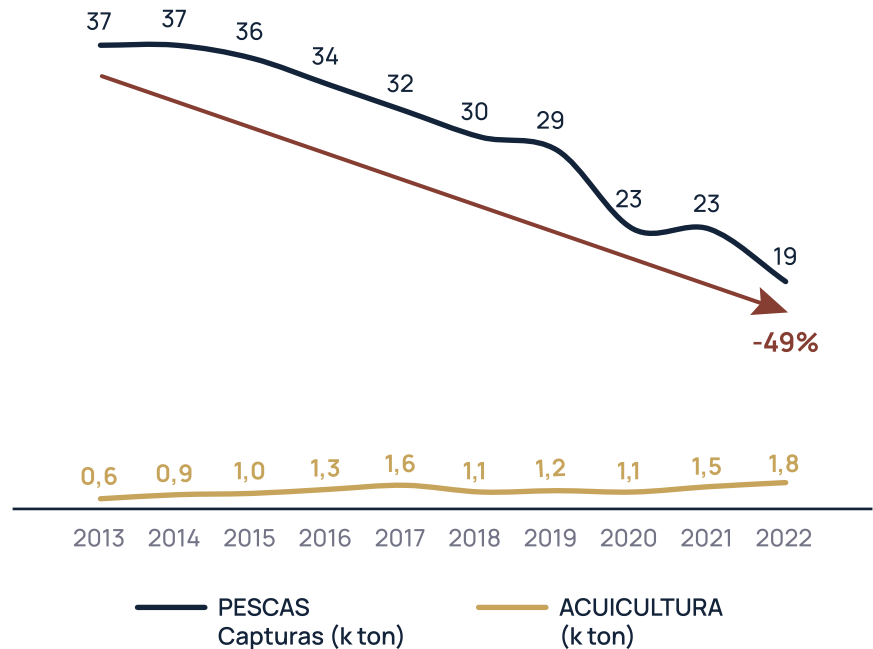
El lenguado, conocido como el rey de los peces planos, es un lujo gastronómico que forma parte integral de la cocina europea. Ser líder en la producción sostenible de lenguado permite a Sea Eight ofrecer en cada momento productos de la mejor calidad a sus clientes, que proporcionan no solo salud alimentaria, sino también las mejores posibilidades gastronómicas.

La pesca extractiva no logra suplir todas las necesidades de la población, y es por eso que la acuicultura se ha constituido como una solución determinante en la alimentación. La protección de las poblaciones marinas



es un desafío, y en Sea Eight se afronta este reto apoyándose en la tecnología e innovación. El uso de sistemas de recirculación acuícolas (RAS) que reducen el consumo de agua en un 97% comparado con los sistemas abiertos, subraya su compromiso con el medio ambiente. Además, bebiendo de las aguas del Atlántico, contribuye a la regeneración de sus ecosistemas y biodiversidad, minimizando al máximo el impacto ambiental.

EVOLUCIÓN PESCAS CAPTURAS VS ACUICULTURA



Durante 2023, Sea Eight ha alcanzado varios hitos significativos en línea con los objetivos estratégicos marcados:

- 2023 ha sido un año determinante para el plan de crecimiento global de Sea Eight. La primera fase del plan de expansión ha arrancado con la ampliación de capacidad productiva en la hatchery. Las obras de ampliación se ejecutaron en gran medida en ese ejercicio permitiendo así arrancar la producción de alevines para las nuevas plantas de engorde. También durante 2023 se iniciaron las obras de la nueva instalación en Gijón (cuyos trabajos



finalizarán durante 2024 con una inversión superior a 12 millones de euros y creando más de 25 puestos de empleo directos) y se avanzó en el proceso de licencias para la ampliación de capacidad de la planta de Cambados (ubicación donde comenzarán los trabajos de ampliación a finales de 2024).

- Sea Eight sigue priorizando la eficiencia y reducción de consumos, con el objetivo de minimizar su impacto ambiental. En 2023, se instalaron nuevos equipos de recuperación de calor y reducción del consumo de oxígeno, marcando avances significativos en su eficiencia energética. Todo ello, sin dejar atrás los procesos de innovación en los que actualmente la empresa se encuentra inmersa: tratamiento de efluente, selección genética y proyectos de mejora de pienso, entre otros.
- Gracias al suministro estable de lenguado de alta calidad la compañía ha podido consolidar su cartera comercial, así como abrir nuevos mercados en Europa y Norte América, mercados con un gran potencial de crecimiento y que serán una parte fundamental del plan de crecimiento futuro.

