



INFORME ANUAL 2024

ATITLAN



Creamos valor a largo
plazo y de forma
responsable



+10.000

Personas en el Grupo

+2.200 M€

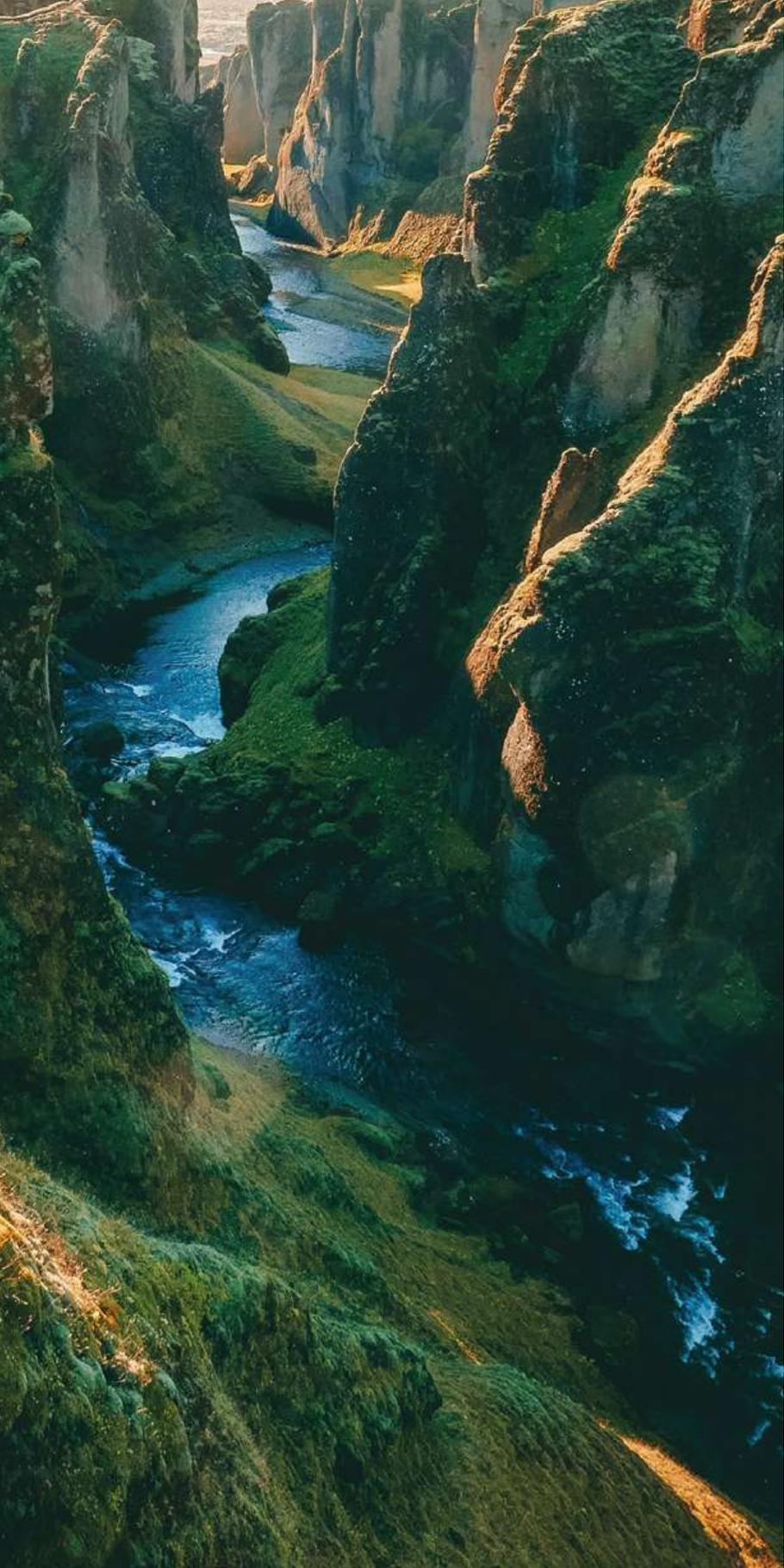
Invertidos desde 2005

+24 M€

EBITDA 2024 consolidado

+1.500 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 I Atgro_21
 - Deterra_25
 - ATDI_29
 - Improving_35
 - Sea Eight_39
 - Padel Galis_43
 - Anymore_47
 - Helios_51
 - The Bridge_55
- 05** SOSTENIBILIDAD Y ESG_59
- 06** INFORMACIÓN CONSOLIDADA_65

01

CARTA DE LOS FUNDADORES



Estimados colaboradores, socios y amigos de Atitlan,

Un año más nos dirigimos a vosotros, ilusionados con los progresos logrados tras un intenso ejercicio en el que hemos seguido adaptándonos, aprendiendo y mejorando en un entorno cada vez más competitivo y complejo. Además, este 2025 es especial para nosotros, ya que cumplimos 20 años desde que comenzamos juntos este camino bajo el nombre de un lago guatemalteco.

Tanto el pasado 2024 como el arranque de este año han estado marcados por una notable complejidad en el entorno económico y geopolítico global. En este contexto, desde Atitlan hemos mantenido nuestro compromiso de excelencia, responsabilidad y crecimiento en todas nuestras áreas de negocio. Cada una de las divisiones ha sabido adaptarse a los retos del entorno, impulsando la innovación y la sencillez como ejes fundamentales de nuestro crecimiento. En este sentido, hemos continuado con nuestra estrategia de

«Miramos al futuro con optimismo y determinación»

maximizar el foco en cuatro verticales para ser más eficientes y competitivos: Agricultura y alimentación (Elaia, ATGRO y Sea Eight), Inmobiliario (ATDI), Industrial y Servicios (Imex y Gaviota entre otros), y Financiero (Terram Capital principalmente).

En el sector agrícola, hemos firmado una alianza estratégica con el Banco Santander que nos ha permitido lanzar un proyecto mucho más sólido, multiplicando nuestra capacidad inversora hasta los 500 millones de euros y con el objetivo de desarrollar cultivos permanentes de alto valor añadido a nivel mundial. A mediados de febrero de este año, la CNMV registró ATGRO I SCR, S.A. Durante 2024 hemos realizado ya inversiones por un importe superior a los 125 millones de euros, entre las que destacan Ecosac, el segundo mayor exportador de uva de mesa de Perú, y más de 3.000 ha de pistachos en Castilla La Mancha, donde además hemos inaugurado la mayor planta procesadora de Europa.

En el área inmobiliaria, hemos continuado creciendo en proyectos de gestión integral de ámbitos, tanto en Valencia como en Madrid, apostando por los distintos modelos de living y aportando valor a las comunidades donde estamos presentes. Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI) se ha consolidado como un operador líder en la Península, presente en toda la cadena de valor, desde la fase urbanística hasta la operación de activos en rentabilidad. Cabe destacar en 2024 la compra del Centro Comercial Equinoccio en Madrid, las múltiples adiciones a la cartera logística y el acuerdo con el VCF para el suelo terciario de su nuevo estadio.

En el negocio de acuicultura, Sea Eight ha concluido la construcción de su nueva planta acuícola en Gijón, que ya está en pleno funcionamiento



con los primeros alevines de lenguado, y ha comenzado las obras de ampliación de su planta de Arousa. Estas instalaciones nos permitirán multiplicar por cinco la capacidad instalada una vez estén operativas en 2028.

En el ámbito del hogar, Imex ha batido sus mejores registros un año más y ha adquirido SBS y Mediterránea, ampliando gama hacia el segmento de mamparas y accesorios de baño. Por otro lado, tras casi un año de negociaciones, durante los primeros meses de 2025 hemos firmado la entrada en el capital de Gaviota, que nos posiciona con fuerza en toldos, pérgolas y ventanas.

En el resto de la cartera de inversiones cabe destacar que Padel Galis se ha impulsado con fuerza en el mercado americano y ha racionalizado la capacidad productiva en pro de una mayor eficiencia. Anymore Transport ha logrado estabilidad pese al complejo entorno y ha abierto vías de crecimiento inorgánico. Atitlan Helios ha progresado en el desarrollo de su cartera de renovables en un mercado complicado, mientras que The Bridge ha lanzado con éxito su vertical de enseñanza online, que continúa creciendo a tasas muy atractivas en 2025.

Por último, nuestras inversiones financieras han evolucionado favorablemente en línea con el mercado. Mantenemos una posición de tesorería fuerte que nos ayuda a seguir creciendo en nuestras verticales y a

seguir atentos a las oportunidades que periódicamente nos ofrecen los mercados. Cabe destacar que nuestra actividad en deuda privada a través de Terram Capital ha seguido creciendo tanto en España como en Portugal, ofreciendo soluciones flexibles y materializando de forma exitosa sus primeras desinversiones.

Miramos al futuro con optimismo y determinación. Estamos convencidos de que la solidez de nuestro modelo, la diversificación de nuestras actividades y la capacidad de adaptación de nuestro equipo nos permitirán seguir generando valor sostenible para todos nuestros grupos de interés.

Finalmente, queremos reiterar nuestro más sincero agradecimiento a todo el equipo de Atitlan por su dedicación, profesionalidad y compromiso durante estos 20 años. Vuestra implicación es, sin duda, el motor que nos impulsa a superar los desafíos y a alcanzar nuevas metas.

Gracias por acompañarnos en este camino.

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 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 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



Desde su fundación en 2005, Atitlan ha construido una trayectoria sólida y diversificada, consolidándose como un grupo empresarial comprometido con la creación de valor sostenible a largo plazo. Con inversiones acumuladas superiores a los 2.200 millones de euros, Atitlan participa de forma activa en sectores estratégicos de la economía, impulsando iniciativas empresariales con visión a largo plazo, foco operativo y vocación de impacto positivo:

Agricultura y alimentación: con más de 20.000 hectáreas de cultivos permanentes gestionadas históricamente entre España, Portugal y Marruecos a través de Elaia, en la actualidad esta actividad incluye ATGRO I SCR, S.A., plataforma que cuenta con más de 3.000 ha de pistachos y con 2.100 ha en producción de uva de mesa y pimiento en Perú, con un potencial crecimiento de 2.600 ha adicionales. Además, el Grupo gestiona más de 1.500 ha de cítricos y, desde 2019, opera en la comercialización de cítricos a través de Deterra, ampliando así su presencia en toda la cadena de valor agrícola. En el ámbito de la acuicultura, Sea Eight es líder en la producción sostenible de lenguado,



con tecnologías de recirculación avanzadas y un modelo que prioriza el bienestar animal y la eficiencia medioambiental. La compañía opera desde 2012, reflejando la apuesta del grupo por la innovación y la sostenibilidad en un segmento de gran proyección internacional.

Inmobiliario: a través de Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI) se desarrollan soluciones integrales en los ámbitos urbanístico, logístico, residencial y de “living”. Su actividad abarca desde la transformación de suelo hasta la gestión y rotación de activos en renta. ATDI combina visión estratégica y eficiencia operativa para crear valor en un entorno inmobiliario en constante evolución. Adicionalmente, ATDI cuenta con Improving Logistics, compañía que ofrece servicios logísticos de transporte, almacenamiento y gestión de inventarios, tanto externalizados como de forma integrada en las propias instalaciones del cliente.

