# INFORME ANUAL 2025



ATITLAN

“

Creamos valor a largo plazo y de forma responsable

# Índice


**01.** Carta de los fundadores pág 4

**02.** El año en un vistazo pág 8

Cifras clave en 2025

Hitos 2025

**03.** El Grupo pág 11

Estrategia

Ecosistema corporativo

Compromiso social y medioambiental

**04.** Información financiera pág 54

ATITLAN

# 01. Carta de los fundadores




Queridos amigos,

Un año más nos dirigimos a vosotros con la satisfacción de compartir el balance de un ejercicio que, a pesar de la complejidad del entorno, ha sido para Atitlan un año de importantes avances. El ejercicio 2025 se cierra con un grupo más sólido, más diversificado y más comprometido que nunca.

El contexto global ha seguido siendo exigente. Las tensiones geopolíticas, la volatilidad de los mercados financieros y las incertidumbres en torno al comercio internacional han marcado el tono de un año en el que la capacidad de adaptación ha vuelto a ser, una vez más, nuestra mejor herramienta. En este entorno, el modelo multisectorial que hemos construido pacientemente durante dos décadas ha vuelto a demostrar su solidez: la fortaleza de una plataforma no depende exclusivamente de las condiciones de un sector, sino de la diversidad y la la complementariedad de sus actividades.

Precisamente, en 2025 cumplimos 20 años desde que Atitlan empezó su andadura. Es un momento propicio para la reflexión, pero sobre todo para mirar hacia adelante con perspectiva. Lo que comenzó como una inversión centrada en empresas agroalimentarias de la Península Ibérica es hoy un grupo empresarial articulado en torno a cuatro plataformas principales

**Veinte años después, seguimos guiados por los mismos principios, con la convicción de que lo mejor de Atitlan está todavía por llegar.**

–agricultura, inmobiliario, acuicultura e industrial y servicios–. Contamos con un equipo de más de 12.000 personas y alcanzamos unas ventas agregadas de 944 millones de euros y un EBITDA agregado de 178 millones. Son cifras que nos llenan de orgullo, pero sobre todo nos recuerdan la responsabilidad que tenemos con todos nuestros "stakeholders": clientes, trabajadores, proveedores, sociedad y capital. Estas plataformas nos permiten abordar proyectos de mayor escala, desarrollar equipos altamente especializados y asignar capital de forma más eficiente, reforzando así nuestra capacidad para crecer de manera sólida y sostenible.

### Un ejercicio de operaciones relevantes y consolidación

En el ámbito agroalimentario, hemos consolidado ATGRO como plataforma agrícola de referencia y hemos desplegado nuestra estrategia de especialización en el cultivo de superalimentos. En 2025, avanzamos junto a Banco Santander en el desarrollo de nuestro vehículo de inversión, que alcanzó los 500 millones de euros en el primer trimestre de 2026. ATGRO gestiona ya más de 3.300 hectáreas de pistachos en la Península Ibérica y la mayor procesadora de Europa. A través de Ecosac, contamos con una de las mayores operaciones de uva de mesa de Perú, un negocio líder en conservas de pimientos, y hemos iniciado nuestra estrategia en "berries" con las primeras plantaciones de arándanos. La plataforma combina retornos ambiciosos a largo plazo con responsabilidad y criterios ESG robustos.

Sea Eight ha tenido un año excepcional con la inauguración de nuestra nueva planta de última generación en Gijón. Esta instalación supone un hito para la compañía y refleja nuestra ambición de convertirnos en un referente global en la producción de lenguado premium sostenible mediante tecnología de

recirculación de agua. Además, estamos en proceso de doblar la capacidad de nuestra planta de Arousa.

Durante 2025, ATDI ha seguido apostando con firmeza por el sector residencial en varios frentes. Impulsamos la urbanización del PAI del Grao de Valencia, uno de los proyectos de regeneración urbana más ambiciosos de la ciudad, con 380.000 m² de suelo y más de 3.200 viviendas proyectadas, conectando el barrio marítimo con el centro urbano. En paralelo, ATDI ha formalizado una alianza con el Grupo Ática para impulsar la promoción de vivienda asequible en la Comunidad Valenciana en el marco del Plan Vive, dando respuesta a uno de los retos más urgentes de nuestra sociedad. Hacia el final del ejercicio, ATDI ha cerrado una alianza con Caledonian para el desarrollo de The St. Regis Residences Casares Costa del Sol, el primer proyecto de "branded residences" del Grupo, en colaboración con Marriott International. Por otro lado, a través de Improving, hemos seguido desarrollando nuestra cartera logística, que ya abarca 200.000 m² de superficie bruta alquilable.

En materiales de construcción hemos seguido avanzando en nuestra visión de invertir en compañías que contribuyen a ser más eficiente la cadena de valor de la construcción residencial. En este sentido, se encuadra la adquisición de The Gaviota Group, junto a Stoneshield y la familia Guillén, compañía líder en el mercado europeo con soluciones para el equipamiento exterior del hogar –toldos, persianas, ventanas y cerramientos–. La incorporación de The Gaviota Group refuerza de forma notable nuestra plataforma industrial y amplía nuestra huella en los mercados internacionales.

Por último, hemos seguido ampliando nuestra oferta en soluciones de baño a través de Imex Products, que ha registrado un crecimiento de doble dígito en su negocio de grifería y, al mismo tiempo, ha lanzado nuevas líneas de exterior, accesorios de baño y mamparas.

**Una mirada al futuro**

Veinte años después, seguimos guiados por los mismos principios: inversión a largo plazo, rigor en la selección de proyectos, confianza en los equipos directivos y responsabilidad con todos nuestros "stakeholders." Pero también somos conscientes de que el mundo ha cambiado y de que las empresas que prosperan son aquellas capaces de evolucionar sin perder su esencia.

La fortaleza de nuestro modelo radica en esa combinación de constancia y adaptabilidad. Entramos en 2026 con una cartera de proyectos en ejecución de gran envergadura a través de nuestras cuatro plataformas de inversión y unos equipos que han demostrado su capacidad para operar con excelencia en entornos complejos. Miramos al futuro con determinación y con la convicción de que lo mejor de Atitlan está todavía por llegar.

A todos los que formáis parte de este proyecto –socios, inversores, equipos directivos, empleados, colaboradores y comunidades–, ¡muchas gracias por vuestra confianza! Sin vosotros, nada de esto sería posible.

Roberto Centeno y Aritza Rodero

# 02. El año en un vistazo

Cifras clave en 2025

Hitos 2025



## Cifras clave en 2025

**Trayectoria y dimensión**

20 años

de trayectoria empresarial

+12.000

profesionales

**Alcance internacional**

+80

mercados internacionales con presencia comercial

**Escala económica**

944 M€

ventas agregadas

178 M€

EBITDA agregado

1.720 M€

activos agregados

# Hitos 2025




### 20 años de Atitlan

En 2025, Atitlan celebró dos décadas de trayectoria, consolidando un modelo empresarial diversificado, desarrollado a partir de una visión emprendedora y una gestión activa de largo plazo. A lo largo de estos veinte años, el Grupo ha evolucionado mediante la creación, adquisición y transformación de compañías, desarrollando capacidades propias y articulando su actividad en cuatro plataformas estratégicas: agricultura, inmobiliario, acuicultura e industrial y servicios. Esta evolución ha sido posible gracias al compromiso, la experiencia y la capacidad de un equipo humano que hoy reúne a más de 12.000 profesionales. El aniversario representa un punto de madurez en la trayectoria de Atitlan y, al mismo tiempo, el inicio de una nueva etapa de crecimiento estratégico y consolidación.

### Consolidación y crecimiento de las plataformas

ATGRO consolidó sus verticales de inversión en pistacho, uva de mesa y pimiento y avanzó en la preparación de una nueva vertical de arándano, reforzando su posicionamiento en España y Perú en el marco de su estrategia global. Sea Eight completó la primera fase de su nueva planta de producción acuícola en Gijón, Asturias. Su puesta en marcha refuerza el liderazgo europeo de la compañía en la producción sostenible de lenguado premium y consolida su posicionamiento como referente global en tecnología de recirculación acuícola –RAS–. ATDI amplió y diversificó su actividad con la entrada en el segmento inmobiliario de lujo, mediante el desarrollo de “branded residences” junto a Marriott bajo la marca St. Regis. Asimismo, avanzó en la promoción de vivienda asequible en la Comunidad Valenciana y continuó impulsando grandes desarrollos urbanos, como el PAI del Grao y los ámbitos próximos al nuevo estadio del Valencia CF. Por su parte, la plataforma industrial y servicios reforzó su escala, diversificación y proyección internacional mediante la incorporación de The Gaviota Group y el crecimiento de IMEX Products y del resto de las compañías que la integran.

### Mayor escala y proyección del Grupo

El Grupo cerró el ejercicio con 944 millones de euros de ventas agregadas y 178 millones de euros de EBITDA agregado. La expansión de sus plataformas, el crecimiento de sus compañías y su presencia comercial en más de 80 mercados internacionales reforzaron la escala y la proyección global del Grupo. Durante 2025, la digitalización, la innovación y la sostenibilidad representaron elementos esenciales de su modelo empresarial y de gestión, así como expresiones de responsabilidad y palancas de competitividad. Estos avances fortalecen la posición de Atitlan para abordar una nueva etapa de crecimiento estratégico, expansión internacional y creación de valor a largo plazo.