La nueva planta de Asturias se convertirá en un referente mundial de producción acuícola sostenible en tierra firme. Sea Eight tiene el objetivo de incrementar progresivamente la capacidad de esta planta hasta alcanzar más de 3.000 toneladas de producción en los próximos años. En colaboración con el Gobierno del Principado de Asturias, el plan integral tiene una inversión prevista de 73 millones de euros y contempla la creación de 145 nuevos puestos de trabajo en la zona durante la vida del proyecto. El complejo acuícola de El Musel cuenta con una clara ventaja para el desarrollo del proyecto, pues se trata de un enclave de excelente localización logística y de larga tradición pesquera.

CAPACIDAD INSTALADA (Toneladas)



Dentro de su plan estratégico, Sea Eight tiene la meta de abastecer la creciente demanda de lenguado sostenible y de alta calidad a nivel global, y para ello, ha diseñado un plan de crecimiento con el objetivo de alcanzar las 10.000 toneladas de capacidad productiva tanto en sus actuales ubicaciones como en otras en desarrollo. Algunos de los aspectos más destacables de este objetivo comercial son la protección del ecosistema marino gracias a la tecnología de vanguardia empleada, la atracción de inversión y empleo en las comunidades donde opera, así como la continua apuesta por un producto de la más alta calidad. Actualmente, el equipo de Sea Eight está trabajando en el proceso de licenciamiento de nuevas instalaciones para asegurar este crecimiento.

Sea Eight, está comprometido a liderar la industria de la acuicultura de lenguado con una visión clara de sostenibilidad, innovación y crecimiento. Día a día, la compañía continua explorando nuevas tecnologías y métodos para mejorar los procesos, ofreciendo productos de la más alta calidad con el menor impacto ambiental posible, consolidando su posición como líder en la producción de lenguado sostenible.



ANYMORE
AM
TRANSPORT S.L.



Anymore Transport es una empresa especializada en la gestión de la “última milla” del comercio internacional, un eslabón crucial en las cadenas de suministro globales, con una trayectoria de más de tres décadas. Respalda por una flota de más de 230 vehículos y su ubicación estratégica en uno de los puertos más importantes de Europa, ofrece un servicio caracterizado por su alta calidad y eficiencia, atendiendo las necesidades de sus clientes y primando la excelencia. La vocación de Anymore Transport reside en satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes, erigiéndose como un socio logístico confiable, que impulsa el comercio global de manera responsable y sostenible

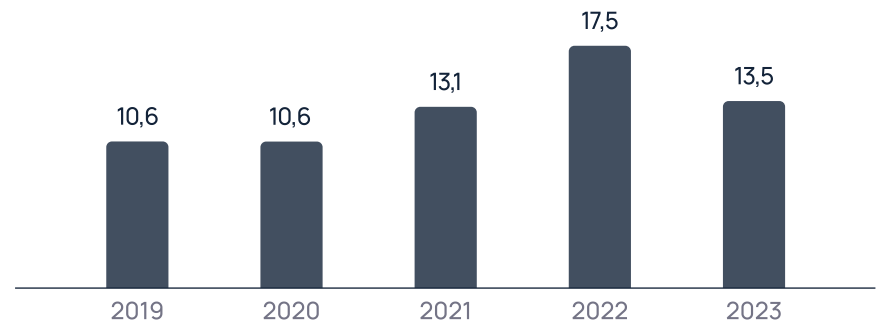
La esencia del éxito de la compañía radica en su equipo altamente capacitado y comprometido, cuyo profesionalismo permite cumplir con plazos ajustados y superar las expectativas más exigentes.