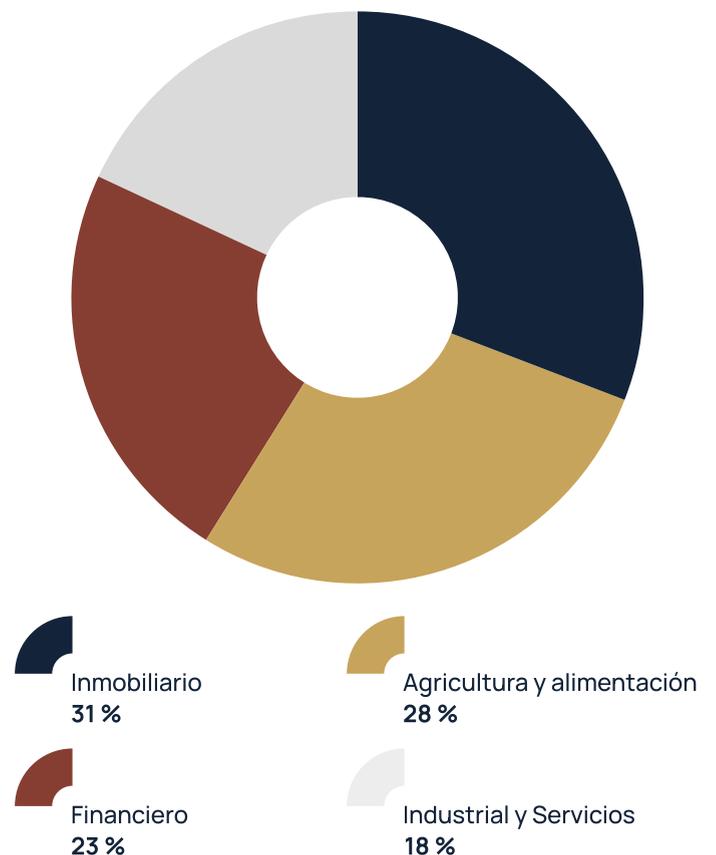
Industrial y servicios: El grupo también opera en sectores complementarios que refuerzan su diversificación. IMEX Products se ha posicionado como referente nacional en la fabricación y la comercialización de grifería, espejos LED, accesorios de baño y mamparas. Padel Galis es líder global en fabricación e instalación de pistas de pádel. The Bridge forma talento digital mediante programas intensivos adaptados a las demandas del mercado. Helios impulsa proyectos vinculados a la transición energética y la descarbonización. Anymore Transport gestiona operaciones especializadas en la “última milla” desde el puerto de Valencia. En 2025, Atitlan refuerza la presencia en materiales de construcción con la incorporación de Gaviota, fabricante alicantino de toldos, accesorios de persianas, ventanas, pérgolas y cerramientos, ampliando así la presencia en acabados de edificación.

Financiero: Atitlan gestiona activamente su tesorería mediante inversiones diversificadas tanto sectorial como geográficamente. La actividad incluye

‘direct lending’ y fondos especializados en deuda alternativa (Terram Capital), tecnología y ‘large caps’ internacionales, apostando por una asignación de capital prudente y eficiente.

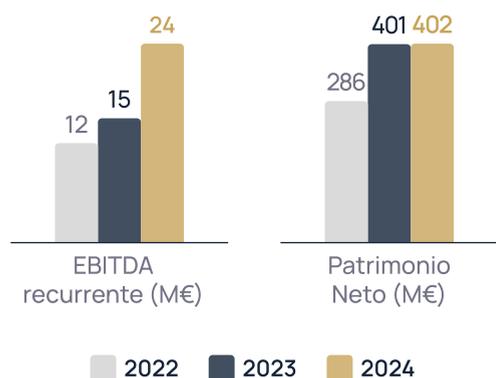
En definitiva, Atitlan consolida su posición como un grupo empresarial robusto, con visión estratégica y una clara vocación de largo plazo. Su modelo multisectorial, la experiencia acumulada y una firme apuesta por la innovación y la sostenibilidad lo convierten en un referente dinámico dentro del tejido empresarial español.

La contribución de estos sectores a la valoración total del grupo Atitlan en diciembre 2024 es la siguiente:



El balance y la cuenta de resultados del Grupo Atitlan reflejan la consolidación de los estados financieros de las distintas compañías que lo integran, de acuerdo con la normativa española vigente. Esta integración permite ofrecer una visión global y representativa de la situación económica y patrimonial del conjunto empresarial.

Con el objetivo de facilitar la comprensión de estos datos, a continuación, se presentan versiones simplificadas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias que resumen de forma clara los principales indicadores financieros del ejercicio.



BALANCE (en miles de euros)	2024	2023
ACTIVO NO CORRIENTE	502.867	466.600
ACTIVO CORRIENTE	228.418	238.740
TOTAL ACTIVO	731.285	705.340
PATRIMONIO NETO	402.265	401.030
PASIVO NO CORRIENTE	163.563	139.508
PASIVO CORRIENTE	165.457	164.802
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	731.285	705.340

CUENTA DE RESULTADOS (en miles de euros)	2024	2023
Ingresos	301.414	236.673
Consumos	(168.706)	(146.176)
Personal	(60.956)	(42.412)
Gastos de explotación	(55.730)	(40.983)
Otros ingresos y gastos	8.012	8.133
EBITDA RECURRENTE	24.034	15.235
Amortización	(14.064)	(11.366)
Resultado financiero	(6.776)	(3.680)
Impactos consolidación	2.630	2.859
Impuesto sobre beneficios	(3.580)	(1.870)
RESULTADO antes de extraordinarios	2.244	1.178
Resultado no ordinario	3.568	1.201

Durante 2024 Atitlan ha continuado su senda de crecimiento sostenido, respondiendo al compromiso estratégico de consolidar su presencia en los sectores en los que ya opera, fortaleciendo las plataformas existentes y potenciando su escala operativa. Como resultado, el Grupo ha registrado una mejora significativa en su EBITDA recurrente, reflejo de la solidez del modelo y de la correcta integración de nuevas oportunidades de negocio.

04

EMPRESAS
DEL GRUPO

IMEX
PRODUCTS





IMEX se especializa en el diseño, la fabricación y la comercialización de grifería, espejos LED, accesorios de baño y mamparas. Con sede en Picassent (Valencia) y creada en 2001, ha experimentado una notable expansión.

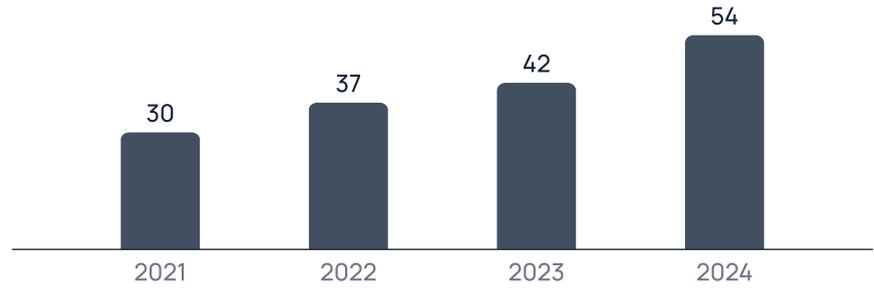
A lo largo de más de dos décadas, IMEX se ha consolidado como un actor relevante en el sector, ubicándose entre las tres principales marcas a nivel nacional. Esto ha sido posible gracias a un catálogo amplio y versátil que satisface tanto las necesidades de los distribuidores como de los clientes finales, fortaleciendo así el crecimiento orgánico año tras año y afianzando las relaciones tanto con los proveedores como con sus más de 6.000 clientes activos.

La estrategia de IMEX se fundamenta en ofrecer productos de diseño, con acabados y tonalidades innovadores, a precios muy atractivos, junto con un servicio de atención al cliente sobresaliente, en el que la agilidad en las entregas es una prioridad. La empresa trabaja en estrecha colaboración con sus proveedores, cuenta con una red comercial muy implantada y un equipo técnico altamente cualificado.

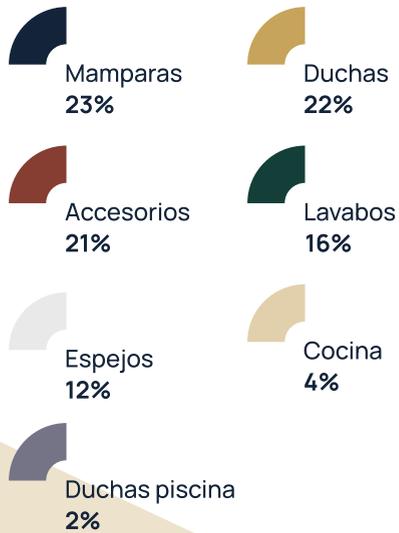
IMEX estructura su actividad en cuatro familias de productos: grifería, espejos, accesorios y mamparas. Actualmente, dispone de más de mil referencias, de las cuales el 65% se destina al mercado español y el 35% a la exportación, principalmente hacia los países mediterráneos. En 2024, esta estrategia comercial llevó a IMEX a alcanzar una cifra de negocios superior a los 54 millones de euros.



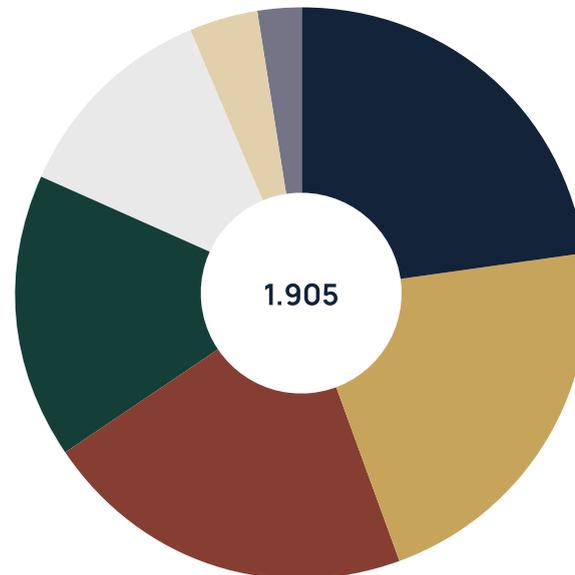
EVOLUCIÓN VENTAS (M€)

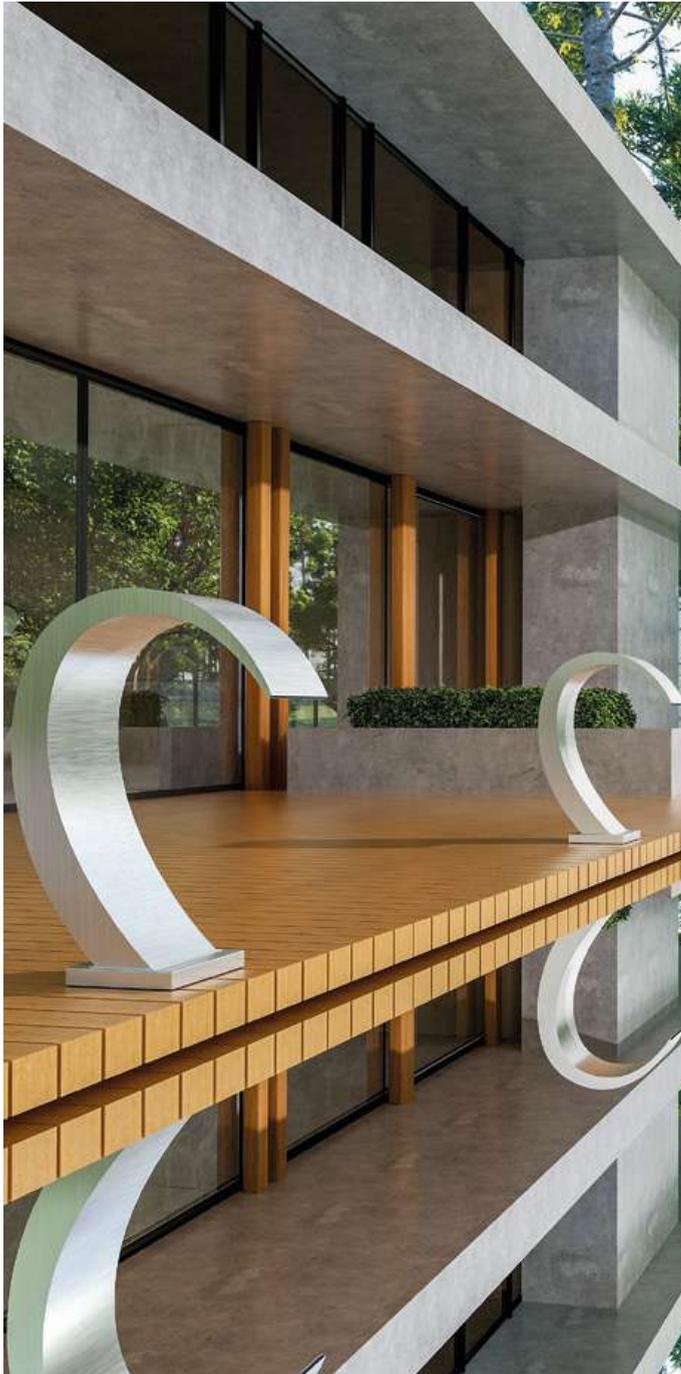


A partir de 2021, la compañía ha potenciado el crecimiento hacia nuevos mercados y gamas de productos. Entre los principales hitos de esta última etapa destacan el lanzamiento de Ledimex, la línea de espejos con LED, así como la presentación de nuevos catálogos certificados de grifería, con acabados en PVD y tonalidades en línea con las últimas tendencias, junto con el desarrollo de colecciones más especializadas. Además, durante 2024 y con el fin de ofrecer un amplio abanico de soluciones para sus clientes, IMEX ha entrado en el sector de mamparas (a través de la marca SBX) y en el de accesorios de baño (a través de la marca Medimex).