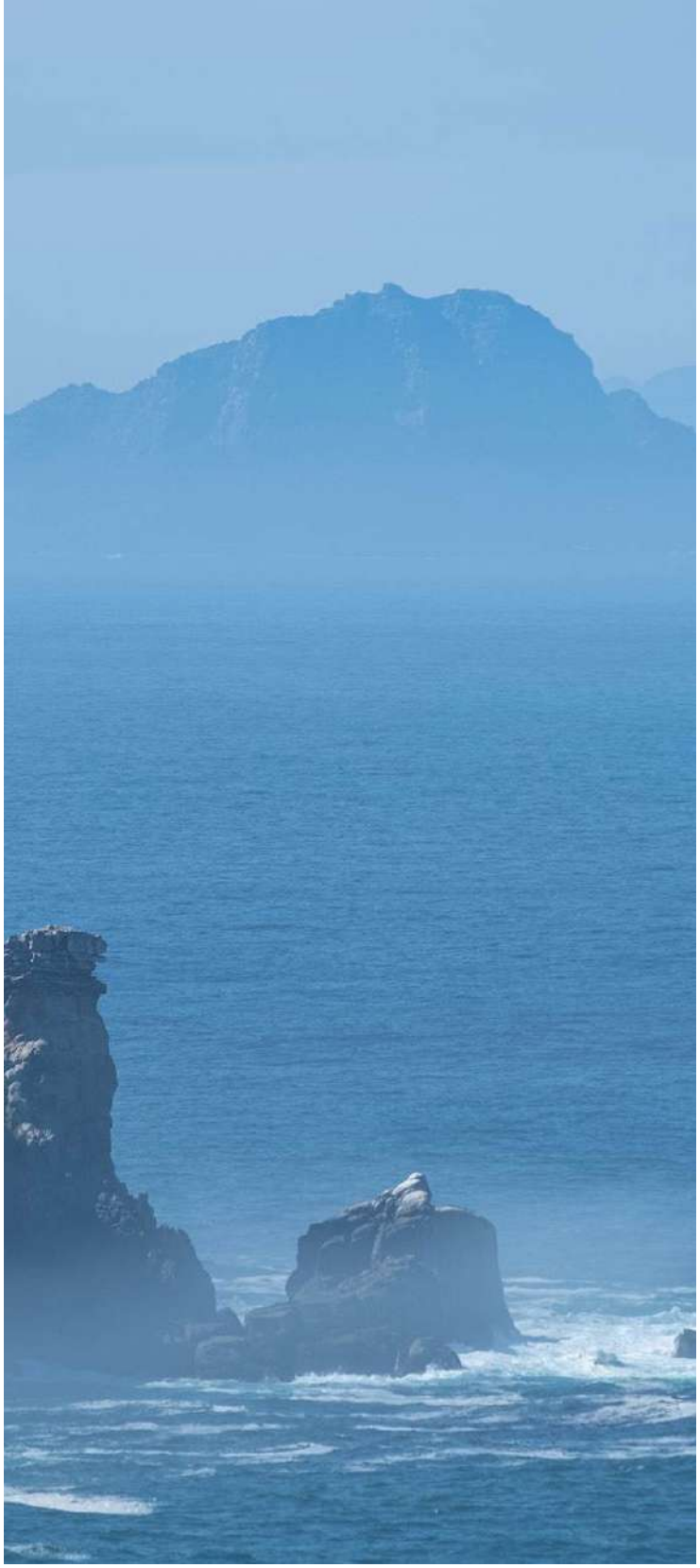
ATITLAN

# 03. El Grupo

Estrategia

Ecosistema corporativo

Compromiso social y medioambiental



Atitlan es un grupo empresarial de referencia en la Península Ibérica y Latinoamérica, con proyección global y un marcado carácter inversor. Desde su fundación en 2005, ha construido una trayectoria sólida y diversificada, orientada a la creación de valor a largo plazo. El Grupo adquiere, crea, desarrolla y transforma compañías y activos especializados en sectores estratégicos, combinando inversión directa, gestión activa, visión emprendedora y capacidad de ejecución.

Atitlan articula su ecosistema corporativo en torno a cuatro plataformas –agricultura, inmobiliario, acuicultura e industrial y servicios–, desde las que impulsa modelos de negocio probados con vocación de crecimiento, liderazgo sectorial y proyección internacional.

### ADN

A través de sus plataformas sectoriales y de su equipo humano, Atitlan orienta su actividad hacia un propósito claro, que se concreta en su misión empresarial y se expresa en la visión del Grupo.

### Misión

Atitlan impulsa proyectos empresariales de crecimiento con modelos de negocio probados que generen valor a largo plazo y de forma responsable.

### Valores

Excelencia operativa, inconformismo, compromiso y flexibilidad.

Estos principios constituyen la guía que orienta las decisiones y la actuación del Grupo.

## Estrategia

La estrategia de Atitlan se articula en torno a tres pilares:

### Gestión

Atitlan invierte en las personas, el talento y la profesionalización de sus compañías. Su modelo de gestión se orienta hacia la excelencia y la sencillez operativa, con el objetivo de impulsar el crecimiento y construir posiciones de liderazgo sectorial.

La digitalización, la innovación y la sostenibilidad forman parte de los modelos de negocio y de la gestión de las compañías, como expresiones de responsabilidad empresarial y palancas de competitividad.

### Solidez

El Grupo mantiene una estructura financiera sólida y aplica niveles de apalancamiento coherentes con el perfil de riesgo, las características y las necesidades operativas de cada actividad empresarial.

Esta disciplina financiera permite acompañar los procesos de crecimiento, sostener los proyectos en el tiempo y preservar la capacidad de adaptación ante distintos escenarios.

### Socios

Atitlan construye relaciones de largo plazo con empresas familiares, inversores institucionales, equipos gestores y especialistas sectoriales.

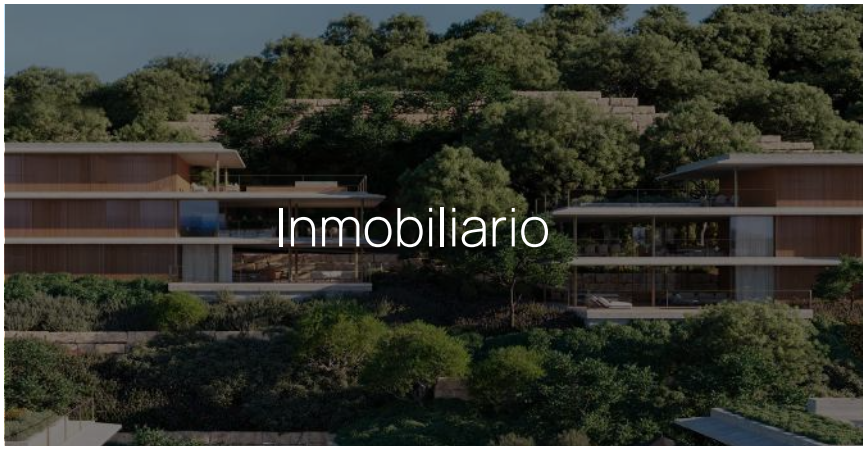
Estas alianzas aportan conocimiento, capacidades y recursos complementarios, y permiten desarrollar nuevas oportunidades, abordar proyectos de mayor escala y ampliar su alcance.

> **La estrategia de Atitlan se traduce en una forma concreta de invertir, gestionar y desarrollar los proyectos empresariales del Grupo.**

## Ecosistema corporativo

El ecosistema corporativo de Atitlan se estructura en torno a cuatro plataformas estratégicas: agricultura, inmobiliario, acuicultura e industrial y servicios. Cada plataforma reúne compañías, activos y proyectos especializados, con modelos de negocio consolidados, vocación de crecimiento y proyección internacional.










ATGRO
Agricultura
Plataforma global agrícola

ATGRO es la plataforma global agrícola y de inversión de Atitlan. Su actividad se articula en torno a **ATGRO I SCR**, vehículo de inversión promovido junto a Banco Santander e impulsado en 2024. Su gestión corresponde a **ATGRO Partners (SGEIC)**, sociedad gestora regulada por la CNMV. La plataforma integra **capacidades financieras y agronómicas**, articula su actividad en torno a la **producción de superalimentos** -"superfruits" y "supernuts"- y se estructura en cuatro verticales de cultivo. El equipo gestor se apoya, además, en la **experiencia acumulada** por **Atitlan** en el desarrollo y la gestión de más de **20.000 hectáreas** en la Península Ibérica y Marruecos.