Conscientes del papel fundamental que desempeña la logística como motor del desarrollo económico y social, Anymore Transport aspira a un futuro conectado y eficiente, donde la innovación y la excelencia sean pilares fundamentales. En los últimos años, la compañía ha demostrado un desempeño sólido y resiliente, adaptándose con éxito a las diversas coyunturas del mercado que han afectado al comercio internacional. Desde la pandemia de 2020 las cadenas de suministros han sufrido varias distorsiones. La abrupta parada y la posterior reactivación vino acompañada de un



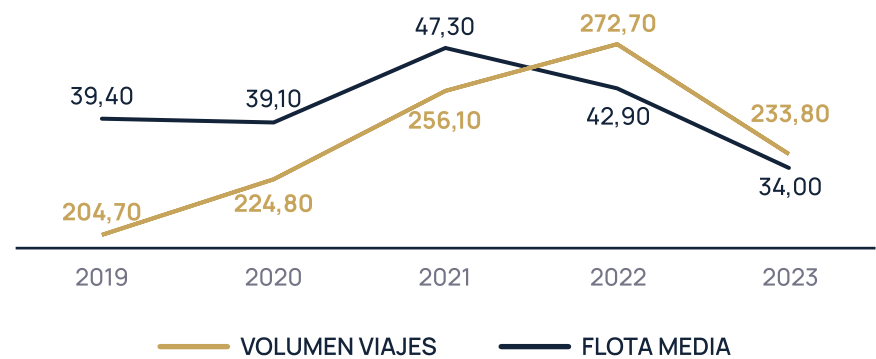
crecimiento muy relevante de la demanda en 2021, que provocó una fuerte tensión en la cadena logística y creó una notable falta de espacios en los buques. Estas fuertes tensiones provocaron un incremento significativo del coste de los fletes, así como de los transportes terrestres.

EVOLUCIÓN VENTAS (M€)



Ante este panorama desafiante, Anymore Transport ha sido capaz de modular su actividad, adaptando el nivel de su flota a las condiciones fluctuantes del mercado.

EVOLUCIÓN VOLUMEN VIAJES Y FLOTA MEDIA





Actualmente, el conflicto en torno al Mar Rojo ha provocado una importante distorsión en las rutas de comercio internacional por el desvío de los barcos que procedían de Asia y se dirigían a Europa a través del Canal de Suez y el Mar Mediterráneo. Esta anomalía se materializa en tiempos de viajes mayores, tensiones en la capacidad de transporte, modificaciones de tráfico entre puertos y, en general, más volatilidad en la cadena logística.

Para afrontar este reto, Anymore Transport cuenta con una flota de características óptimas, lo que, unido al desempeño de su equipo humano, permite atender las necesidades de sus clientes prestando un servicio con celeridad y la máxima calidad.

Con el objetivo de mantener su posición de liderazgo en el sector logístico, Anymore Transport ha definido una estrategia centrada en tres pilares fundamentales: digitalización, mejora en la eficiencia operativa y comercial, y diversificación de servicios logísticos y ubicaciones donde atender a los clientes. La digitalización permitirá optimizar procesos, mejorar la trazabilidad de las operaciones y ofrecer un servicio aún más satisfactorio a sus clientes. Por su parte, el enfoque en la eficiencia operativa y comercial ayudará a mantener la competitividad en un mercado en constante cambio. Por último, la diversificación de servicios y la expansión geográfica permitirá atender de manera más efectiva las necesidades de sus clientes y explorar nuevas oportunidades de crecimiento.

DESGLOSE FLOTA





HELIOS





Helios es una plataforma de promoción, desarrollo y explotación de proyectos energéticos enfocados en la transición hacia una economía sostenible y baja en emisiones de carbono. Con miras a este objetivo, Helios cuenta con un portfolio de plantas que entrarán en operación a partir de 2024.

El proyecto nació en 2019 a partir de la alianza estratégica con diversas ingenierías y promotores locales en diferentes regiones de la Península Ibérica. En principio, el enfoque se centraba en el desarrollo de proyectos solares fotovoltaicos. Sin embargo, a lo largo de su trayectoria, se han ampliado las tecnologías y geografías donde se opera a través de acuerdos con 'partners' que nos 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	2023
Partners	5	6	8	12	15