REFERENCIAS EN CATÁLOGO





IMEX ha superado con éxito los retos surgidos en el camino, priorizando en todo momento al cliente y sus necesidades, así como llevando a cabo las inversiones necesarias en aprovisionamientos en plena crisis de suministros. A esto se suman las medidas implementadas para lograr eficiencias logísticas y operativas, que han contribuido a mitigar el impacto del aumento en los costes.

En 2024, la compañía ha seguido avanzando en su proceso de mejora continua y digitalización, lo que ha facilitado el escalado de sus operaciones en la planta de Picassent, optimizando de forma significativa tanto la gestión del stock como el procesamiento de pedidos. A inicios de 2025, se presentaron nuevos catálogos en todas las familias de productos, con actualizaciones en los acabados y los colores de las series más emblemáticas, así como la incorporación de nuevos modelos en diferentes áreas como duchas de exterior y accesorios de piscinas. La línea de espejos ha experimentado un importante auge, alcanzando más de 6 millones de euros de facturación y destacando tanto por la calidad como por el diseño de sus productos.

De cara al futuro, IMEX se fija metas optimistas y ambiciosas, con el objetivo de llevar sus operaciones más lejos y consolidar así su presencia en nuevos países, de la misma manera que ya lo ha conseguido en el mercado nacional. La capacidad de innovar y de adaptarse tanto a las últimas tendencias como a las demandas de los compradores proporciona a IMEX un modelo de negocio maduro y preparado para llevar sus soluciones a baños y cocinas en todo el mundo.




élaia

 ATGRO



Elaia, sociedad gestora de los proyectos agrícolas de Atitlan, integra un equipo directivo consolidado en el sector agroalimentario, que cuenta con una trayectoria de crecimiento y diversificación de productos muy significativa, habiendo desarrollado y gestionado más de 20.000 hectáreas entre España, Portugal y Marruecos desde 2007.

En la actualidad, Elaia gestiona principalmente **ATGRO**, vehículo de inversión lanzando en 2024 junto al Banco Santander y concebido como una plataforma de inversión global con forma jurídica de Sociedad de Capital Riesgo supervisada por la CNMV, cuyo mandato es el desarrollo de proyectos agrícolas de cultivos

permanentes de regadío en España, Portugal, Latinoamérica y Marruecos. Su estrategia de inversión está centrada en la producción de superalimentos, apoyándose para ello en el uso de las últimas tecnologías y prácticas agrícolas que le permitan ser más eficiente, así como incorporando los últimos avances genéticos y apostando por las variedades más punteras de los diferentes cultivos.

El objetivo es desarrollar una base de proyectos agrícolas de gran dimensión, que atiendan los mercados durante todo el año con productos de máxima calidad y con un modelo de producción sostenible que incorpore la última tecnología e innovación.



ATGRO tiene previsto crear una cartera diversificada de cultivos alrededor de dos grandes grupos: Superfruits (uva de mesa sin pepita, arándano, frambuesa, mora, cereza o aguacate, entre otros) y Supernuts (pistacho, almendra o avellana, entre otros). Se trata de productos que poseen altos valores nutricionales y una demanda creciente por parte de los consumidores sustentada por su conveniencia de consumo (mejores propiedades organolépticas y facilidad en la forma de consumirse) y sus beneficios para la salud (propiedades y valores ORAC).

La estrategia de inversión está centrada en la producción, con el objetivo de posicionar ATGRO como un productor relevante y eficiente para cada uno de estos cultivos. Gracias a la experiencia del equipo gestor, una red de contactos sólida y las alianzas con productores y genetistas estratégicos, ATGRO tiene la capacidad de aplicar el conocimiento y las prácticas agrícolas más punteras con técnicas de cultivo que hacen uso de la última tecnología disponible en selección varietal, eficiencia de riego y monitorización de las necesidades hídricas de las plantas, previsiones climáticas basadas en IA, combinación de planes nutricionales basados en bioestimulantes y microorganismos, técnicas que permiten la mejora de la polinización mediante la recolección, conservación y aplicación con drones, uso de maquinaria con sistemas inteligentes de descarga variable, etc. Gracias a todo ello, ATGRO pretende obtener el máximo rendimiento productivo con altos estándares de calidad, a la vez que promueve prácticas eficientes y sostenibles con el medio ambiente.

Actualmente ATGRO tiene dos inversiones en cartera:

Pistachos (España): con más de 3.000 hectáreas en 14 fincas en las provincias de Madrid, Toledo y Albacete, y una planta de procesado de pistachos en Socuéllamos, Ciudad Real. El proyecto se inició en 2022 con la creación del grupo Atitlan Crops, que viene desarrollando la plantación 'greenfield' de un portfolio de fincas en alquiler, y que actualmente se encuentran en distintas fases de desarrollo. En 2023, se adquirió un proyecto 'brownfield', con la entrada en el capital de Ceperos AGN, sociedad que tiene fincas en alquiler con plantaciones de pistacho plantado en diferentes años y que ha permitido tener la



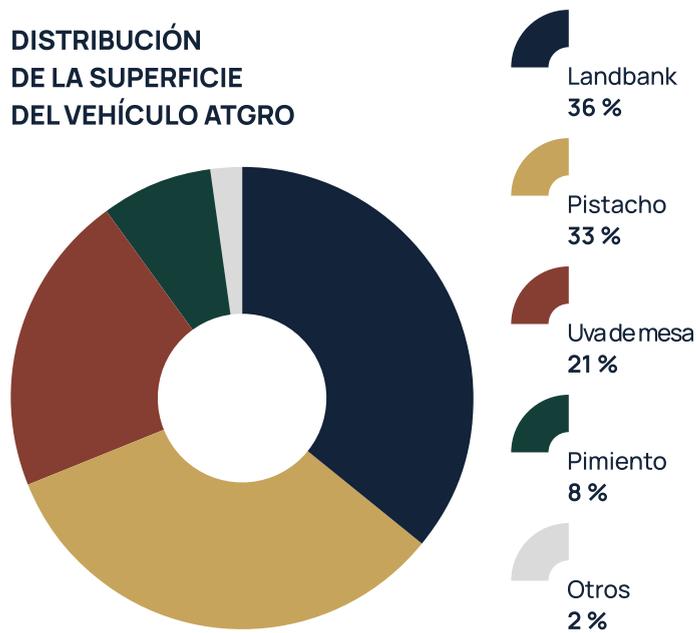
primera cosecha este 2024, y a través del cual ATGRO participa, junto a otros dos productores, en La Mancha Farms, proyecto para desarrollar la planta de procesamiento de pistacho más grande de Europa una vez que esté toda la capacidad de producción instalada. Esta iniciativa marca la incursión de la empresa en la segunda fase de la cadena de valor del pistacho.

ECOSAC (uva de mesa en Perú): grupo empresarial encabezado por Ecosac Agrícola, SAC, tercer mayor exportador de uva de mesa del país (a EE. UU., Europa y China), con unas ventas en 2024 de 220 millones de dólares y un EBITDA de 56 millones de dólares. Ecosac cuenta con más de 5.000 hectáreas de campo en propiedad y dos plantas de procesamiento en la región de Piura. En la actualidad, 1.400 hectáreas están dedicadas a la explotación de uva de mesa, 600 hectáreas a pimientos, que procesa en conserva, y más de 2.600 hectáreas corresponden a banco de tierra por desarrollar.

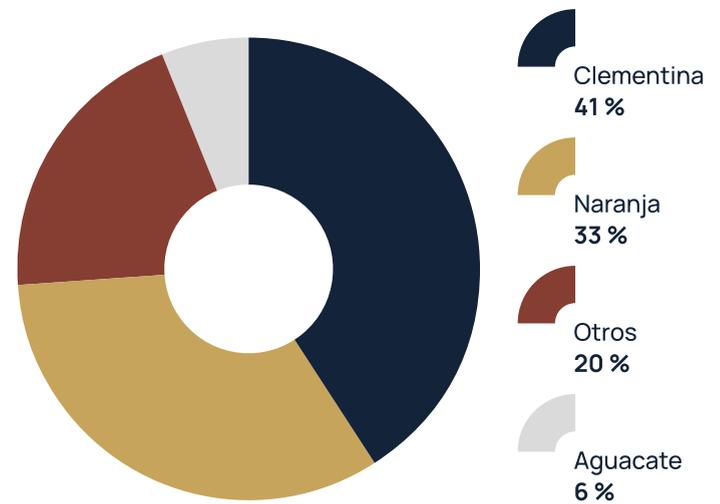
Además, desde 2019 Atitlan se ha dedicado al cultivo de cítricos, gestionando más de 1.500 hectáreas a través de Frutas Romu y Agrícola la Mogayuela, reforzando su estructura financiera y profesionalizando su modelo operativo para la gestión del campo. Tras la entrada en estas compañías, se realizaron cambios en la dirección técnica y responsables de fincas y se implementaron nuevas prácticas en la gestión financiera y administrativa. 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 40% de la superficie, estando ya parte en sus primeros años de producción, lo que repercutirá de forma íntegra en los resultados de dentro de dos años, cuando las fincas entren en plena producción.

DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DEL VEHÍCULO ATGRO



DISTRIBUCIÓN DEL RESTO DE LA SUPERFICIE GESTIONADA





detera



Deterra nace de la alianza estratégica entre dos empresas familiares con más de dos décadas de experiencia en el sector agroalimentario. Esta unión ha permitido consolidarse como una de las plataformas mayoristas líderes a nivel europeo en la comercialización de fruta fresca premium, especializada en cítricos. 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.

Atitlan entró en el negocio de comercialización de cítricos en 2019 a través de Frutas Romu, momento desde el cual 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.

Tras la fusión de Guillem Export con Frutas Tono en julio de 2023, el nuevo grupo se consolida como uno de los líderes a nivel europeo en la comercialización de cítricos de calidad con presencia en más de 25 países.

Esta unión dio origen a un nuevo grupo empresarial de gran envergadura, consolidando volúmenes y gestionando más de 200 millones de kilos de cítricos, maximizando sinergias y reforzando las relaciones comerciales a nivel europeo.

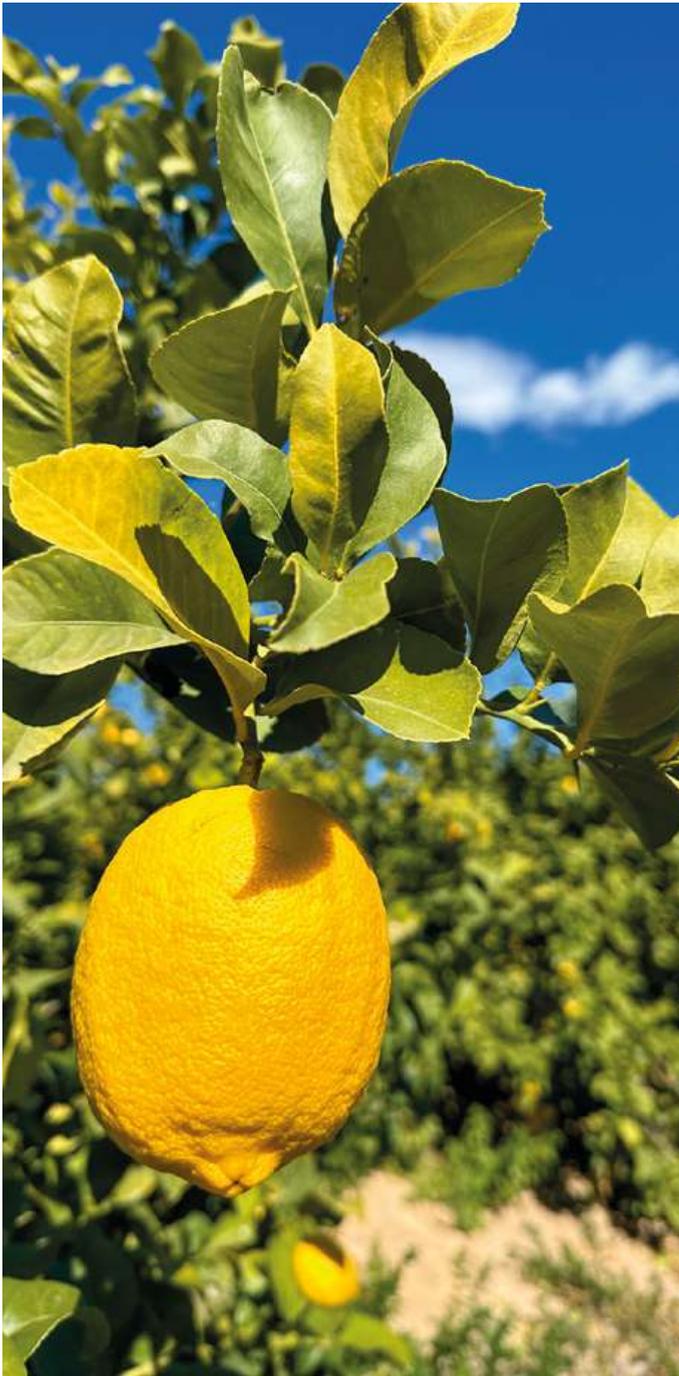


En 2024, el grupo alcanzó una capacidad productiva de 240 millones de kilos. Estos resultados consolidan la posición de la compañía como referente en el sector agrícola europeo, con un futuro prometedor marcado por el crecimiento sostenido, la excelencia operativa y la satisfacción del cliente.