**Actualmente**, ATGRO desarrolla proyectos de cultivos permanentes de regadío en **España y Perú**, en el **marco** de una **estrategia de inversión de alcance global** y orientada a **abastecer la creciente demanda internacional** de cultivos de alto valor. La plataforma aplica un modelo de gestión agrícola que integra especialización productiva, innovación genética y mejora varietal, tecnologías agrícolas avanzadas, inteligencia artificial aplicada al análisis de datos agronómicos y climáticos, y sistemas de agricultura de precisión orientados a optimizar la gestión hídrica, la productividad y la calidad de los cultivos. Todo ello se desarrolla bajo criterios de eficiencia, sostenibilidad y mejora continua, **con el objetivo de construir una cartera agrícola diversificada, resiliente y escalable.**

**Durante 2025**, la plataforma **consolidó sus principales verticales de inversión**, reforzó el desarrollo de sus operaciones de pistacho, uva de mesa y pimiento, y avanzó en la preparación de su **nueva vertical** de arándano.

De cara a los próximos ejercicios, ATGRO continuará ampliando y diversificando su cartera agrícola, consolidará sus verticales de inversión y avanzará en el desarrollo de nuevas oportunidades en cultivos permanentes de alto valor en mercados internacionales. Con foco en la Cuenca Mediterránea y Latinoamérica, la plataforma seguirá impulsando un crecimiento sostenible basado en la **especialización**, la **innovación** y una **gestión eficiente** de sus activos agrícolas.

**Hechos posteriores al cierre.** Durante el primer trimestre de 2026, ATGRO alcanzó el objetivo de **500 millones de euros de capital comprometido en ATGRO I SCR**, reforzando su capacidad para desarrollar nuevos proyectos, acelerar su crecimiento e incrementar la escala de sus operaciones. Asimismo, continuó avanzando en la ejecución de su estrategia de crecimiento con dos hitos relevantes: las primeras adquisiciones de terrenos en Perú para el desarrollo de proyectos "greenfield" de arándano y el lanzamiento de **Pistakio**, marca que agrupará sus proyectos de pistacho y bajo la que prevé incorporar al menos **1.000 hectáreas adicionales** durante los próximos años.

Nota: ATGRO I, SCR, S.A. es un vehículo de inversión promovido por Atitlan junto a Banco Santander y gestionado por ATGRO Partners, SGEIC, S.L.U., sociedad gestora regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

**22%** de la valoración total del Grupo corresponde a sus actividades agrícolas, a diciembre de 2025.

## Verticales de inversión

### Pistacho

Proyecto asociado: **Pistakio**



La vertical de pistacho de ATGRO se desarrolla en España a través del proyecto Pistakio, que integra producción agrícola, procesado y comercialización. Cuenta con más de **3.300 hectáreas gestionadas**, distribuidas en 14 fincas situadas en Madrid, Toledo y Albacete, con plantaciones en distintas fases de desarrollo.

El proyecto combina desarrollos "greenfield" con la incorporación de activos "brownfield" y completa su presencia en la cadena de valor mediante su capacidad de procesado en Socuéllamos, Ciudad Real. Su modelo integra especialización agronómica, tecnología, eficiencia hídrica y control de la cadena de valor.

**Durante 2025**, la vertical continuó avanzando en la consolidación de sus activos agrícolas y en el desarrollo de su capacidad de procesado, reforzando su posición en uno de los cultivos permanentes con mayor potencial de crecimiento en Europa.

**Hechos posteriores al cierre.** Durante el primer trimestre de 2026 se lanzó la marca Pistakio, que agrupará los distintos proyectos de la vertical y bajo la que se prevé incorporar al menos 1.000 hectáreas adicionales durante los próximos años.

### Uva de mesa

Compañía asociada: **Ecosac**



La vertical de uva de mesa de ATGRO se desarrolla actualmente a través de su empresa Ecosac, **tercer mayor exportador** de este cultivo de **Perú**. La compañía integra la producción, el procesado y la exportación, con más de **1.400 hectáreas** dedicadas a este cultivo e infraestructuras especializadas en la región de Piura.

Su localización en el norte del país, junto con una cartera de variedades de alto valor y una sólida capacidad productiva y logística, le permite aprovechar ventanas comerciales tempranas y abastecer mercados internacionales como Estados Unidos, Europa y China.

**Durante 2025**, Ecosac continuó reforzando la productividad, la calidad y la eficiencia de esta actividad, consolidando así su posición de liderazgo.

De cara a los **próximos tres años**, la compañía prevé incorporar alrededor de **1.000 hectáreas** adicionales de uva de mesa, reforzando su capacidad productiva y su escala.

## Pimiento

Compañía asociada: **Ecosac**



La vertical de pimiento de ATGRO se desarrolla a través de Ecosac, su empresa en Perú, que integra la **producción**, el **procesado** y la **comercialización**. Ecosac dedica **alrededor de 600 hectáreas** a este cultivo, principalmente destinado a la elaboración de conservas, y dispone de capacidad propia de procesado.

La actividad se apoya en la experiencia agrícola e industrial de Ecosac y en las sinergias generadas con el resto de sus operaciones, especialmente en el uso compartido de infraestructuras y capacidades productivas.

**Durante 2025**, la vertical continuó avanzando en mecanización, eficiencia operativa y optimización de los procesos agrícolas e industriales, reforzando la competitividad de su propuesta en los mercados internacionales.

Nota: ATGRO cuenta asimismo con un banco de tierra de **2.600 hectáreas pendiente de desarrollo**, a través de su empresa Ecosac.

## Arándano

Proyecto asociado: desarrollos **"greenfield" en Perú**



La vertical de arándano constituye una **nueva línea de crecimiento para ATGRO** en Latinoamérica. El proyecto se apoya en genética de vanguardia, tecnología de cultivo y una orientación hacia mercados internacionales de alto valor, aprovechando la experiencia y las infraestructuras desarrolladas por la plataforma en Perú.

**Durante 2025**, ATGRO avanzó en la definición y preparación de esta nueva vertical. Al cierre del ejercicio, el proyecto se encontraba en una fase inicial, con potencial para ampliar la diversificación de la cartera agrícola de la plataforma durante los próximos ejercicios.

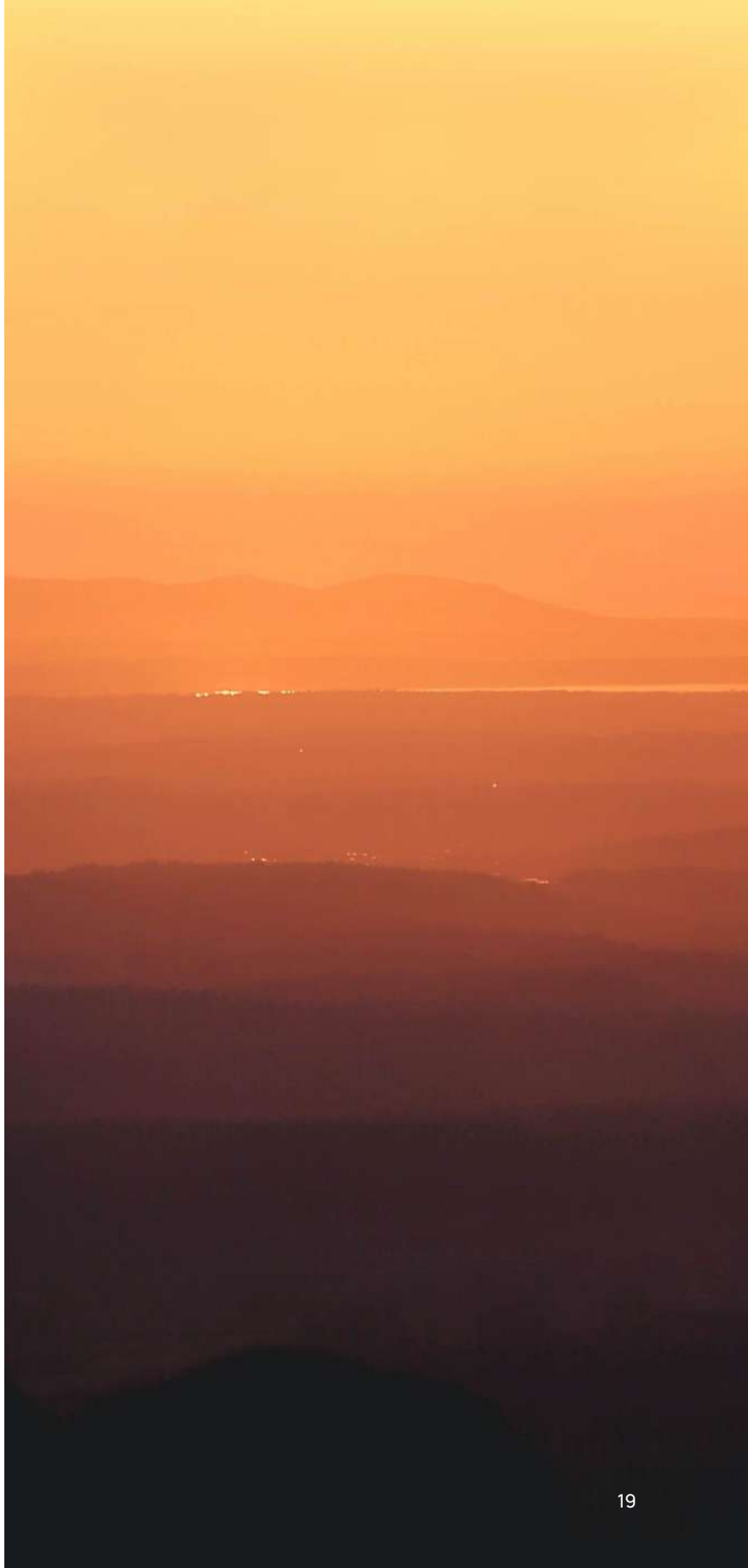
**Hechos posteriores al cierre.** En el primer trimestre de 2026 se realizaron las primeras adquisiciones de terrenos en Perú para el desarrollo de proyectos "greenfield" de arándano.