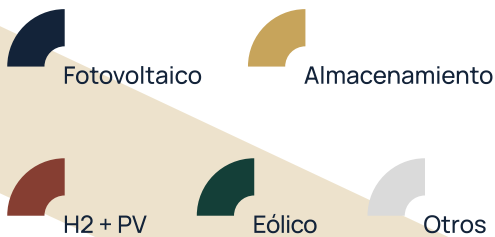
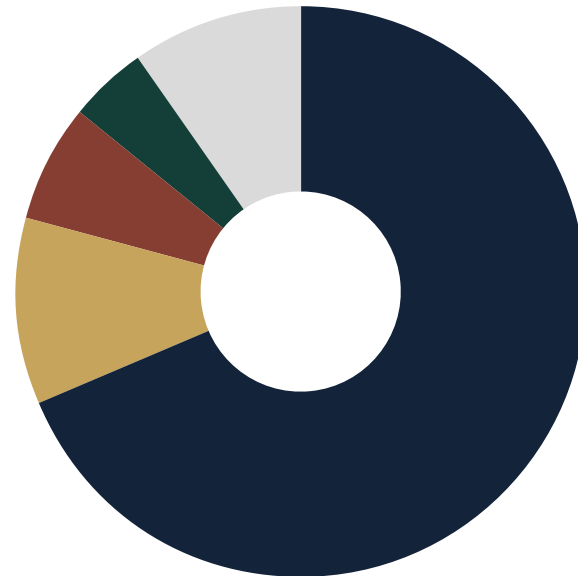
Helios cuenta con su propio equipo especialista en energía y sostenibilidad que, además de analizar las nuevas oportunidades de crecimiento en todas las vertientes del sector energético, gestiona las alianzas con socios y coordina el día a día de los desarrollos y el trabajo de las contratistas implicadas en la construcción de los parques.



La empresa se centra en tecnologías de alta calidad diversificadas dentro del espectro sostenible. Su portfolio incluye proyectos en energía fotovoltaica, eólica, almacenamiento, hidroeléctrica y gases renovables (biometano e hidrógeno). Además, Helios apuesta por modelos innovadores que aporten una visión diferente en el campo de la sostenibilidad, como comunidades energéticas locales, movilidad sostenible y centros de datos alimentados por energía renovable.

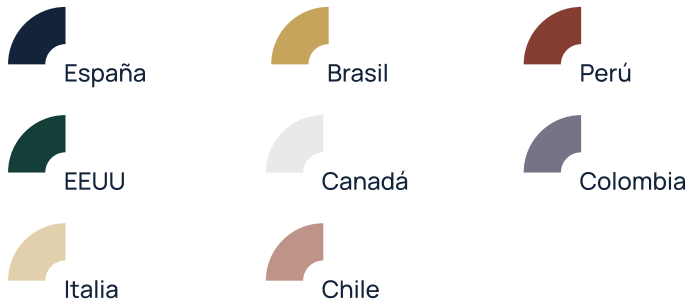
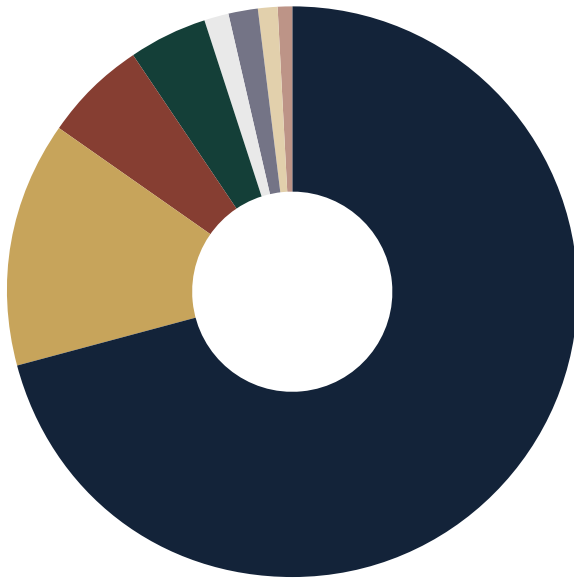
Durante 2023, la compañía ha logrado un avance significativo en el desarrollo de proyectos, alcanzando un estatus cuasi-constructivo para cerca de 300MW fotovoltaicos (a falta de la Autorización Constructiva) y posicionando estos proyectos para su próxima construcción (estado ready-to-build o "RTB"). Asimismo, la empresa ha consolidado 250MW en proyectos eólicos 'greenfield' en el norte de España y ha adquirido una cartera de 80MW en construcción, con miras a iniciar la explotación de la mayor parte durante 2024. Helios cuenta con un 'pipeline' de más de 3GW en fases más tempranas de desarrollo, la mayoría en proyectos eólicos y fotovoltaicos, donde cada vez tienen mayor relevancia otras tecnologías y modelos energéticos alternativos.