La integración de ambos negocios 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. Esta diversidad garantiza un amplio catálogo de variedades de frutas para satisfacer las demandas del mercado.

Desde 2022, se han ido llevando a cabo renovaciones integrales de varios almacenes. En este último año, se renovaron las instalaciones de Algemés y Alcácer, con el objetivo de optimizar la eficiencia operativa y garantizar la calidad del producto en todas las etapas de la cadena de valor.

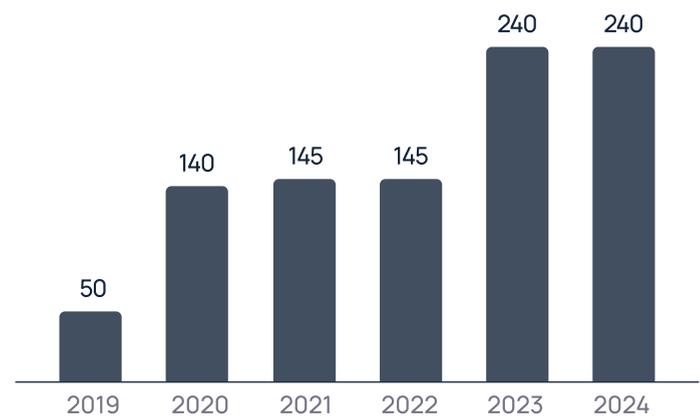




La unión de capacidades derivada de la fusión permite una mayor integración vertical de toda la cadena de valor. El grupo gestiona más de 3.000 hectáreas de producción integrada y cuenta con cerca de 100 millones de kilos de producción propia, lo que representa aproximadamente el 50% del volumen total. 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. Durante estos años se ha dedicado un gran esfuerzo por avanzar en estos aspectos, realizando inversiones en digitalización, automatización de procesos y mejoras en las instalaciones.

CAPACIDAD PRODUCTIVA GRUPO (MKg)







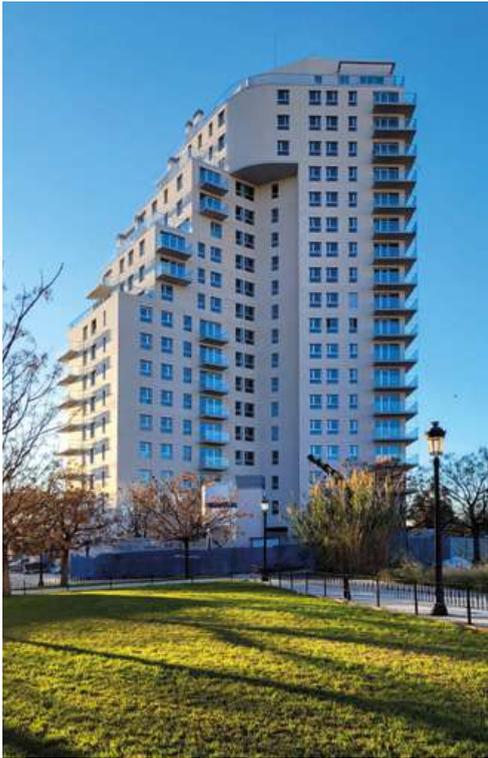
Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI) es una plataforma de inversión y gestión inmobiliaria centrada en identificar y desarrollar operaciones de alto valor añadido con una visión a largo plazo.

Su papel va más allá del respaldo financiero, aportando un profundo conocimiento del mercado que permite detectar oportunidades con un equilibrio óptimo entre riesgo y rentabilidad. También participa en la toma de decisiones estratégicas y en la gestión integral de suelos, promociones y activos, contribuyendo así a maximizar el valor de cada proyecto.

En este contexto, se rige por los siguientes cinco principios de inversión:

- Operaciones a largo plazo sin limitación de permanencia.
- Operaciones de valor añadido.
- Gestión especializada para cada subsector inmobiliario.
- Estructuración flexible enfocada en mitigar riesgos.
- Rentabilidad objetivo por encima del mercado.

ATDI desarrolla su actividad en tres grandes áreas dentro del sector inmobiliario, combinando visión estratégica, capacidad operativa y enfoque a largo plazo:



Desarrollos Urbanísticos ('Land Development')

Impulso de proyectos de regeneración urbana con alto impacto, mediante la transformación de grandes ámbitos de suelo en entornos estratégicos. Sus inversiones en esta área se caracterizan por:

- Enfoque en desarrollos urbanos de gran escala (superiores a 100.000 m²).
- Generación de valor con impacto mediante la mejora del entorno urbano.
- Preferencia por ubicaciones con alto potencial de desarrollo.
- Participación mayoritaria sobre los proyectos en los que participa.

Promoción y desarrollo de activos inmobiliarios

Centrados en proyectos en distintos segmentos:

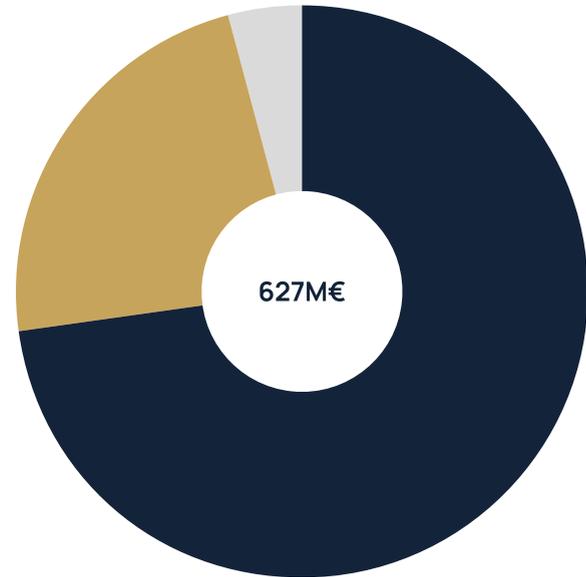
- Residencial: tanto en primera como segunda residencia.
- Logístico: desarrollo y construcción de activos para entrega en alquiler o venta.
- 'Living': mediante alianzas con operadores internacionales para el desarrollo de soluciones habitacionales como 'Student Housing', 'Flex Living' y 'Senior Living'.
- Operaciones singulares: implementando estrategias de valor añadido en otros subsectores como el comercial ('retail'), entre otros.

Patrimonial

Una vez finalizados los activos inmobiliarios destinados al alquiler, ATDI los mantiene en cartera con una política de rotación activa. Esta gestión flexible permite mantener o desinvertir en función de las condiciones del mercado y la estrategia global del grupo.



ACTIVOS BAJO GESTIÓN (M€)



Activos
en renta
458M€



Desarrollo
urbanístico
143M€



Promociones
26M€

ATDI cuenta con un sólido historial y una cartera diversificada por área de negocio del siguiente modo:

Desarrollos urbanísticos: la plataforma gestiona una cartera de más de 400.000 m² de suelo en localizaciones estratégicas como Madrid y Valencia, con un valor agregado superior a 120 millones de euros. Estas operaciones se enmarcan en proyectos de transformación urbana de gran escala y alto impacto.

Promociones: ATDI ha desarrollado más de 260 viviendas en el segmento residencial y avanza en una nueva promoción en Lisboa, con más de 3.000 m² de superficie. En el ámbito industrial y logístico, ha completado más de 50.000 m² y tiene en desarrollo



nuevas promociones en Madrid y Valencia que alcanzarán una superficie similar.

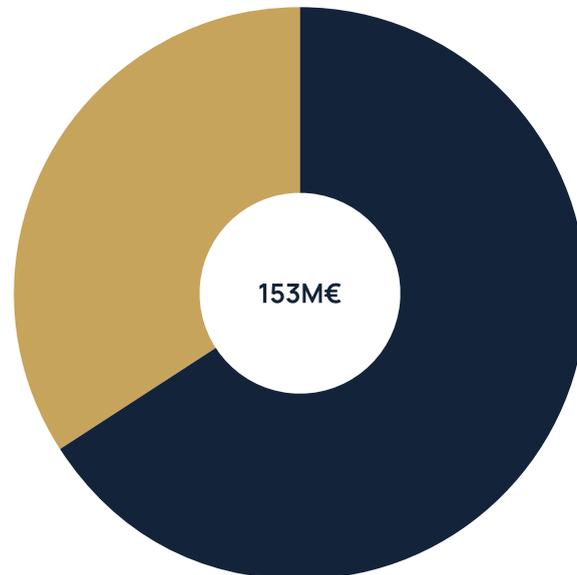
En el sector terciario y hotelero, cuenta con experiencia acumulada en más de 17.000 m² y 3.000 habitaciones. Ahora, centra sus esfuerzos en el desarrollo de activos terciarios, destacando una residencia de estudiantes en Valencia con 19.000 m² y 700 camas, así como un proyecto de 'senior living' de 12.000 m² en la misma ciudad.

También ha completado otra residencia de estudiantes en Valencia con 300 habitaciones y 10.000 m². El 'pipeline' actual de ATDI continúa enfocado en promociones terciarias, con proyectos en Madrid y Valencia que superan las 2.500 habitaciones y los 180.000 m² de superficie total.

Cartera patrimonial: ATDI gestiona una cartera de activos en renta de más de 160.000 m² y un valor estimado de 420 millones de euros, distribuidos en Madrid, Sevilla y Valencia. Esta cartera está diversificada por sectores, con especial presencia en los ámbitos terciario, hotelero e industrial, manteniendo una estrategia activa de rotación y generación de valor.



INVERSIÓN COMPROMETIDA 2024 (M€)





La inversión más destacada de ATDI durante el ejercicio 2024 ha sido la adquisición del centro comercial Equinoccio Park Majadahonda, un complejo de referencia en la zona noroeste de Madrid. Con una superficie construida de 45.000 m² distribuidos en tres plantas y más de 40 locales comerciales, el centro está situado en el polígono El Carralero y cuenta con operadores clave como Decathlon, Cinesa y una amplia oferta de restauración y ocio familiar.

Equinoccio Park dispone de 1.500 plazas de aparcamiento gratuito, servicios adicionales como wifi, salas de lactancia y puntos de recarga eléctrica, y mantiene un firme compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social. Desde su incorporación al perímetro de ATDI, el activo se encuentra en una fase activa de revitalización, con nuevas aperturas programadas y una clara vocación de consolidarse como destino comercial y de ocio de referencia en Majadahonda y su área de influencia.

Adicionalmente, ATDI ha realizado inversiones estratégicas en promociones de suelos terciarios —especialmente en los segmentos 'living' y 'retail'—, así como en suelos industriales y logísticos desarrollados en el marco de la 'joint venture' entre Atitlan e Improving. Estas operaciones refuerzan el posicionamiento del grupo en activos de alto valor añadido y con potencial de crecimiento a largo plazo.

Además, en 2024 ATDI ha alcanzado un acuerdo con el VCF para la adquisición de los terrenos terciarios anexos al estadio del Nuevo Mestalla y en 2025 se prevé avanzar con los procesos para el inicio de la urbanización del PAI del Grao en Valencia.





Improving Logistics es una compañía especializada en soluciones logísticas a medida, con más de 20 años de experiencia y un sólido posicionamiento como operador de referencia en la Comunidad Valenciana. Gracias a su capacidad de adaptación, se ha consolidado como socio estratégico de confianza para empresas de sectores como automoción, industria química, alimentación y gran distribución.

La compañía gestiona una red de más de 300.000 m² de instalaciones logísticas –incluyendo recintos aduaneros, naves certificadas para alimentación y espacios isotérmicos– distribuidos en cerca de 40 ubicaciones en Valencia, con una creciente expansión nacional en Madrid, Barcelona y Zaragoza.

El modelo de negocio de Improving se apoya en tres pilares fundamentales que han impulsado su crecimiento sostenido:

- Diseño personalizado de servicios, adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, habilitando soluciones a medida que buscan optimizar su competitividad.
- Integración de la ingeniería en los procesos logísticos, como herramienta de optimización e innovación.
- Uso intensivo de datos, mediante su software propio, que permite operar en tiempo real y con máxima flexibilidad.