## Capacidades agrícolas complementarias

El Grupo cuenta asimismo con capacidades agrícolas complementarias vinculadas a la producción propia de fruta premium, con especial foco en cítricos, que comercializa a través de Deterra.

**Deterra** surge de la integración de operadores con una amplia trayectoria en el sector agroalimentario y combina producción propia e integrada con capacidades de acondicionamiento, logística y comercialización. La compañía opera en más de **25 países** y gestiona un volumen comercial superior a **150 millones de kilos**, apoyándose en una cartera diversificada de orígenes y variedades que permite atender las necesidades de sus clientes durante todo el año.

**Durante 2025,** Deterra continuó avanzando en la modernización de sus almacenes e instalaciones y en la digitalización y automatización de sus procesos. Estas actuaciones están orientadas a mejorar la eficiencia operativa, la trazabilidad, la calidad del producto y la capacidad de respuesta ante las necesidades del mercado.





# Inmobiliario

## Plataforma de desarrollo inmobiliario de alto impacto

Atitlan Desarrollos Inmobiliarios (ATDI) es la plataforma inmobiliaria de Atitlan, especializada en la inversión, el desarrollo y la gestión de **proyectos capaces de transformar suelos, activos y espacios urbanos** y generar valor a largo plazo.

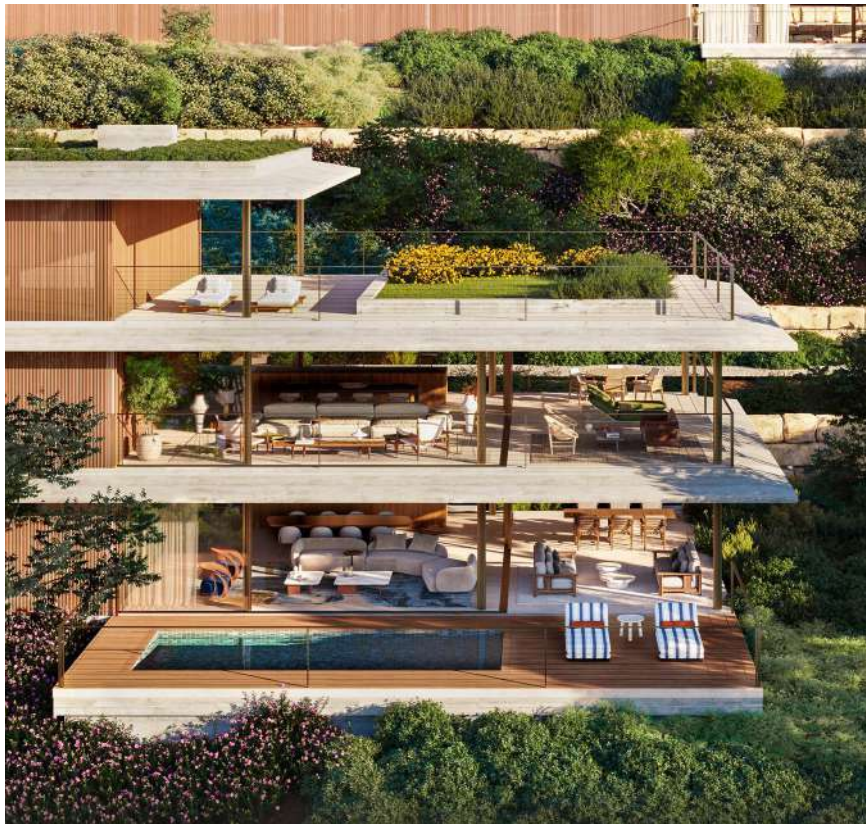
ATDI desarrolla su actividad en cuatro grandes áreas de negocio: **desarrollo urbanístico, promoción inmobiliaria, gestión patrimonial y servicios logísticos.** La plataforma combina visión estratégica, capacidad de ejecución y experiencia sectorial, con un enfoque selectivo y de largo plazo.

Con presencia en segmentos residenciales, living, terciarios, hoteleros, comerciales, industriales y logísticos, **ATDI refuerza su posición entre los actores más activos del mercado español y avanza** en la proyección de su modelo **hacia nuevos mercados** internacionales.

**Durante 2025,** ATDI reforzó la escala y diversificación de su cartera, con una inversión comprometida de **526 millones de euros**. La actividad del ejercicio se concentró principalmente en nuevas promociones y proyectos de desarrollo urbanístico, junto con el avance de actuaciones de reposicionamiento patrimonial y nuevos desarrollos logísticos. Entre los principales hitos del año destacan la incorporación de un proyecto de **"branded residences"** en Finca Cortesín, bajo la marca St. Regis, parte de **Marriott International**; el inicio de la construcción del proyecto de flex living de Fausto Elio; y el avance de distintas actuaciones industriales y logísticas.

De cara a los próximos ejercicios, ATDI continuará avanzando en la ejecución de los proyectos ya iniciados, la maduración de su cartera urbanística y la identificación selectiva de nuevas oportunidades de inversión. La plataforma seguirá reforzando su presencia en segmentos inmobiliarios de alto valor y avanzará en el desarrollo de nuevos proyectos residenciales, terciarios, hoteleros, industriales y logísticos, **manteniendo una estrategia de crecimiento disciplinada y una visión de largo plazo.**

**31%** de la valoración total del Grupo corresponde a sus actividades inmobiliarias y de servicios logísticos, a diciembre de 2025.





## Áreas de negocio

### Desarrollo urbanístico

ATDI impulsa actuaciones de **transformación urbana a gran escala**, gestionando el proceso desde las fases iniciales de planeamiento y ordenación hasta la preparación de los proyectos para su posterior promoción.

Su modelo se centra en localizaciones con elevado potencial de desarrollo y en proyectos capaces de generar valor a largo plazo y contribuir a la mejora del entorno urbano. La plataforma gestiona **más de 1,3 millones de m² de superficie**, con una edificabilidad superior a **925.000 m²**.

**Durante 2025**, ATDI continuó avanzando en la gestión y maduración de su cartera urbanística. La inversión comprometida en esta área durante el ejercicio ascendió a **181 millones de euros**, reforzando su capacidad para abordar nuevos desarrollos y proyectos complejos desde sus fases iniciales.

### Promoción inmobiliaria

ATDI desarrolla proyectos adaptados a las nuevas formas de vivir, trabajar y habitar. Su actividad incluye promoción residencial, flex living, residencias de estudiantes, “branded residences” y activos terciarios, hoteleros, industriales y logísticos.

Los desarrollos terciarios constituyen **uno de los pilares de la plataforma**, con proyectos en Madrid y Valencia

que suman **190.000 m²** de superficie y contemplan más de **3.000 habitaciones** y **300 apartamentos**.

La plataforma ha desarrollado más de **260 viviendas** y mantiene cerca de **300 viviendas en construcción**. En el ámbito industrial y logístico, ha completado más de **50.000 m²** y cuenta con más de **100.000 m²** en desarrollo en Madrid y Valencia.

**Durante 2025**, ATDI inició la construcción del complejo de **flex living** de Fausto Elio, un desarrollo de **700 camas** destinado a estudiantes y jóvenes profesionales, situado junto a los principales campus universitarios de Valencia y cuya gestión corresponderá a **Hines**, compañía **líder en Europa** en este segmento.

Asimismo, incorporó a su cartera un proyecto de **46 "branded residences" en Finca Cortesín**, desarrollado bajo la marca **St. Regis,** parte de Marriott International. La inversión comprometida en promociones durante 2025 ascendió a **331 millones de euros.**

**Hechos posteriores al cierre.** Durante 2026, ATDI ha iniciado el desarrollo del **proyecto Nuevo Mestalla**, un complejo inmobiliario próximo al nuevo estadio del Valencia CF, en Benicalap. El proyecto contempla una torre de oficinas o living de **25.000 m²**, una torre hotelera de **260 habitaciones** y un zócalo comercial de **19.000 m²**.