TIPOLOGÍA DE PROYECTOS ANALIZADOS





PAÍSES Y PROYECTOS ANALIZADOS



Con ambiciosos planes de crecimiento, Helios tiene como foco principal el mercado nacional, aunque también mantiene presencia en otras regiones europeas y en América. La compañía se caracteriza por su enfoque multitecnológico y de firme compromiso por la sostenibilidad.





THE BRIDGE
DIGITAL TALENT ACCELERATION

Acelera
tu carrera
digital.

THE BRIDGE
EXPERIENCE DAY

18 de mayo | 10:00h | 14:00h

CONFERENCIAS | TALLERES | REUNIONES

SALIDA



The Bridge es una empresa educativa dedicada a facilitar tanto el acceso como la progresión en carreras profesionales dentro del ámbito digital. Su misión fundamental reside en formar al mayor número de personas en competencias digitales, abarcando tanto servicios dirigidos a empresas y/o instituciones que buscan capacitar a sus empleados (B2B), como a futuros alumnos directamente (B2C), sin importar su situación laboral, cargo o nivel de partida de sus habilidades digitales.

Según diversas estimaciones, España enfrenta una deficiencia anual de hasta 20.000 puestos de trabajo

debido a la escasez de talento con competencias digitales.

El objetivo de The Bridge es ser agente para el desarrollo de las competencias digitales de nivel profesional que demanda el mercado laboral actual. Su enfoque abarca la formación y reconversión de nuevos perfiles puramente digitales, el desarrollo de competencias transversales digitales e incluso la capacitación de directivos en una gestión más digitalizada de sus compañías.

La empleabilidad obtenida por sus estudiantes al finalizar los cursos constituye la métrica de éxito más contundente de la empresa.



DATOS DE EMPLEABILIDAD*



Ciberseguridad

93%



Web Developer
Full Stack

95%



UX/UI Product
Design

90%



Data Science

86%



Marketing OPS

95%

*Tasas calculadas a 180 días, para alumnos full time y entre alumnos en búsqueda activa de empleo.

Modelo

El negocio de The Bridge se estructura en dos áreas diferenciadas por el tipo de cliente al que se le dirige la formación:

- **B2C:** El campus principal de The Bridge se encuentra en Madrid, sin embargo, su presencia se extiende a diversas provincias de España a través de alianzas con socios locales. En Valencia, la formación se desarrolla en las instalaciones de EDEM, mientras que en Bilbao se lleva a cabo en colaboración con la Fundación BBK.



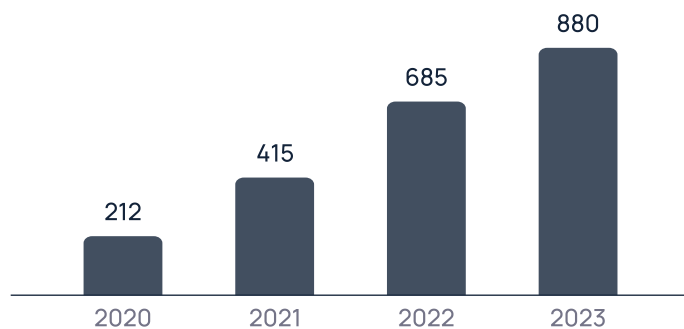
Además, también se ofrece la posibilidad de estudiar en remoto con un programa online más flexible que combina clases en tiempo real (40%) y en diferido (60%).

- **B2B:** Prestación de servicios de formación en competencias digitales a empresas o instituciones públicas de empleo, dirigidas tanto a sus empleados como a los ciudadanos, respectivamente.

En este sentido, esta formación va dirigida tanto a la mejora de las competencias digitales del alumno (segmento upskiller), como a la reconversión de puestos actuales hacia funciones más digitalizadas (segmento reskiller).

En 2023, The Bridge desempeñó un papel fundamental en diversas iniciativas del Gobierno Vasco y del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, desde las que el sector público apuesta por el cierre de la brecha digital y la mejora del empleo.

EVOLUCIÓN N° DE ALUMNOS



Calidad

La apuesta de The Bridge por la calidad, el valor pedagógico de la formación y la optimización del valor para los candidatos constituye un pilar fundamental de su filosofía.