MAPA DE LAS UBICACIONES



Su oferta de servicios abarca desde almacenamiento hasta procesos de producción, tanto manuales como automatizados, incluyendo 'picking', 'packing', retrabajos, muros de calidad y gestión de pedidos 'e-commerce', ya sea en instalaciones propias o del cliente. Estas tareas se realizan con el apoyo de IIWS, un software propio que permite trabajar con datos en tiempo real y alcanzar una alta flexibilidad operativa.

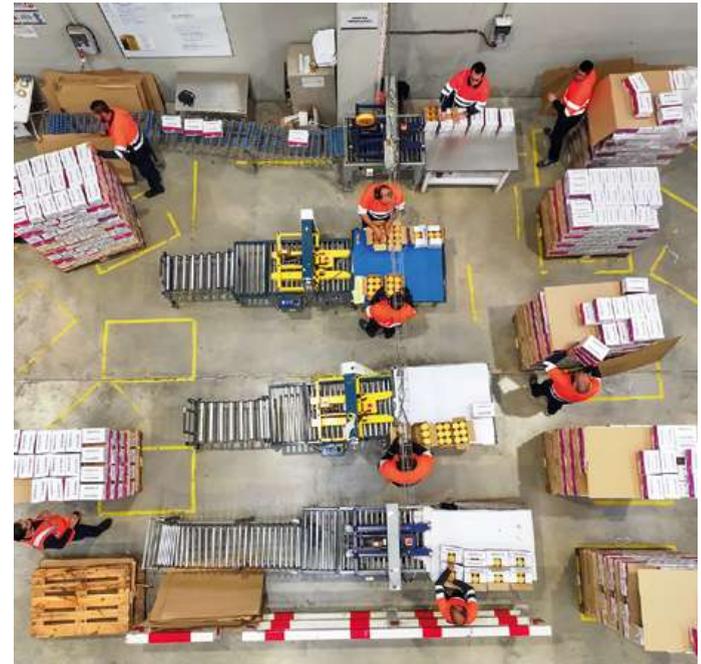
Comprometida con el impacto social, la compañía opera un Centro Especial de Empleo, ofreciendo formación y oportunidades laborales a personas con discapacidad para tareas clave dentro de la cadena logística.



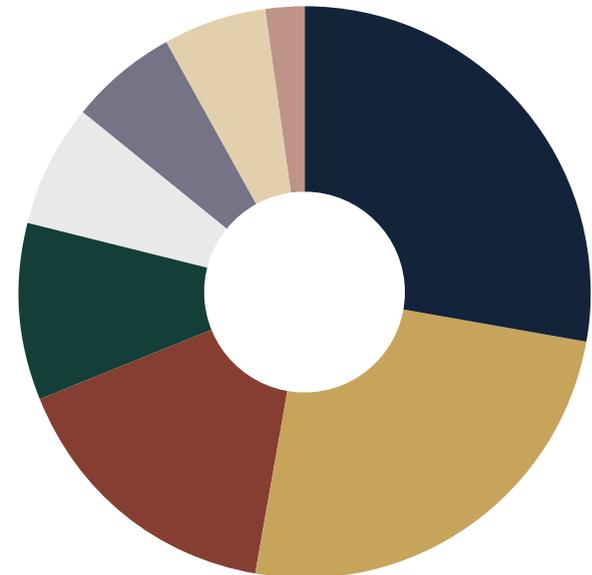
La filosofía de mejora continua de Improving –concebida como una “fábrica de servicios”– impulsa su crecimiento sostenido gracias a un gran equipo de ingeniería y a su propia tecnología. Este modelo les permite agregar valor en cada paso y ayudar a sus clientes a mejorar sus resultados. En 2024, la compañía ha mantenido un crecimiento de doble dígito, consolidando su liderazgo y capacidad de respuesta en entornos complejos.

En 2023, con la entrada de Atitlan en su capital, se creó una 'joint venture' especializada en desarrollos inmologísticos 'greenfield', a través de la cual en 2024 se han cerrado seis nuevos proyectos, dos de los cuales iniciarán obras en 2025.

Además, Improving desempeñó un papel esencial durante la crisis provocada por la DANA en la Comunidad Valenciana, habilitando sus centros de Picassent y Almussafes como núcleos de distribución de ayuda humanitaria en coordinación con la UME, el 112 y autoridades locales.



DISTRIBUCIÓN POR SECTORES





SEA EIGHT™



Sea Eight nace con una misión clara: transformar la manera en que se cultiva y se consume pescado, integrando tecnología, sostenibilidad y bienestar animal en cada etapa del proceso productivo. Con sedes en España y Portugal y con una firme visión internacional, la compañía se ha posicionado como pionera en la cría de lenguado de alta calidad, un producto cada vez más demandado por su perfil nutricional, su versatilidad gastronómica y su elevado valor añadido.

El modelo de producción de Sea Eight se basa en sistemas de recirculación de agua en tierra (RAS, por sus siglas en inglés), una tecnología avanzada que permite controlar todas las variables del entorno de cultivo y reducir al mínimo el impacto ambiental. Esta

aproximación evita la interacción con especies salvajes y previene la contaminación de ecosistemas naturales. En un contexto global marcado por la necesidad de reducir la huella ecológica y asegurar el abastecimiento de alimentos saludables, este tipo de soluciones se consolida como el futuro de la acuicultura.

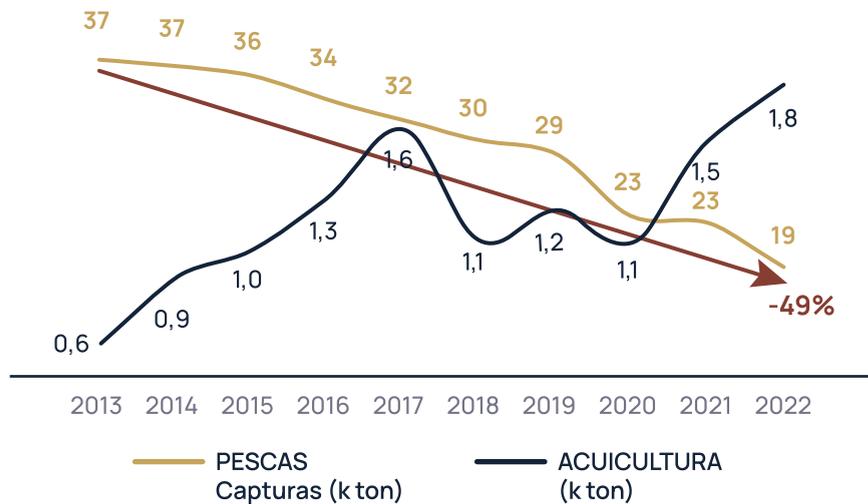
Sea Eight integra en un único ecosistema productivo todas las fases del ciclo de vida del pez, desde la reproducción hasta el engorde final. Esta verticalización permite garantizar una trazabilidad completa, una mayor eficiencia operativa y un control riguroso sobre la calidad del producto final. Todo el proceso está diseñado bajo criterios de excelencia técnica, bienestar animal y trazabilidad certificada, cumpliendo con los más altos estándares europeos en materia de seguridad



alimentaria y sostenibilidad. La empresa colabora con centros de investigación, universidades y redes europeas de innovación acuícola, con el objetivo de seguir perfeccionando su modelo y de consolidarse como referente tecnológico del sector.

El compromiso con el desarrollo regional y la economía azul también forma parte del ADN de Sea Eight. A través de sus centros en Portugal, Asturias y Galicia, la compañía contribuye a dinamizar territorios con tradición marítima, generando empleo estable, inversión industrial y transferencia de tecnología hacia zonas con gran potencial de crecimiento sostenible.

EVOLUCIÓN PESCAS CAPTURAS VS ACUICULTURA



Durante 2024, Sea Eight ha alcanzado varios hitos significativos en línea con los objetivos estratégicos marcados:

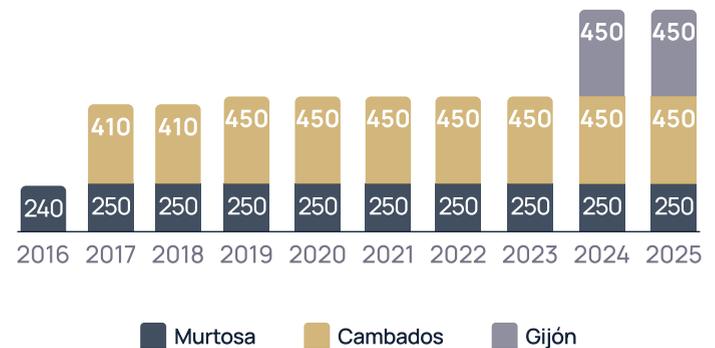
- Impulso al producto elaborado como palanca de crecimiento: en respuesta a la creciente demanda de alimentos cómodos y listos para su consumo, Sea Eight ha iniciado la elaboración de lenguado, incorporando formatos adaptados a los nuevos hábitos del consumidor. Esta línea de negocio se posiciona como una de las principales vías de crecimiento de la compañía, con el objetivo de liderar el segmento de pescado plano en el mercado europeo.



- Avances en el plan industrial de expansión: a lo largo de 2024, se ha consolidado la primera fase de expansión, con hitos relevantes tanto a nivel técnico como operativo. Por una parte, se ha completado la ampliación de la planta de incubación ('Hatchery'), una infraestructura clave para asegurar el crecimiento proyectado. Por otra, se ha finalizado la construcción de la nueva planta de engorde en Asturias, que ya se encuentra en fase productiva. Asimismo, la planta ubicada en Galicia ha realizado trabajos durante el año para iniciar su expansión fortaleciendo así la presencia industrial de Sea Eight en tres enclaves estratégicos para el desarrollo de su modelo integrado de producción.
- Activación de la segunda fase del plan: En paralelo al cierre de esta primera etapa, Sea Eight trabaja ya en los procesos de tramitación para la siguiente fase. Esta nueva estapa contempla una ampliación significativa de la capacidad instalada, con el objetivo de superar las 3.000 toneladas anuales de producción. Su ejecución convertirá a la planta de Asturias en la mayor instalación mundial especializada en el cultivo de lenguado, reforzando así el liderazgo global de Sea Eight en esta especie.

A lo largo del proceso, la compañía ha establecido alianzas estratégicas y ha obtenido el respaldo de múltiples instituciones públicas y privadas que comparten su visión de futuro. Administraciones autonómicas y estatales, entidades financieras y actores del sector han demostrado una apuesta decidida por el proyecto, reconociendo su impacto económico, social y medioambiental. Este apoyo complementa el compromiso constante de los accionistas de la compañía, quienes han contribuido a asegurar la solidez financiera necesaria para ejecutar un plan de inversión en el largo plazo.

CAPACIDAD INSTALADA (Toneladas)



La evolución de los hábitos de consumo y la creciente demanda de productos más cómodos, saludables y sostenibles están reconfigurando el panorama de la alimentación a nivel global. En este contexto, Sea Eight se consolida como una compañía comprometida con la transformación del modelo alimentario, integrando tecnología, trazabilidad y sostenibilidad para ofrecer una alternativa acuícola robusta, eficiente y respetuosa con el entorno.

La combinación de visión estratégica, excelencia técnica y colaboración institucional ha permitido a Sea Eight establecer una base sólida para consolidar su liderazgo en el cultivo sostenible de lenguado. A través del desarrollo de nuevas capacidades productivas y la incorporación de productos adaptados a los hábitos de consumo emergentes, la compañía ha configurado un modelo robusto, eficiente y alineado con las demandas actuales del mercado. Con la innovación como eje transversal, el proyecto continúa su crecimiento con el objetivo de reforzar su posición de referencia en la acuicultura terrestre y contribuir activamente a la modernización del sistema alimentario europeo.



PG PadelGalís

PG
PadelGalís



Padel Galis consolida en 2024 su posición como líder mundial en el diseño, fabricación e instalación de pistas de pádel, reforzando su presencia global con operaciones activas en los cinco continentes. El crecimiento sostenido del pádel en mercados emergentes como Estados Unidos, Alemania, Oriente Medio y Australia ha impulsado la expansión internacional de la compañía y ampliado su base de clientes.

Con más de 10.000 pistas instaladas en 75 países y una red logística optimizada mediante almacenes

estratégicamente ubicados, Padel Galis combina alcance global con un servicio cercano y eficiente. Su posicionamiento de marca se ve fortalecido por alianzas estratégicas con figuras y entidades de referencia como Fernando Belasteguín, la Professional Padel Association (PPA) o Wilson Sporting Goods, que avalan su liderazgo técnico y su vinculación con los valores del pádel profesional.