## Gestión patrimonial

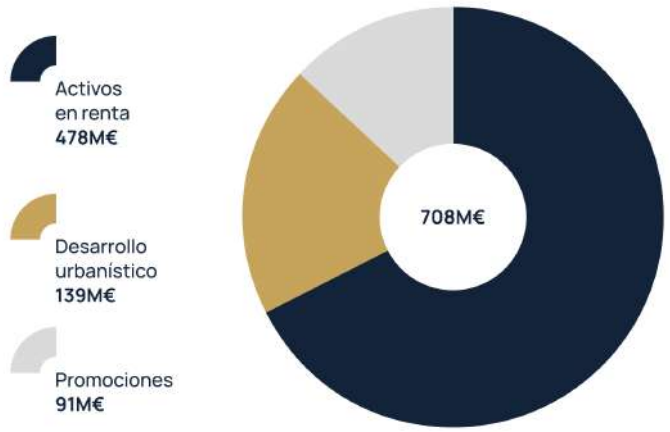
ATDI gestiona activos inmobiliarios propios mediante una estrategia orientada a optimizar su rentabilidad, mejorar su posicionamiento y generar valor a través de su transformación y actualización.

Su cartera incluye **activos terciarios, hoteleros, comerciales e industriales** distribuidos principalmente entre Madrid, Sevilla y Valencia. La gestión activa permite adaptar los inmuebles a las necesidades del mercado, incorporar nuevos operadores y mejorar su desempeño a largo plazo.

**Durante 2025**, ATDI avanzó en el reposicionamiento de **Equinoccio Park Majadahonda**, activo adquirido en 2024. La actuación contempla la adecuación del complejo y la incorporación de nuevos operadores, entre ellos Mercadona, cuya apertura está prevista para finales de 2026.

La inversión comprometida durante 2025 en activos en renta ascendió a **14 millones de euros.**

## Activos bajo gestión (M€)




ATDI cuenta con una cartera diversificada de activos inmobiliarios bajo gestión, que combina una base consolidada de activos en renta con proyectos de desarrollo urbanístico y promociones en distintas fases de ejecución.

## Inversión comprometida 2025 (M€)




**Durante 2025**, la actividad inversora de ATDI se concentró principalmente en nuevas promociones y proyectos de desarrollo urbanístico, reforzando la escala y diversificación de su cartera.



## Servicios logísticos

### Improving Logistics

Improving Logistics es la compañía a través de la cual ATDI desarrolla su actividad en servicios logísticos. Especializada en **soluciones logísticas a medida**, cuenta con más de **20 años de experiencia** y una presencia especialmente relevante en la Comunidad Valenciana.

La compañía presta servicio a sectores como automoción, industria química, alimentación y gran distribución, combinando capacidad operativa, flexibilidad y un enfoque orientado a las necesidades específicas de cada cliente. Su actividad se apoya en una red de más de **300.000 m²** de instalaciones logísticas, distribuidas en cerca de **40 ubicaciones,** con una implantación creciente en Madrid, Barcelona y Zaragoza.

Improving integra servicios de almacenamiento, picking, packing, retrabajos, control de calidad, gestión de pedidos de comercio electrónico y procesos productivos manuales y automatizados, tanto en instalaciones propias como en las de sus clientes.

Su modelo se apoya en tres capacidades principales: el diseño personalizado de soluciones, la integración de la cadena de servicios y la aplicación de ingeniería y tecnología a los procesos logísticos. Entre sus herramientas destaca **IIWS —Improving Intelligent Warehouse System—**, su **software propio de gestión de almacenes**, que permite operar en tiempo real y mejorar la flexibilidad y la eficiencia operativa.

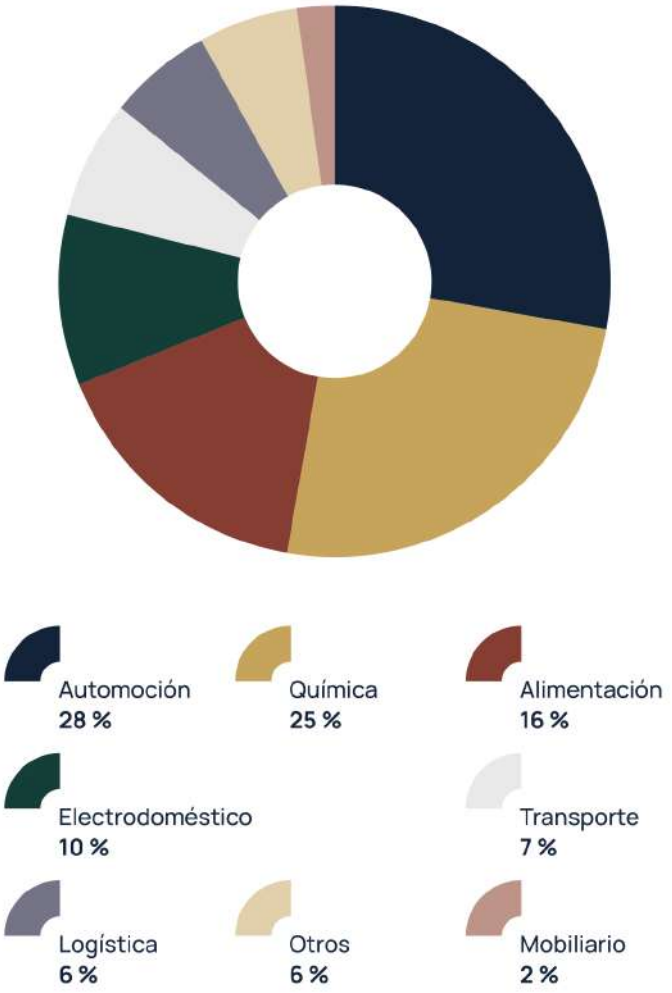
**Durante 2025**, Improving mantuvo una evolución

positiva de su actividad, consolidando su crecimiento y su capacidad de respuesta en entornos operativos complejos. La compañía continuó reforzando su modelo de mejora continua, sustentado en ingeniería aplicada, personalización del servicio, integración de procesos y desarrollo tecnológico propio.

Paralelamente, ATDI avanzó en el desarrollo de **promociones logísticas** en el marco de su alianza con Improving Logistics. Entre las principales actuaciones del ejercicio destacan las operaciones de derribo y reconstrucción en Picassent, la integración de un activo en Almussafes arrendado a Improving Logistics y la consolidación de un suelo en Riba-roja.



## Distribución por sectores




La cartera de clientes de Improving presenta una **elevada diversificación sectorial**, con especial peso de automoción, química y alimentación, lo que refuerza la resiliencia de su modelo operativo y su capacidad de adaptación a distintas cadenas de suministro.

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

**Hechos posteriores al cierre.** Durante 2026, ATDI ha formalizado la adquisición de dos parcelas en el Parque Industrial Puerta de Madrid, en San Fernando de Henares, con una superficie conjunta cercana a **53.000 m²,** para el desarrollo de nuevas instalaciones industriales. Asimismo, ha iniciado la promoción logística de tres naves en La Pobla de Vallbona, con una superficie aproximada de **49.000 m²**.




De cara al próximo ejercicio, Improving prevé continuar avanzando en su crecimiento sobre la base del hub logístico valenciano y proyectar progresivamente su modelo hacia otros corredores logísticos nacionales. En el plano tecnológico, continuará desarrollando su software de gestión de almacenes e incorporará nuevas herramientas de automatización e inteligencia artificial aplicadas a la operativa logística.

SEA EIGHT™



# Acuicultura

## Plataforma de proteína premium sostenible

Sea Eight es la **empresa que representa la plataforma acuícola de Atitlan**, especializada en la **producción sostenible de lenguado premium** mediante sistemas avanzados de acuicultura en tierra firme.

**La misión** de la plataforma **es contribuir a una alimentación saludable y equilibrada** mediante productos de alto valor gastronómico, desarrollados con criterios de sostenibilidad, eficiencia productiva y cuidado de los ecosistemas marinos.

Con más de **13 años de experiencia y una tecnología propia desarrollada** durante más de una década de investigación y desarrollo, Sea Eight ha construido un modelo productivo adaptado a la especie, sostenible y escalable. La compañía opera en cuatro localizaciones de la Península Ibérica, distribuidas entre Portugal, Galicia y Asturias. Su evolución se apoya también en la colaboración con socios institucionales, universidades y centros de investigación.

Su actividad responde a una **demanda global creciente** de proteína saludable y de alta calidad, en un contexto marcado por el deterioro progresivo de las poblaciones de lenguado salvaje. Este posicionamiento, unido a la capacidad de ampliar y replicar su modelo industrial, configura una oportunidad relevante de crecimiento para la plataforma acuícola.

**Durante 2025**, Sea Eight avanzó en la ejecución de su plan industrial y comercial. Entre los principales hitos del ejercicio destacan la ampliación de la planta de incubación o "hatchery", que alcanzó su plena capacidad operativa; la finalización de la nueva planta de engorde de Asturias; el avance de la ampliación de las instalaciones de Galicia; y el impulso del producto elaborado como nueva palanca de crecimiento.

De cara a los próximos ejercicios, la compañía continuará ampliando su capacidad productiva, desarrollando su propuesta comercial y avanzando en la segunda fase de su plan estratégico, que contempla nuevos proyectos en Asturias y País Vasco.

**7%** de la valoración total del Grupo corresponde a sus actividades acuícolas, a diciembre de 2025.



## Una oportunidad estructural de mercado

El **descenso progresivo de las capturas de lenguado salvaje** contrasta con el crecimiento de la producción acuícola. Entre 2013 y 2023, las capturas recogidas en la serie analizada se redujeron desde aproximadamente 37.000 hasta 19.400 toneladas, mientras que la producción acuícola aumentó desde 600 hasta 2.200 toneladas.