Los reconocimientos obtenidos por la calidad de su modelo educativo posicionan a la empresa como un referente para alumnos, empresas y otras instituciones educativas. Desde su fundación en 2020, The Bridge ha logrado graduar a más de 3.000 alumnos, alcanzando una tasa de empleabilidad superior al 90%. Asimismo, ha obtenido valoraciones muy destacadas en varios de los principales rankings del sector, como Course Report (4,9/5) y SwichUp (4.93/5). De hecho, se posiciona como la segunda escuela del mundo con mayores números de reconocimientos en este curso, sólo por detrás de BrainStation (5) y empatada con Flatiron School y General Assembly.



05

SOSTENIBILIDAD
Y ESG





SOSTENIBILIDAD Y ESG

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. La sostenibilidad se erige como un eje de actuación del Grupo, impulsando un impacto positivo en sus empresas a nivel medioambiental, social y de gobernanza bajo una filosofía de inversión sostenible y responsable.

Atitlan cree en el bienestar y el desarrollo de sus trabajadores como medida esencial para el éxito de cada uno de los componentes del Grupo. Por ello, con más de 2.000 trabajadores en el Grupo, se enfoca en:

- Mejorar la evaluación del desempeño: brindando retroalimentación constructiva y significativa a cada colaborador, fomentando su crecimiento profesional.
- Implementar planes de formación continua: capacitando a sus colaboradores en las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar los retos del entorno empresarial actual.
- Promover un ambiente de trabajo favorable: cultivando un entorno de trabajo positivo y motivador, donde sus empleados se sientan valorados y comprometidos con el logro de metas comunes.



El Grupo es consciente de la importancia que tiene la buena gobernanza, los principios de transparencia y diligencia debida, así como la existencia y correcto funcionamiento de los sistemas de cumplimiento y control internos. Por ello, existe un Comité de Ética y Compliance que se encarga de promover y asegurar una cultura corporativa ética y de velar por el cumplimiento normativo en todos los niveles de las empresas del Grupo.

El modelo de inversión y gestión de Atitlan es responsable y está orientado al impacto de sus empresas.

A través de las distintas empresas del Grupo, se contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), integrando estos principios en la toma de decisiones y en la gestión de las empresas del Grupo:



FILANTROPÍA

Atitlan está comprometido con la equidad educativa y la igualdad de oportunidades. Con el compromiso por fomentar la equidad educativa y garantizar la igualdad de oportunidades para todos, Atitlan ha colaborado durante 2023 en dos proyectos de filantropía, buscando transformar vidas y comunidades a través de la educación.

Proyecto AIRE: Transformación Educativa en España

El Proyecto AIRE es una iniciativa desarrollada en colaboración con el equipo de Empieza por Educar (ExE) y el Colegio Nuestra Señora de los Desamparados de Valencia. Este proyecto, que arrancó en enero de 2023, tiene por objetivo asegurar que todos los estudiantes tengan acceso a oportunidades educativas equitativas. Con la participación de profesores capacitados por ExE, el proyecto busca transformar la experiencia educativa en el colegio. A través de estrategias innovadoras y prácticas pedagógicas efectivas, se pretende crear un entorno de aprendizaje inclusivo que inspire a cada estudiante a alcanzar su máximo potencial.

Proyecto Taisaman, Misión de Lobur

Turkana es la región más pobre de Kenia, cuya población se enfrenta a condiciones de vida extremadamente difíciles. El objetivo de la misión es acompañar a la comunidad en su camino hacia un futuro pacífico y sostenible. La sequía es la causa de las luchas entre tribus de la zona y lo que lleva a que Lobur sea una zona insegura. Atitlan ha colaborado con el proyecto de construcción de un colegio en esa región, en el que se educa a niños en educación primaria. Desde la construcción de la Misión de Lobur se estableció en la zona un clima de Paz que ha hecho que los niños puedan dejar de crecer en una cultura de miedo y las comunidades puedan empezar a desarrollarse.

La educación es un pilar fundamental de esta misión, junto con el acceso al agua, la salud y la agricultura. Proporcionar educación de calidad es esencial para dotar a las comunidades de Turkana con las herramientas necesarias para asegurar un futuro mejor. La meta es que los jóvenes de Turkana tengan las mismas oportunidades que sus pares en Kenia, contribuyendo así a su desarrollo integral en un contexto globalizado.