En 2024, la compañía dio un paso decisivo en su estrategia de crecimiento industrial con la puesta en marcha de un túnel de pintura automatizado en

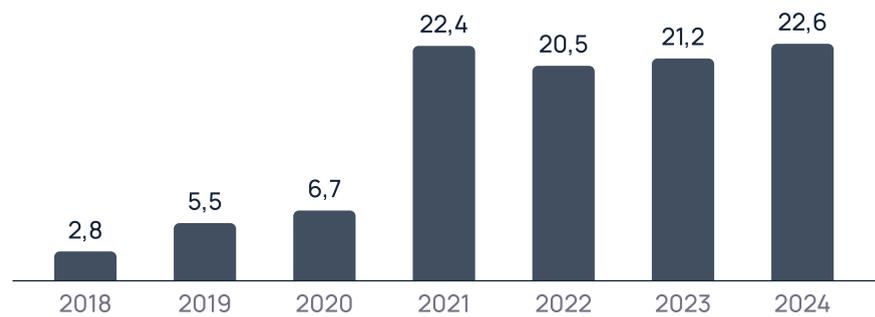


su planta de Silla, lo que permitirá **triplicar su capacidad de producción hasta las 6.000 pistas anuales**. Este avance se enmarca en una apuesta más amplia por la eficiencia operativa, la automatización de procesos y la mejora continua de los estándares de calidad y los plazos de entrega.

El crecimiento de Padel Galis va de la mano de una clara orientación al cliente y a la experiencia de juego. La empresa diseña soluciones adaptadas a todos los niveles, desde el deporte base hasta la alta competición, integrando diseño, fabricación, instalación y soporte técnico en un servicio integral.

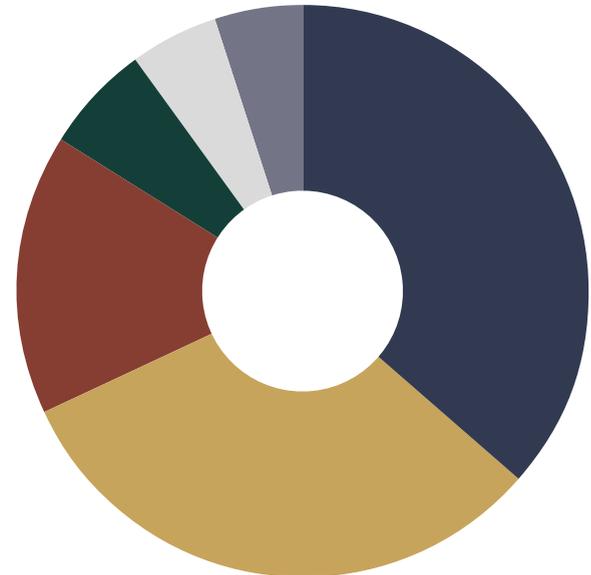
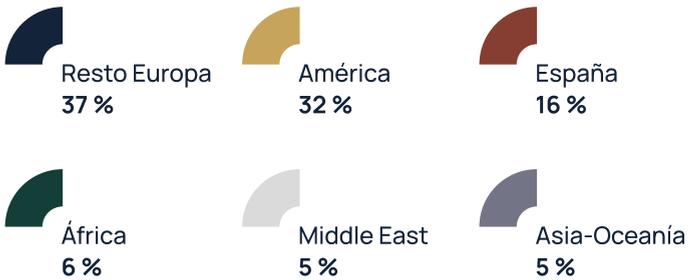
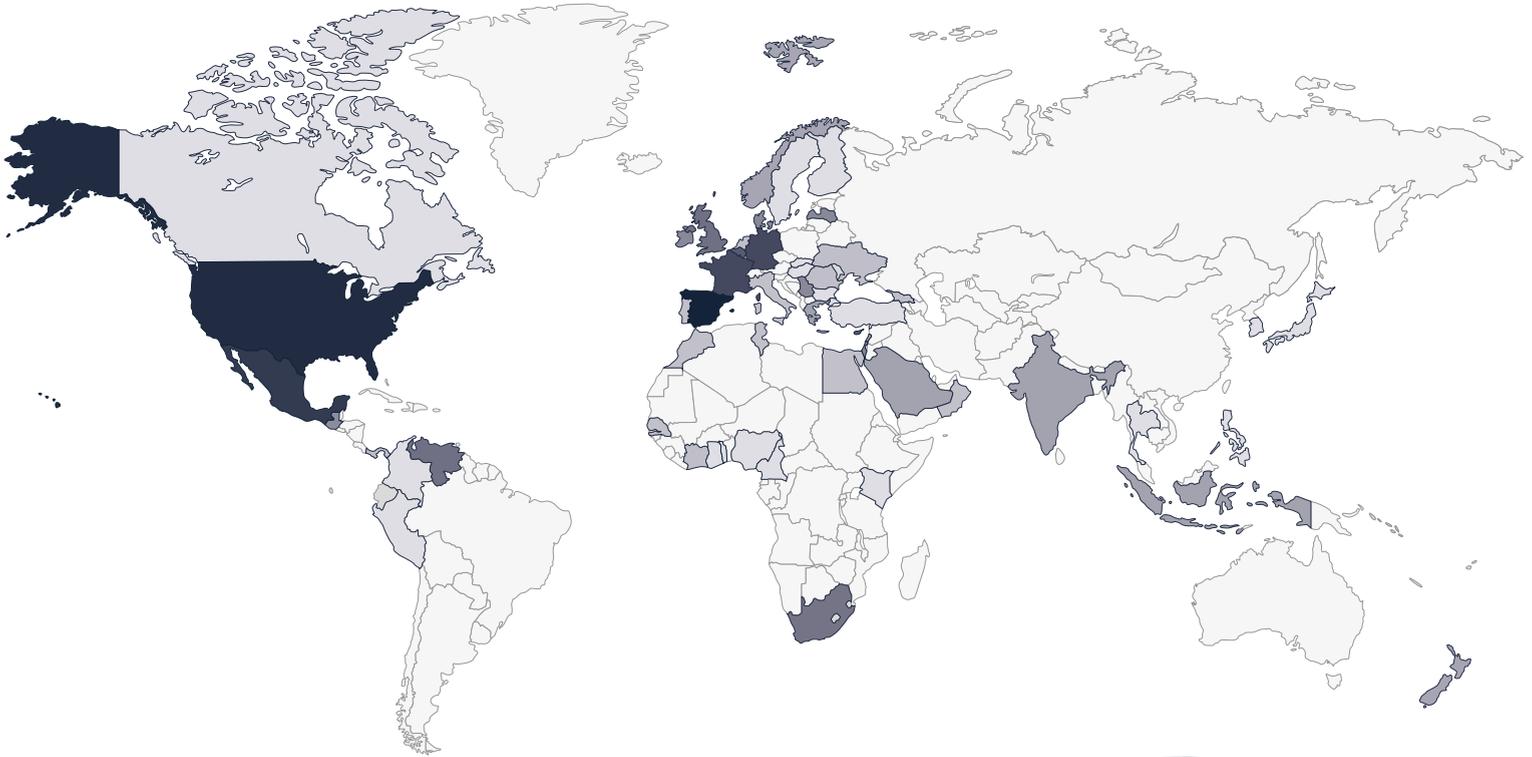
Con una visión de largo plazo, Padel Galis reafirma su compromiso con la innovación, la excelencia industrial y el desarrollo sostenible del pádel a nivel global, posicionándose como uno de los grandes impulsores del crecimiento internacional de este deporte.

EVOLUCIÓN VENTAS (M€)





VENTAS POR REGIÓN





ANYMORE
AM
TRANSPORT.

3468 LDS

ANYMORE
AM
TRANSPORT^{S.L.}



Anymore Transport es una empresa especializada en la gestión de la “última milla” del comercio internacional, el eslabón más crítico en las cadenas de suministros globales, con más de treinta años de experiencia en el sector. Respaldada por una flota de más de 280 vehículos (tractoras y plataformas) y con una ubicación estratégica en el puerto de Valencia, uno de los principales puertos europeos, proporciona un servicio de excelencia, reconocido por su calidad, eficiencia y compromiso con las necesidades de sus clientes.

La filosofía de Anymore Transport se fundamenta en satisfacer las demandas en constante evolución de sus clientes, consolidándose, como un socio logístico de

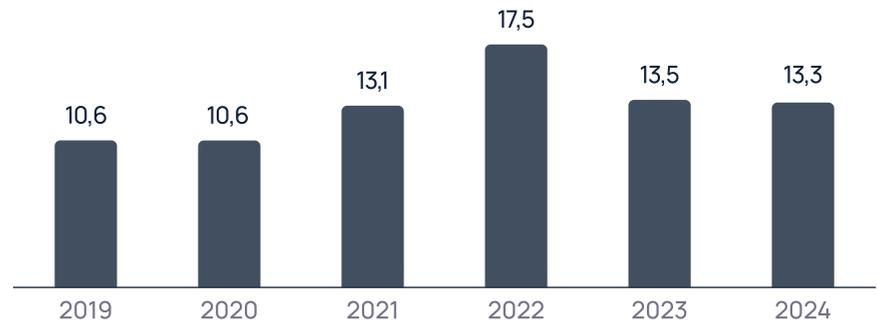
referencia que contribuye, de forma responsable y sostenible, al auge del comercio internacional. La clave de dicho éxito reside en un equipo altamente cualificado y comprometido, capaz de cumplir con los plazos más exigentes y superar las expectativas más elevadas.

Consciente del papel indispensable que juega la logística en el progreso económico y social, Anymore Transport trabaja hacia un futuro más conectado y efectivo, donde la innovación y la excelencia sean sus principales pilares. En los últimos años, la compañía ha demostrado una notable resiliencia y una gran capacidad de adaptación frente a las distintas coyunturas que han afectado al comercio internacional. A partir de la pandemia de 2020, las cadenas de



suministros vivieron una importante disrupción: el paro abrupto de las actividades, seguido de una reactivación vertiginosa en 2021, aumentó de forma extraordinaria la demanda, tensando así las redes logísticas y provocando tanto escasez de espacios en los buques como un incremento significativo en los fletes y en los transportes terrestres. Este hecho se ha ido normalizando en el tiempo, provocando que 2022 fuera un año atípico y que en los años posteriores -2023 y 2024- se haya vuelto a niveles aproximadamente similares a los de prepandemia.

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





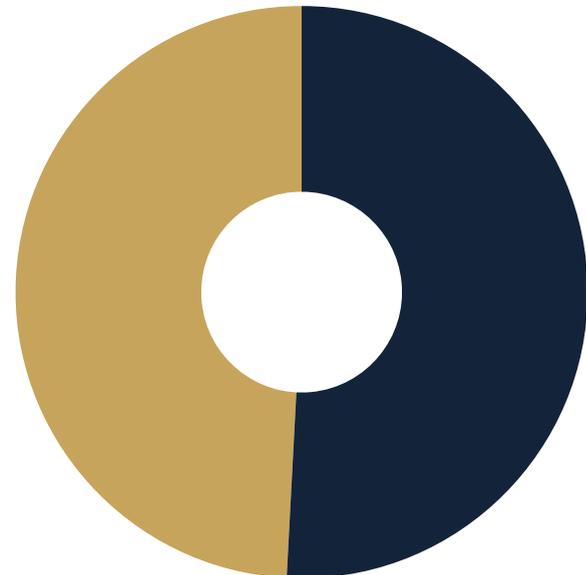
En la actualidad, los conflictos geopolíticos provocan importantes distorsiones en las rutas del comercio internacional, debido al desvío y paralización de los buques. Esto provoca paralizaciones y 'shocks' en la cadena de suministro, y más en puertos de elevada importancia en términos de número de TEUs como Valencia. Esto, unido a las presiones arancelarias que propone EEUU sobre los países europeos y asiáticos, se traduce en tensiones en la capacidad de transporte, en modificaciones en el tráfico portuario y, en definitiva, en una mayor complejidad y volatilidad en las cadenas de suministros a escala global.

Para hacer frente a este importante reto, Anymore Transport cuenta con una flota moderna, versátil y adecuadamente dimensionada, así como con un equipo humano altamente cualificado y experimentado. Esto le proporciona una notable capacidad de reacción y de adaptación, permitiéndole atender las necesidades de sus clientes con agilidad, seguridad y la más alta calidad en el servicio. Además, el compromiso de Anymore Transport va más lejos: trabaja de forma permanente en el fortalecimiento de sus redes, en el seguimiento en tiempo real de las mercancías y en el diseño de soluciones alternativas, con el objetivo de minimizar los impactos de esta situación, aumentando así tanto la resiliencia de las cadenas logísticas como el valor añadido para sus clientes.