Esta evolución favorece el desarrollo de modelos capaces de proporcionar una oferta estable, trazable y sostenible, con menor dependencia de las poblaciones salvajes. Sea Eight responde a esta oportunidad mediante un sistema productivo especializado y con capacidad de crecimiento.

## Evolución pescas capturas vs acuicultura




## Producto

Sea Eight produce lenguado premium dirigido a un mercado que valora la calidad, la procedencia responsable, el perfil nutricional y la versatilidad gastronómica de los alimentos.

El control del ciclo productivo permite asegurar la trazabilidad desde las primeras etapas hasta la comercialización.

La compañía aplica criterios exigentes de calidad, **seguridad alimentaria y bienestar animal**, orientados a ofrecer un producto homogéneo y adaptado a los estándares de los mercados europeos e

internacionales.

**Durante 2025**, Sea Eight **impulsó el producto elaborado** como nueva palanca de crecimiento, en respuesta a la demanda de alimentos de conveniencia y adaptados a los nuevos hábitos de consumo. Esta línea permitirá diversificar su propuesta, acceder a nuevos segmentos y reforzar su presencia en el mercado europeo del pescado plano elaborado.

## Tecnología

Sea Eight **produce en tierra firme** mediante una **tecnología propia** desarrollada por la compañía. **Más de diez años de investigación y desarrollo** le han permitido adquirir un conocimiento especializado sobre el cultivo del lenguado y construir un modelo productivo adaptado a la especie, sostenible y escalable.

Este modelo permite estandarizar y replicar los procesos, incrementar progresivamente la capacidad de producción y trasladar la tecnología de Sea Eight a nuevas instalaciones.

La tecnología se apoya en sistemas de recirculación de agua —RAS, Recirculating Aquaculture Systems—, que permiten tratar y reutilizar el agua y controlar las principales variables del entorno de cultivo. De este modo, la compañía mantiene condiciones estables a lo largo de las distintas fases de desarrollo del pez, reduce la exposición a factores externos y favorece una **producción más predecible y eficiente**.

La integración del ciclo, desde la reproducción y la incubación hasta el engorde, permite aplicar el conocimiento de Sea Eight en cada etapa y realizar un seguimiento continuo de la alimentación, el crecimiento, la salud y el bienestar de los peces. También refuerza la trazabilidad y el control sobre la calidad del producto final.

**Durante 2025**, Sea Eight continuó desplegando este modelo mediante la ampliación de la "hatchery", la finalización de la planta de engorde de Asturias y el avance de las instalaciones de Galicia. Estos proyectos incrementan la capacidad industrial de la compañía y demuestran la **escalabilidad de su tecnología**.

La producción en tierra firme y la recirculación del agua contribuyen, además, a optimizar el uso de los recursos, reducir la interacción con especies salvajes y limitar la presión sobre los ecosistemas marinos.

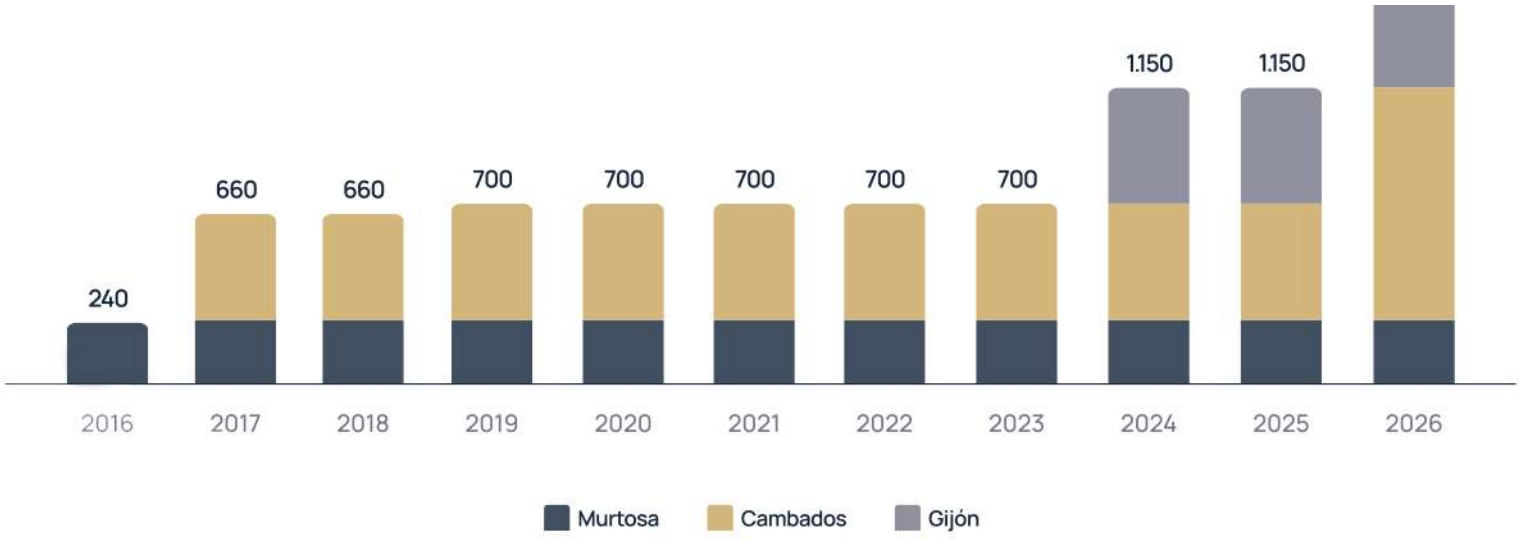
## Evolución de la capacidad productiva

El desarrollo industrial de Sea Eight se ha traducido en un incremento progresivo de su capacidad instalada. La compañía pasó de 240 toneladas en 2016 a 660 toneladas en 2017 y alcanzó las 700 toneladas en 2019, nivel que se mantuvo hasta 2023.

La incorporación de nuevas instalaciones elevó la capacidad hasta **1.150 toneladas** en 2024 y 2025. Con la entrada en funcionamiento de la planta de Asturias, Sea Eight prevé alcanzar las 1.600 toneladas en 2026.

Esta evolución refleja el avance de la primera fase de su plan industrial y establece la base para las siguientes etapas de crecimiento.

## Capacidad instalada (Toneladas)




## Desarrollo regional e impacto industrial

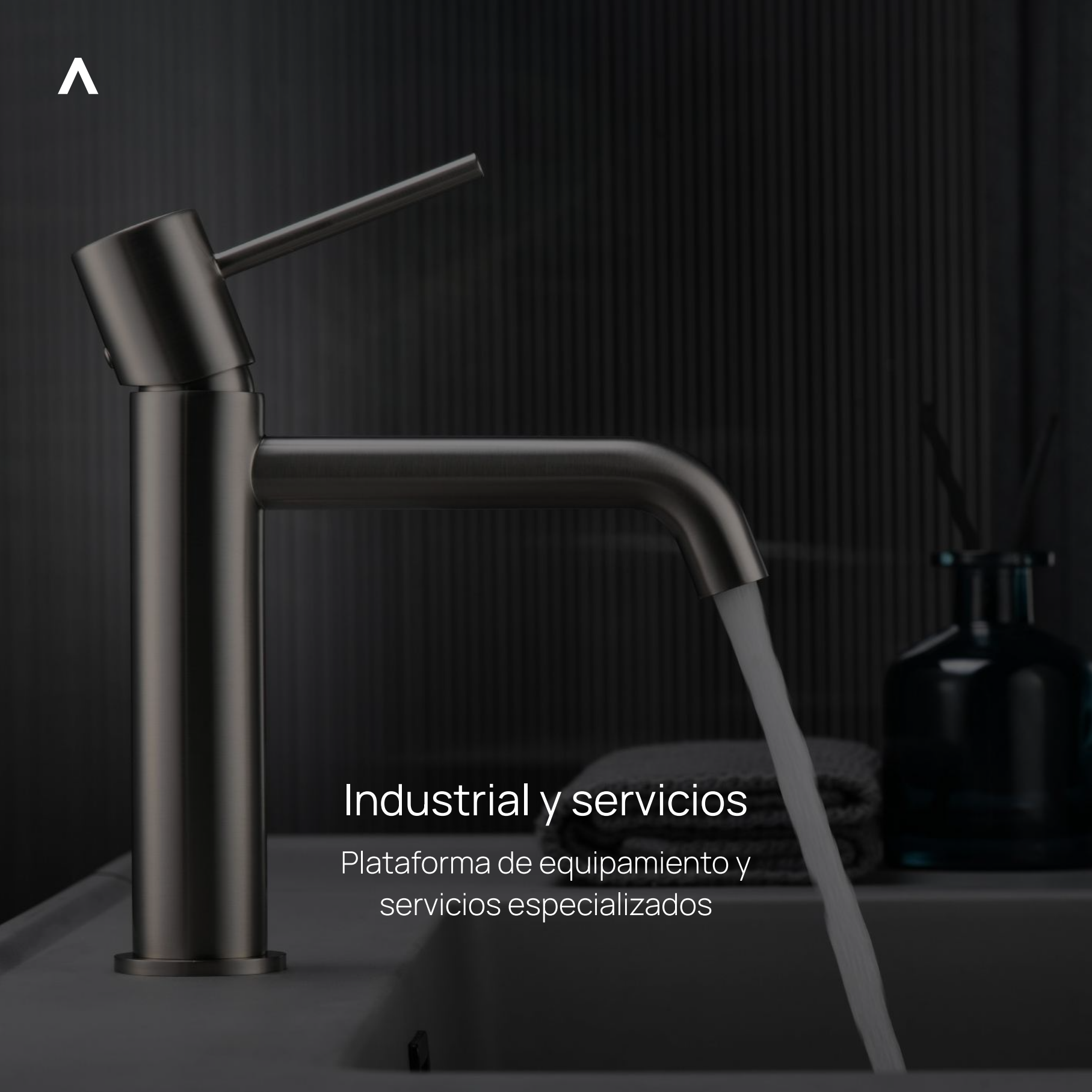
A través de sus instalaciones en Portugal, Galicia y Asturias, Sea Eight impulsa la inversión industrial, genera empleo y favorece la transferencia de conocimiento y tecnología en territorios estrechamente vinculados al medio marino.