06

ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS





Las cuentas consolidadas del Grupo reflejan la integración de las empresas que lo forman, de conformidad con la normativa contable española. De este modo, las empresas del Grupo en las que Atitlan mantiene el control se consolidan por el método de integración global, incorporando el total de sus activos, pasivos y partidas de la cuenta de resultados. En cambio, aquellas empresas en las que mantiene el co-control o simplemente participa en la toma de decisiones sin tener control, se incorporan por el método de puesta en equivalencia, con reflejo tan solo en ciertas partidas del Balance y de la Cuenta de Resultados: incrementando las Inversiones Financieras en el Activo por el importe proporcional de sus fondos propios e incorporando sus resultados proporcionales en la línea de Impactos de Consolidación en la Cuenta de Resultados.

La principal diferencia entre 2022 y 2023 tanto en el Balance como en la Cuenta de Resultados, se debe a la incorporación al perímetro Atitlan del grupo Anymore, Frutas Tono y diversas sociedades del sector energético y agrícola.

La partida del Activo No Corriente recoge las instalaciones necesarias para realizar la actividad del Grupo, como fincas de producción de cultivos, plantas de producción y confección, almacenes, maquinaria y otros activos fijos. El incremento respecto al ejercicio 2022 viene derivado principalmente de las fincas de

cultivos de pistachos, así como de determinadas instalaciones en construcción de plantas fotovoltaicas. Asimismo, el incremento del epígrafe Inversiones Financieras se ha producido tanto por la mejora en aquellas inversiones en las que el Grupo no tiene el control, como por el incremento de posiciones financieras, resultado de la gestión activa de la tesorería por parte del Grupo.

Dentro del Pasivo del Grupo, el aspecto más destacable del ejercicio ha sido el incremento de la deuda financiera, derivado de la entrada de nuevas empresas en el perímetro de consolidación.

El Beneficio Neto del grupo Atitlan en 2023 ha alcanzado los 2 millones de euros. Si se excluye el efecto de la desinversión en los activos de olivar y almendro de 2022, esto representa un incremento significativo del resultado del grupo. Esto se ve reflejado también en las partidas que componen el EBITDA recurrente, que han experimentado un aumento respecto al ejercicio 2022, fruto de la integración de nuevas sociedades y del crecimiento de las compañías que ya formaban parte del grupo.

En 2023, Atitlan ha continuado su senda de crecimiento, profundizando en las verticales en las que está presente, reforzando su posición competitiva e invirtiendo en la mejora continua y fortalecimiento de sus negocios. La compañía mantiene su compromiso con la inversión a largo plazo y responsable.

BALANCE (en miles de euros)	2023	2022
ACTIVO NO CORRIENTE	466.600	285.314
Inmovilizado	216.480	120.972
Inversiones financieras	233.045	148.188
Otros activos no corrientes	17.075	16.154
ACTIVO CORRIENTE	238.740	240.314
Existencias	63.844	51.266
Inversiones financieras	19.526	10.123
Otros activos corrientes	97.664	42.150
Efectivo y otros activos líquidos	57.706	136.775
TOTAL ACTIVO	705.340	525.628
PATRIMONIO NETO	401.030	286.830
PASIVO NO CORRIENTE	139.508	118.652
Deudas	125.556	98.740
Otros pasivos no corrientes	19.912	19.912
PASIVO CORRIENTE	164.802	120.146
Deudas	76.217	71.070
Otros pasivos corrientes	88.585	49.076
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	705.340	525.628
Cuenta de Resultados (en miles de euros)	2023	2022
Ingresos	236.673	190.286
Consumos	(146.176)	(110.116)
Personal	(42.412)	(34.605)
Gastos de explotación	(40.983)	(36.569)
Otros ingresos y gastos	8.133	2.917
EBITDA RECURRENTE	15.235	11.913
Amortización	(11.366)	(10.248)
Resultado financiero	(3.680)	(3.141)
Impactos consolidación	2.859	(663)
Impuesto sobre beneficios	(1.870)	(3.808)
RESULTADO antes de extraordinarios	1.178	-5.947
Resultado no ordinario	1.201	79.051







We make it
happen

VALENCIA

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

+34 963 53 63 14

MADRID

Calle Conde de Peñalver 47, 1º dcha
28006 – Madrid, España

+34 963 53 63 14

OPORTO

Praça Dos Álamos 30
4100-026 – Oporto, Portugal

+34 963 53 63 14