Para consolidar su posición de liderazgo en el sector logístico, Anymore Transport ha trazado una estrategia basada en tres ejes principales: la digitalización, la optimización operativa y comercial, y la diversificación tanto de sus servicios como de las ubicaciones en las que opera. La digitalización permite agilizar los procesos, reforzar la trazabilidad de las operaciones y proporcionar un servicio más efectivo y conveniente, apoyándose en la inteligencia artificial para determinar las rutas más eficientes, acortar los tiempos de tránsito y ofrecer una experiencia más satisfactoria a los clientes. Por otro lado, el énfasis en la eficiencia permite a la empresa adaptarse con rapidez a un entorno dinámico, cambiante y altamente competitivo. Por último, la diversificación de servicios junto con la expansión geográfica en otros puertos de importancia permite atender de forma más integral las necesidades de los clientes y buscar nuevas alternativas de crecimiento.

DESGLOSE FLOTA





HELIOS





Helios es la plataforma de Atitlan dedicada a la promoción, desarrollo y operación de proyectos energéticos sostenibles, con el objetivo de contribuir activamente a la transición hacia una economía baja en emisiones de carbono. Su estrategia se centra en identificar e impulsar iniciativas energéticas de alto valor añadido que generen un impacto positivo tanto ambiental como territorial.

Desde su creación en 2019, Helios ha construido un modelo basado en alianzas estratégicas con ingenierías y promotores locales a lo largo de la Península Ibérica. Esta red de colaboradores permite a la compañía operar con una gran capilaridad, adaptarse a las

particularidades de cada entorno y optimizar el desarrollo de proyectos energéticos desde una perspectiva integrada.

Aunque en su inicio estuvo enfocada en tecnología solar fotovoltaica, Helios ha ampliado progresivamente su ámbito de actuación, incorporando nuevas tecnologías y geografías que refuerzan su posición como actor flexible y con visión a largo plazo en el sector de las energías limpias.

En la actualidad, cuenta con un porfolio de proyectos en desarrollo cuya entrada en operación está prevista a partir de 2025. Estos activos están diseñados bajo



criterios de sostenibilidad, eficiencia y respeto al entorno natural, alineándose con los objetivos europeos de descarbonización y autonomía energética.

La compañía apuesta por una cartera tecnológica diversificada dentro del ámbito de la sostenibilidad. Su portfolio actual incluye proyectos en energía fotovoltaica, eólica, almacenamiento energético, hidroeléctrica y gases renovables como el biometano y el hidrógeno verde. Además, Helios explora modelos de negocio emergentes que ofrecen nuevas perspectivas en la transición energética, como comunidades energéticas locales, soluciones de movilidad sostenible y el desarrollo de centros de datos alimentados por energías renovables.

Con este enfoque multidisciplinar e innovador, Helios refuerza su compromiso con una transformación energética inclusiva, descentralizada y resiliente.

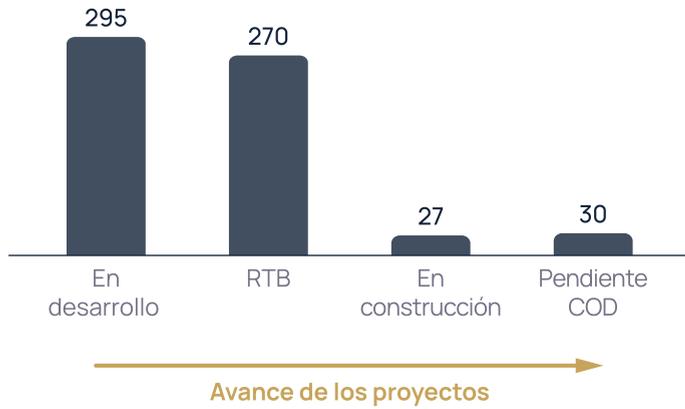
Durante 2024, Helios ha alcanzado hitos relevantes en la consolidación de su cartera de proyectos energéticos. La compañía ha avanzado en el desarrollo de cerca de 300 MW de capacidad fotovoltaica, una gran parte de ellos muy cerca de alcanzar el estado 'ready-to-build' (RTB) y con el inicio de construcción programado a continuación. Asimismo, durante los primeros meses de 2025 se ha realizado la primera venta de uno de los parques.

En paralelo, la empresa sigue consolidando 250MW en proyectos eólicos 'greenfield' en el norte de España y ha iniciado el desarrollo de un clúster de proyectos en Cataluña.

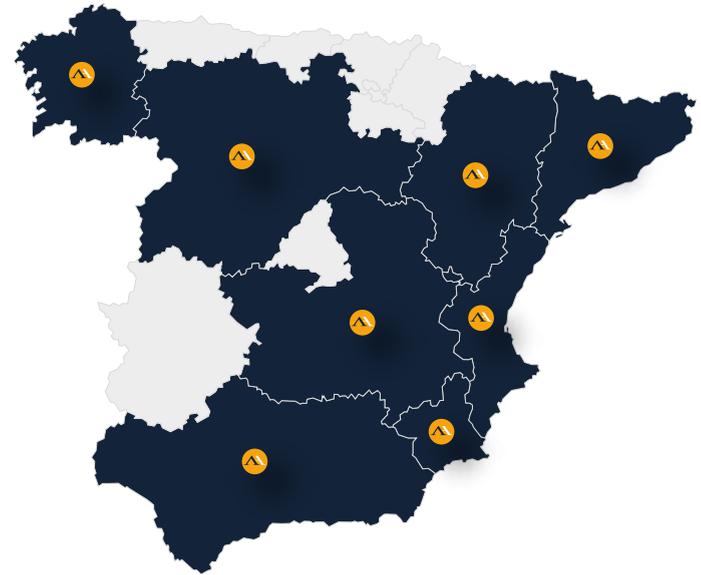
Además, a finales de 2023 se alcanzó un acuerdo con EIDF a través del cual se prevé desarrollar una cartera de parques fotovoltaicos de 80MW de los cuales gran parte están finalizando su construcción y empezarán a producir entre 2025 y 2026.



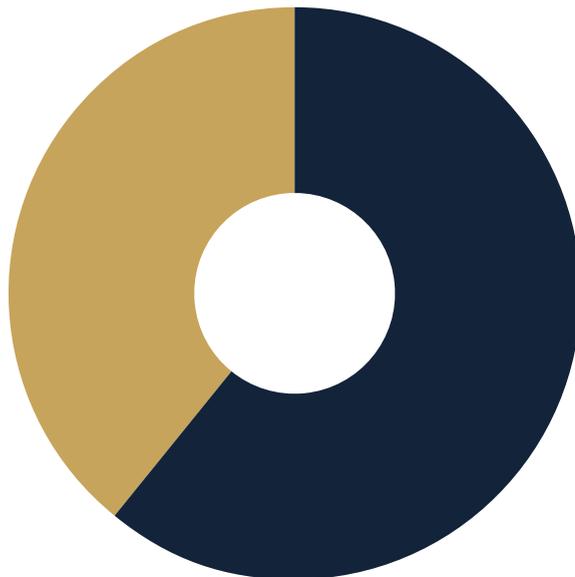
MW POR FASE



MW POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



MW POR TECNOLOGÍA



Fotovoltaico
380

Eólico
242

Comunidad Valenciana	Galicia	Cataluña
270	242	28
Región de Murcia	Castilla León	Andalucía
21	17	15
Castilla La Mancha	Aragón	Otros
10	8	11



STARTUP
CUBA

ABRIL HANSA DANIELA MUSCO

ONETE A

CAPTURE THE FLAG

TARDES MADRID

MA

STARTUP
CUBA

ABRIL HANSA DANIELA MUSCO

ONETE A

CAPTURE THE FLAG

TARDES MADRID

MA

inici@
emprende

MA

SALIDA



The Bridge es una empresa educativa especializada en el desarrollo de talento digital. Su misión es facilitar tanto el acceso como la progresión en carreras profesionales dentro del ámbito tecnológico, formando al mayor número posible de personas en las competencias digitales que demanda el mercado actual. Su modelo incluye programas dirigidos tanto a particulares (B2C) como a empresas e instituciones públicas (B2B), sin importar la situación laboral, nivel formativo o experiencia previa de los participantes.

El déficit de talento digital en España sigue siendo una barrera estructural para el desarrollo económico. Según diversas estimaciones, el país arrastra una escasez anual de hasta 100.000 profesionales con

formación técnica adecuada. En este contexto, The Bridge se posiciona como un agente clave en la respuesta a este reto, actuando como puente entre la necesidad de reconversión profesional de las personas y la creciente demanda de perfiles tecnológicos por parte del tejido empresarial.

La compañía ofrece un modelo formativo intensivo y orientado a la empleabilidad, con programas especializados en áreas como Data Science, Desarrollo Web, Ciberseguridad, Inteligencia Artificial, UX/UI o Marketing Digital. El enfoque combina la adquisición de habilidades técnicas, competencias transversales y metodologías ágiles, garantizando una formación práctica y alineada con los requerimientos reales de las empresas.



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. El salario tiende a aumentar entre un 20 y un 40% tras su paso por The Bridge.

El negocio de The Bridge se articula actualmente en dos líneas estratégicas:

- **B2C** (formación a particulares): con campus principal en Madrid y presencia en otras ciudades como Valencia y Bilbao (junto a la Fundación BBK). Además, se ofrece formación en formato remoto, combinando sesiones en tiempo real y contenido en diferido, así como en formato 100% online, adaptándose así a diferentes perfiles de alumno. El canal online ha experimentado un fuerte crecimiento y se ha consolidado como



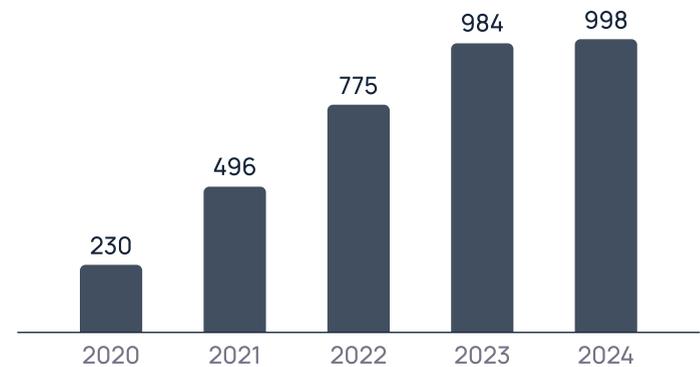
uno de los principales motores de expansión. The Bridge está ampliando su alcance internacional mediante la digitalización total de su oferta formativa, permitiendo llegar a nuevos mercados, aumentar la escalabilidad de sus programas y adaptar su propuesta a audiencias globales.

- **B2B** (formación a empresas e instituciones): mediante programas dirigidos a capacitar tanto a empleados como a ciudadanos, en colaboración con administraciones públicas y empresas. Esta línea impulsa procesos de 'upskilling' y 'reskilling', cursos de corta duración para mejorar y actualizar las competencias técnicas de los equipos e incrementar su productividad.

Desde su fundación en 2020, The Bridge ha formado a más de 5.000 alumnos, con una tasa de empleabilidad superior al 90%. Esta eficacia se ha visto reflejada en rankings internacionales, donde destaca como una de las escuelas mejor valoradas del mundo: 4,9/5 en Course Report y 4,93/5 en SwitchUp.

La calidad pedagógica, el compromiso con la empleabilidad y la conexión directa con el tejido empresarial constituyen los pilares del modelo The Bridge. En un momento en que miles de personas buscan reenfoque su trayectoria profesional hacia sectores más dinámicos y sostenibles, la compañía ofrece una propuesta educativa robusta, flexible y alineada con la transformación digital del mercado laboral.

EVOLUCIÓN N° DE ALUMNOS



05

SOSTENIBILIDAD
YESG



SOSTENIBILIDAD Y ESG

Atitlan reafirma su compromiso con la sostenibilidad como un valor esencial y una responsabilidad compartida a largo plazo. El Grupo trabaja para que los modelos de negocio y servicios de sus empresas sean responsables y generen un impacto positivo, construyendo relaciones duraderas basadas en la confianza, el respeto y la contribución al desarrollo de su entorno.

La sostenibilidad constituye un pilar transversal de su gestión, integrando criterios ambientales, sociales y de buen gobierno en todas sus decisiones de inversión y operativas, bajo una filosofía de inversión responsable alineada con los Principios de Inversión Responsable (PRI) y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), así como de generación de valor compartido.