Su actividad contribuye al desarrollo de capacidades avanzadas asociadas a la economía azul y a la consolidación de nuevos polos de acuicultura sostenible.

La sostenibilidad forma parte del modelo productivo de la compañía mediante la eficiencia en el uso del agua, la reducción de la interacción con el entorno natural, la trazabilidad y la aplicación de criterios de bienestar animal. El impacto específico de este modelo se desarrollará con mayor profundidad en el caso de estudio incluido en el capítulo de compromiso social y ambiental.

**Hechos posteriores al cierre.** En marzo de 2026, la nueva planta de engorde de Asturias inició sus primeras ventas, completando un nuevo hito en la ejecución de la primera fase del plan industrial de Sea Eight. Su entrada en operación permitirá elevar la capacidad instalada de la compañía hasta las **1.600 toneladas anuales.**

Durante 2026 continuará también la ampliación de la planta de Galicia, con el objetivo de duplicar su capacidad instalada entre 2026 y 2027. En paralelo, Sea Eight avanza en la tramitación de dos proyectos adicionales en Asturias y País Vasco, orientados a superar conjuntamente las **7.000 toneladas anuales** de capacidad y reforzar su posicionamiento internacional en la acuicultura de lenguado.



# Industrial y servicios

Plataforma de equipamiento y servicios especializados

La plataforma industrial y de servicios de Atitlan tiene como misión desarrollar compañías especializadas capaces de ofrecer **soluciones de alto valor añadido** en los ámbitos del **equipamiento** para el hogar y los **materiales de construcción.** Su actividad combina experiencia empresarial, especialización técnica y capacidad industrial, con un enfoque basado en la excelencia operativa, la innovación, la calidad y el crecimiento sostenible.

Las compañías que integran la plataforma operan en mercados vinculados **al diseño, la fabricación y la comercialización** de soluciones para la vivienda. A través de sus distintas actividades, participan en la evolución de sus respectivos sectores mediante **propuestas orientadas a mejorar la funcionalidad, el confort y la eficiencia** de edificios y espacios.

La plataforma se articula principalmente a través de Imex Products, especializada en grifería y equipamiento para el hogar, y The Gaviota Group, especializada en sistemas de protección solar y soluciones para cerramientos, vidrio y ventanas.

**Durante 2025**, la plataforma reforzó significativamente su escala y posicionamiento con la incorporación de The Gaviota Group, ampliando sus capacidades industriales, su presencia internacional y su exposición a los mercados de protección solar, vidrio, ventanas y cerramientos. En paralelo, Imex Products continuó avanzando en el crecimiento de su actividad, la diversificación de su catálogo y la mejora de sus capacidades operativas.

De cara a los próximos ejercicios, la plataforma continuará impulsando el crecimiento y la creación de valor en ambas compañías mediante el fortalecimiento de sus posiciones de mercado, la expansión internacional, la innovación y el desarrollo de nuevas líneas de actividad.

**26%** de la valoración total del Grupo corresponde a sus actividades industriales y de servicios, a diciembre de 2025.



### Especialización

La plataforma desarrolla su actividad a través de **compañías con** una **elevada especialización sectorial,** propuestas de valor diferenciadas y capacidad para operar en mercados nacionales e internacionales.







## Imex Products

Imex Products es un referente en el **diseño y la fabricación de equipamiento de alta calidad** para el baño, y complementa su catálogo con otras líneas de producto para el hogar. Su **propuesta de valor** se basa en la **combinación de diseño, fiabilidad, amplitud de gama y una relación calidad-precio competitiva.**

Su modelo combina conocimiento del producto, capacidad comercial y una operativa orientada al servicio. La compañía prioriza la disponibilidad de producto, la agilidad de las entregas y la adaptación a las necesidades de clientes y distribuidores, apoyándose en una **red de proveedores internacionales estratégicos** que aporta flexibilidad y capacidad de respuesta.

Con sede y bases operativas en Picassent, Valencia, Imex Products mantiene una posición consolidada en el mercado español y cuenta con una amplia red comercial en Europa. La internacionalización constituye uno de los pilares de su crecimiento, con una presencia especialmente relevante en los mercados mediterráneos.

La compañía cuenta con **más de 7.000 clientes profesionales** activos y una base comercial diversificada entre el mercado nacional y la exportación. En 2025, aproximadamente el 63 % de las ventas correspondió a España y el 37 % a mercados internacionales.

### Portafolio y especialización

La actividad de Imex Products se articula en torno a un **portafolio diversificado** de soluciones para baños, cocinas y otros espacios del hogar. A su especialización histórica en grifería se suman líneas de producto que incluyen espejos, mamparas, lavabos, accesorios y soluciones específicas para exterior y piscina bajo la marca Poolimex.

Desde 2021, la compañía ha ampliado progresivamente su oferta hacia nuevas categorías. Entre los principales hitos de esta evolución destacan el lanzamiento de Ledimex, especializada en espejos con iluminación LED; la entrada en el segmento de mamparas mediante

la marca SBX; y el desarrollo de Medimex, centrada en accesorios de baño.

Todos los productos del catálogo cumplen con los **estándares y las certificaciones necesarias** para operar en los distintos mercados. La oferta incorpora, además, acabados PVD y tonalidades alineadas con las tendencias de diseño, junto con gamas específicas de duchas de exterior y accesorios de piscina.





## Evolución en 2025

En 2025, Imex Products alcanzó una cifra de negocio cercana a los **62 millones de euros**, frente a los 54 millones registrados en 2024. Este crecimiento prolonga la evolución positiva de los últimos ejercicios y refleja la consolidación de su modelo comercial, la diversificación de su portafolio y el avance de su presencia internacional.

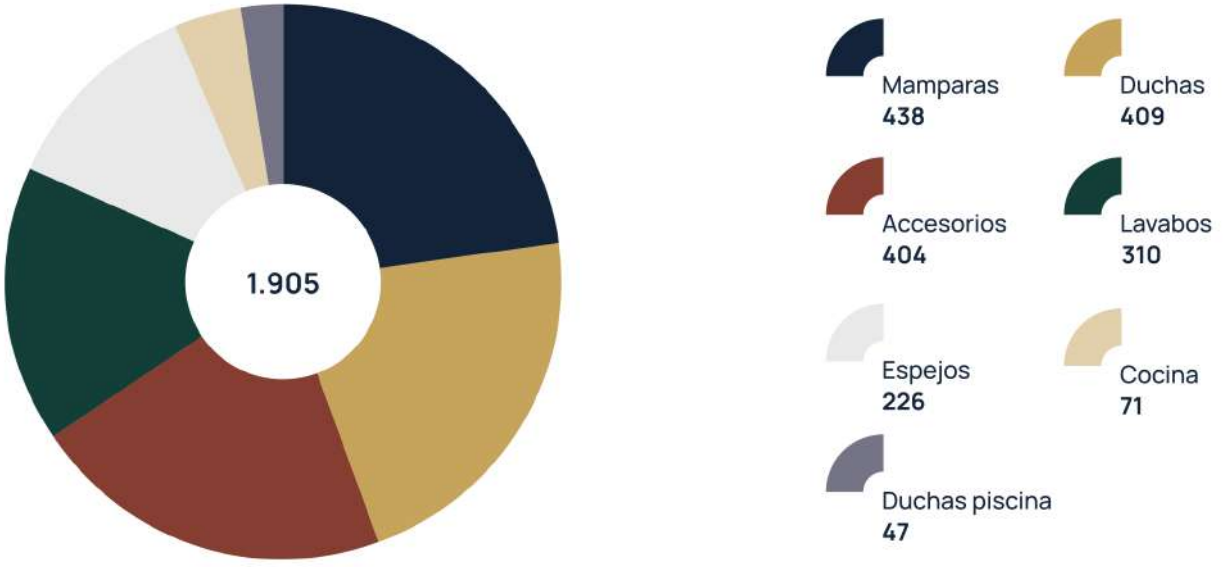
Durante el ejercicio, la compañía continuó reforzando la eficiencia de sus operaciones mediante iniciativas de mejora continua y digitalización en su planta de Picassent. Estas actuaciones permitieron avanzar en la gestión del inventario, el procesamiento de pedidos y la capacidad de escalar la operativa.