Atitlan considera el bienestar, la inclusión y el desarrollo integral de sus más de 10.000 profesionales como un motor esencial para el éxito colectivo. Por ello, el Grupo impulsa:

- **Sistemas avanzados de evaluación del desempeño:** proporcionando retroalimentación constructiva, continua y personalizada, que favorezca el crecimiento profesional y el alineamiento con los valores del Grupo.



- **Planes de formación y capacitación continua:** asegurando que cada colaborador cuente con las herramientas, conocimientos y competencias necesarias para responder a los desafíos de un entorno dinámico y en transformación, con especial foco en la sostenibilidad, la digitalización y la innovación.
- **Un ambiente de trabajo favorable:** cultivando un entorno laboral donde se promuevan la igualdad de oportunidades, el respeto y la inclusión, asegurando así un clima de trabajo positivo y motivador que refuerce el compromiso y el sentido de pertenencia.



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, el Grupo cuenta con un Comité de Ética y Compliance que se encarga de promover y asegurar una cultura corporativa ética y de velar por el cumplimiento normativo, integrando políticas de cumplimiento, sistemas de control robusto y mecanismos eficaces de denuncia, en todos los niveles de las empresas del Grupo.

El modelo de inversión y gestión de Atitlan se caracteriza por su orientación al impacto y la creación de valor compartido. Las empresas del Grupo contribuyen activamente al cumplimiento de los ODS, integrando estos principios en su estrategia, en la gestión de riesgos y oportunidades, y en la toma de decisiones. Este enfoque se traduce en proyectos e iniciativas con un impacto positivo en el entorno natural, las comunidades locales y la sociedad en general, bajo un modelo de negocio que combina rentabilidad y sostenibilidad para las futuras generaciones.



FILANTROPÍA

Atitlan mantiene un firme compromiso con la equidad educativa y la igualdad de oportunidades. En línea con este propósito, durante 2024 ha colaborado en proyectos de impacto social orientados a 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, iniciado en enero de 2023, tiene como objetivo asegurar que todos los estudiantes tengan acceso a oportunidades educativas equitativas.

Busca transformar la experiencia educativa en el colegio mediante estrategias innovadoras y prácticas pedagógicas efectivas, con el fin de crear un entorno de aprendizaje inclusivo que permita a cada estudiante alcanzar su máximo potencial.

Para ello, el proyecto contempla:

- **18 nuevos docentes** formados por Empieza por Educar impulsarán la transformación del centro durante un periodo de cuatro años.
- Mediante formación y acompañamiento, los **45 profesores del centro** fortalecerán sus competencias docentes y desarrollarán prácticas pedagógicas orientadas a mejorar los resultados de sus alumnos.
- **Cuatro espacios formativos del centro serán transformados** para implementar una metodología basada en el trabajo en equipo y el aprendizaje por proyectos.
- **Voluntarios de Atitlan** han actuado como mentores, trabajando directamente con los estudiantes para reforzar sus competencias personales.



Los primeros resultados analizados para el curso 2024-2025 apuntan a una mejora en las calificaciones de los estudiantes de más de un 24%, según estándares internacionales, así como a un avance significativo en las habilidades pedagógicas del profesorado.

Para 2025, se prevé continuar impulsando el liderazgo del equipo directivo, así como desarrollar nuevas metodologías educativas y sistemas de evaluación. El objetivo es que, pese a la complejidad del contexto, el Colegio Nuestra Señora de los Desamparados se consolide como un centro de referencia en Valencia por su enfoque pedagógico y sus resultados académicos.

Proyecto Taisaman, Misión de Lobur

Turkana, la región más desfavorecida de Kenia, enfrenta condiciones de vida extremadamente adversas. En este contexto, la Misión de Lobur trabaja incansablemente para acompañar a la comunidad local en su camino hacia un futuro pacífico y sostenible. La sequía, una constante en la región, ha sido causa de conflictos tribales que convierten a Lobur en una zona insegura.

Desde que la Misión de Lobur se integró en la vida de la comunidad, se ha logrado establecer un clima de paz que ha transformado profundamente la vida de sus habitantes. Atitlan ha contribuido activamente en este proceso, colaborando en la construcción de una escuela de educación primaria que hoy ofrece a los niños un entorno seguro donde aprender y desarrollarse, alejados de una cultura de miedo.

Ante la necesidad de continuar el camino educativo de los alumnos, el colegio se ha ampliado para ofrecer también educación secundaria. Esto permite que los jóvenes no abandonen sus estudios al terminar la primaria y puedan seguir formándose dentro de su comunidad. La secundaria refuerza la estabilidad social, abre nuevas oportunidades y prepara a los estudiantes para ser protagonistas del desarrollo y la paz en Turkana.

La educación es uno de los pilares fundamentales de la misión, junto con el acceso al agua, la salud y el desarrollo agrícola. Brindar una educación de calidad es clave para empoderar a las comunidades de Turkana, proporcionándoles las herramientas necesarias para construir un futuro más próspero. El objetivo es que los jóvenes de Turkana tengan las mismas oportunidades que el resto de los niños en Kenia, impulsando así su desarrollo integral dentro de un mundo cada vez más interconectado.



06

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS



Las cuentas consolidadas del Grupo Atitlan correspondientes al ejercicio 2024 reflejan una evolución positiva, impulsada por su crecimiento sostenido y la consolidación de su modelo multisectorial. Las sociedades bajo control de Atitlan se integran conforme al método de integración global, mientras que las participadas sin control se incorporan por el método de puesta en equivalencia, tal como establece la normativa contable española.

Durante 2024, el Grupo ha registrado un incremento significativo en su cifra de negocio, alcanzando unos ingresos consolidados de 302 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 27% respecto al ejercicio anterior. Este aumento ha venido impulsado tanto por la consolidación de nuevas operaciones como por la expansión orgánica de las plataformas ya existentes.

El EBITDA recurrente se ha situado en 24 millones de euros, frente a los 15 millones del ejercicio anterior, lo que refleja una mejora sustancial de la rentabilidad operativa. Esta evolución positiva refleja el buen desempeño operativo del Grupo, impulsado por el crecimiento de las principales plataformas y una mayor eficiencia en la gestión de costes. La evolución positiva del EBITDA pone de manifiesto la capacidad del Grupo

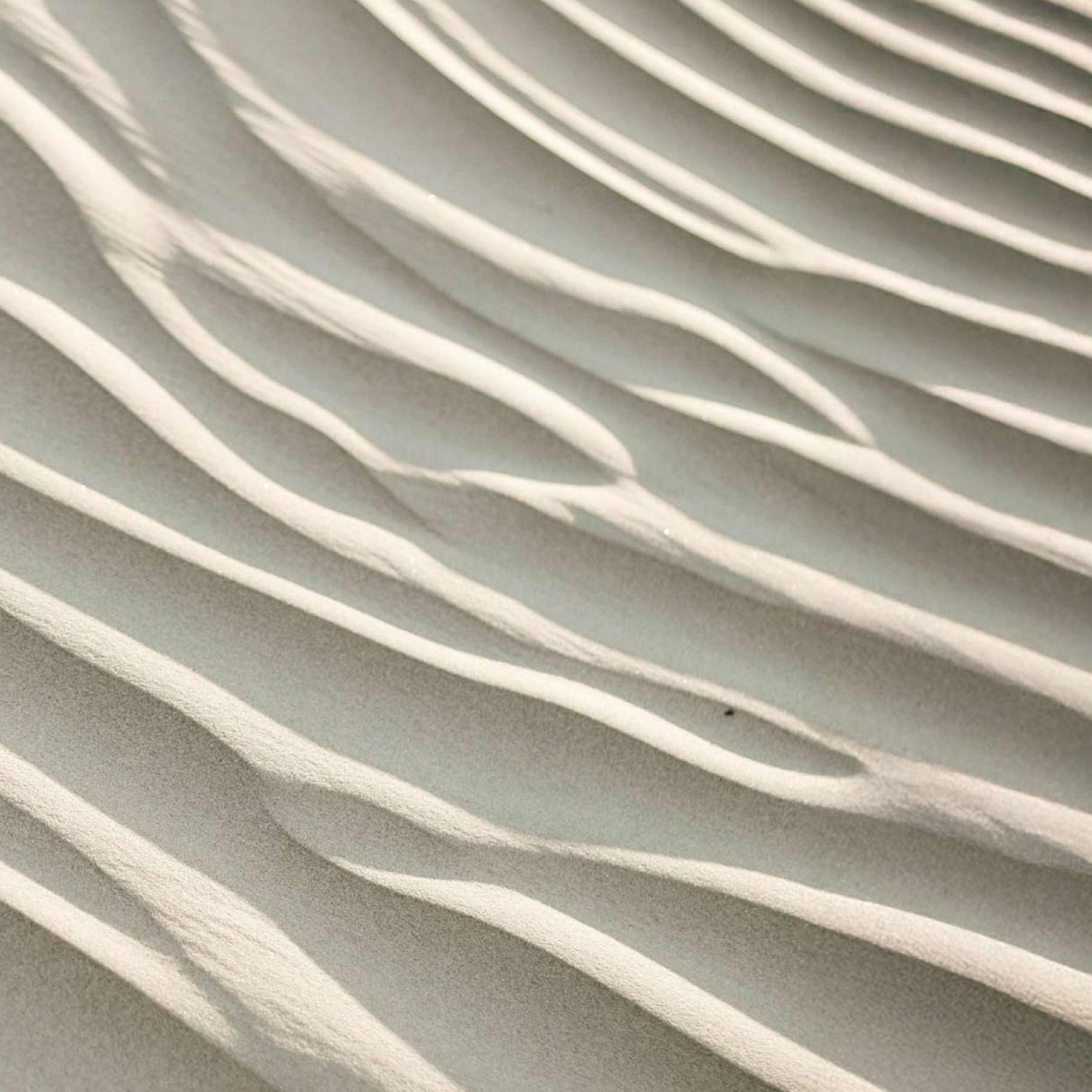
para generar resultados sostenibles en un entorno exigente y reforzar su rentabilidad a medida que se consolidan nuevas inversiones y líneas de actividad. La cifra de activos ha incrementado hasta superar los 700 millones de euros, con un crecimiento relevante en el inmovilizado, vinculado a la incorporación de nuevos activos fijos, principalmente naves industriales. También ha incrementado la posición de tesorería del Grupo. El patrimonio neto permanece estable en niveles sólidos, por encima de los 400 millones de euros.

En el pasivo financiero, se observa un aumento contenido del endeudamiento, derivado de la financiación asociada a nuevos desarrollos, especialmente en los sectores inmobiliario, industrial y logístico. A pesar del contexto macroeconómico, el Grupo mantiene una estructura financiera equilibrada y preparada para continuar ejecutando su hoja de ruta de crecimiento a largo plazo.

Con estos resultados, Atitlan consolida en 2024 su modelo de creación de valor a través de una gestión activa, diversificada y responsable, reafirmando su compromiso con el desarrollo empresarial sostenible y con impacto positivo en los territorios y sectores en los que opera.

BALANCE (en miles de euros)	2024	2023
ACTIVO NO CORRIENTE	502.867	466.600
Inmovilizado	263.980	216.480
Inversiones financieras	221.420	233.045
Otros activos no corrientes	17.467	17.075
ACTIVO CORRIENTE	228.418	238.740
Existencias	61.974	63.844
Inversiones financieras	22.769	19.526
Otros activos corrientes	73.326	97.664
Efectivo y otros activos líquidos	70.349	57.706
TOTAL ACTIVO	731.285	705.340
PATRIMONIO NETO	402.265	401.030
PASIVO NO CORRIENTE	163.563	139.508
Deudas	156.420	125.556
Otros pasivos no corrientes	7.143	19.912
PASIVO CORRIENTE	165.457	164.802
Deudas	76.726	76.217
Otros pasivos corrientes	88.731	88.585
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	731.285	705.340
CUENTA DE RESULTADOS (en miles de euros)	2024	2023
Ingresos	301.414	236.673
Consumos	(168.706)	(146.176)
Personal	(60.956)	(42.412)
Gastos de explotación	(55.730)	(40.983)
Otros ingresos y gastos	8.012	8.133
EBITDA RECURRENTE	24.034	15.235
Resultado no ordinario	3.568	1.201
EBITDA	27.602	16.436
Amortización	(14.064)	(11.366)
Resultado financiero	(6.776)	(3.680)
Impactos consolidación	2.630	2.859
Impuesto sobre beneficios	(3.580)	(1.870)
RESULTADO	5.812	2.379







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