Imex Products presentó, además, **nuevos catálogos** para sus distintas familias de producto, actualizó acabados y colores e incorporó nuevos modelos. La línea de espejos registró una evolución especialmente positiva y superó los 7 millones de euros de facturación durante el ejercicio.

## Evolución de las ventas, 2021–2025

| Ejercicio | Ventas |
|---|---|
| 2021 | 30 millones de euros |
| 2022 | 37 millones de euros |
| 2023 | 42 millones de euros |
| 2024 | 54 millones de euros |
| 2025 | 62 millones de euros |

## Referencias en catálogo









## The Gaviota Group

The Gaviota Group está especializada en el **diseño y la fabricación de soluciones integrales de protección solar, vidrio, ventanas y sistemas de cerramiento.** Fundada en 1967, con sede en Sax, Alicante, y presencia en **más de 80 países**, la compañía se ha consolidado como un grupo industrial de referencia en soluciones para espacios exteriores y para la envolvente del edificio.

Su **propuesta de valor** combina **capacidad industrial, fabricación propia, innovación, diseño y calidad**, con un modelo operativo orientado a la **proximidad** y al **servicio al cliente**. La compañía actúa como sistemista, integrando el diseño, la fabricación y el suministro de componentes para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de instaladores, distribuidores, prescriptores, promotores y constructoras.

The Gaviota Group presta servicio a **más de 6.000 clientes profesionales** a través de distintas marcas especializadas y cuenta con filiales en mercados estratégicos de Europa y América. Su presencia internacional constituye uno de los pilares de su crecimiento y le permite operar sobre una base comercial diversificada.

Con plantas productivas distribuidas por toda la geografía española, la compañía mantiene una posición de liderazgo en el mercado nacional, donde supera el 50 % de cuota en el segmento de toldos y se sitúa entre los principales grupos del país en el segmento de vidrio y ventanas. The Gaviota Group cuenta, además, con plantas productivas en Europa y América, lo que le permite ofrecer un servicio cercano, ágil y de calidad en los distintos mercados en los que opera.

### Portafolio y especialización

La actividad histórica de The Gaviota Group se concentra en la protección solar, con una amplia oferta de toldos, persianas y sistemas de cerramiento orientados a mejorar el confort, la protección y la eficiencia energética de edificios y espacios.

A partir de esta posición de liderazgo, la compañía ha ampliado progresivamente su oferta hacia soluciones

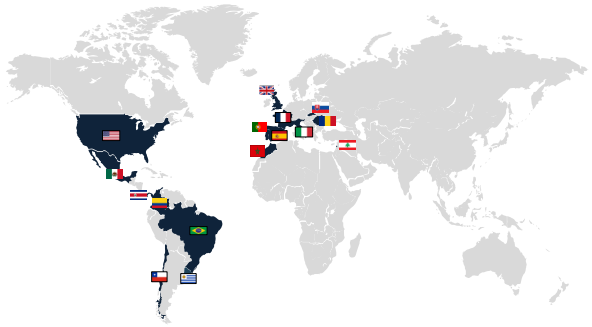
complementarias para los espacios exteriores, entre ellas pérgolas, cortinas de cristal y mobiliario exterior. Esta evolución refuerza su **posicionamiento como proveedor integral** y permite atender de forma más completa las necesidades de clientes y proyectos.

En paralelo, The Gaviota Group ha desarrollado una división especializada en vidrio y ventanas, con soluciones en PVC y aluminio, sistemas minimalistas, vidrio transformado y doble acristalamiento. La integración de estas capacidades amplía su propuesta para los cerramientos y la envolvente del edificio y refuerza el control sobre la calidad, los plazos y el servicio. Asimismo, permite a la compañía responder a tendencias estructurales como la rehabilitación energética, la mejora del aislamiento térmico y acústico, el crecimiento de las superficies acristaladas y la modernización del parque residencial.

The Gaviota Group integra en su modelo operativo capacidades propias de fabricación, diseño de producto y conocimiento especializado de los mercados en los que opera. Esta integración refuerza la proximidad al cliente, favorece una respuesta más ágil y adaptada a las particularidades de cada mercado y permite incorporar un mayor valor añadido a lo largo de toda la cadena.



## Presencia internacional



## Evolución en 2025

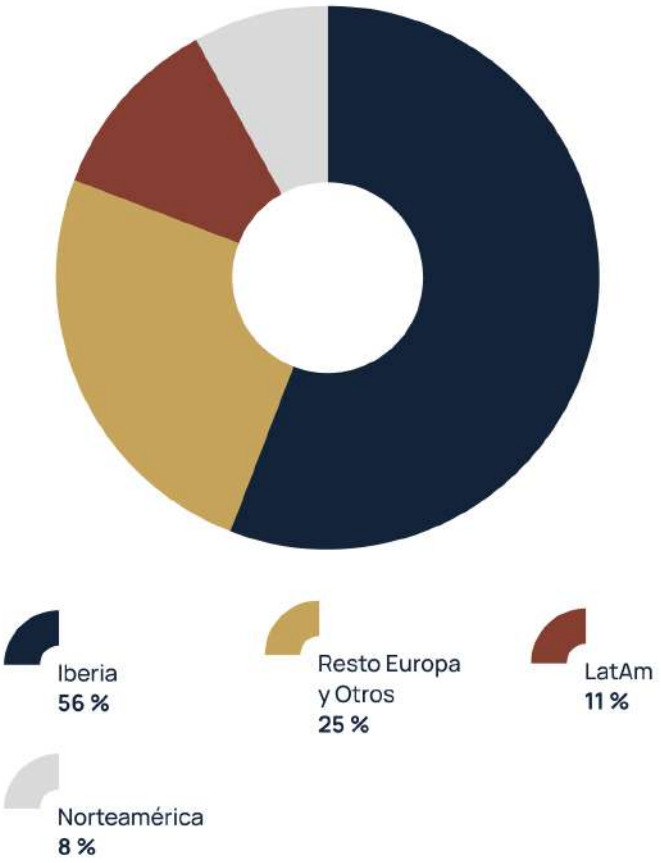
En 2025, The Gaviota Group alcanzó una **facturación superior a 280 millones de euros**, 20 millones más que en el ejercicio anterior, lo que representa un crecimiento del 7,3 %. Al cierre del ejercicio, la compañía contaba con un equipo de más de 1.300 profesionales.

El ejercicio dio continuidad a la trayectoria de crecimiento de los últimos años, apoyada en la consolidación del negocio de protección solar, el desarrollo de la actividad internacional y la ampliación de la oferta de soluciones para espacios exteriores, vidrio y ventanas.

Durante el año, la compañía continuó reforzando sus capacidades industriales y avanzando en la diversificación de su portafolio. Esta evolución consolida su **liderazgo histórico en protección solar** y **amplía** su posicionamiento **hacia una propuesta integral** para los espacios exteriores y la envolvente del edificio.

La distribución geográfica de las ventas de protección solar refleja la diversificación comercial de The Gaviota Group. Iberia representó el 56 % de las ventas; el resto de Europa y otros mercados, el 25 %; Latinoamérica, el 11 %; y Norteamérica, el 8 %.

## Mix ventas protección solar por geografía




De cara a los próximos ejercicios, The Gaviota Group continuará consolidando su liderazgo en protección solar y reforzando su presencia internacional mediante un crecimiento selectivo en mercados prioritarios.

La estrategia se apoyará en una combinación de crecimiento orgánico, expansión internacional y adquisiciones selectivas, así como en el desarrollo de la actividad de vidrio y ventanas y de soluciones vinculadas a la industrialización de la construcción.

**La creciente demanda de soluciones orientadas a la eficiencia energética, el confort térmico y acústico y la modernización del parque inmobiliario** ofrece nuevas oportunidades para las distintas líneas de actividad del grupo.

The Gaviota Group continuará impulsando el desarrollo de soluciones centradas en las necesidades del cliente, la innovación de producto y la mejora continua de sus procesos, con el **objetivo** de **reforzar su posición como uno de los principales referentes europeos** en soluciones para espacios exteriores y para la envolvente del edificio.

## Participaciones complementarias

La plataforma industrial y de servicios se completa con **Padel Galis, Anymore Transport, The Bridge y Helios**, compañías que desarrollan su actividad en los ámbitos del equipamiento deportivo, la logística especializada, la formación digital y la transición energética.

Padel Galis es una compañía de referencia en el diseño, fabricación e instalación de pistas de pádel, con una sólida presencia internacional. Anymore Transport está especializada en operaciones logísticas de última milla desde los puertos de Valencia y Algeciras. The Bridge desarrolla programas intensivos de formación de talento digital adaptados a las necesidades del mercado. Por su parte, Helios impulsa proyectos vinculados a la transición energética y la descarbonización.

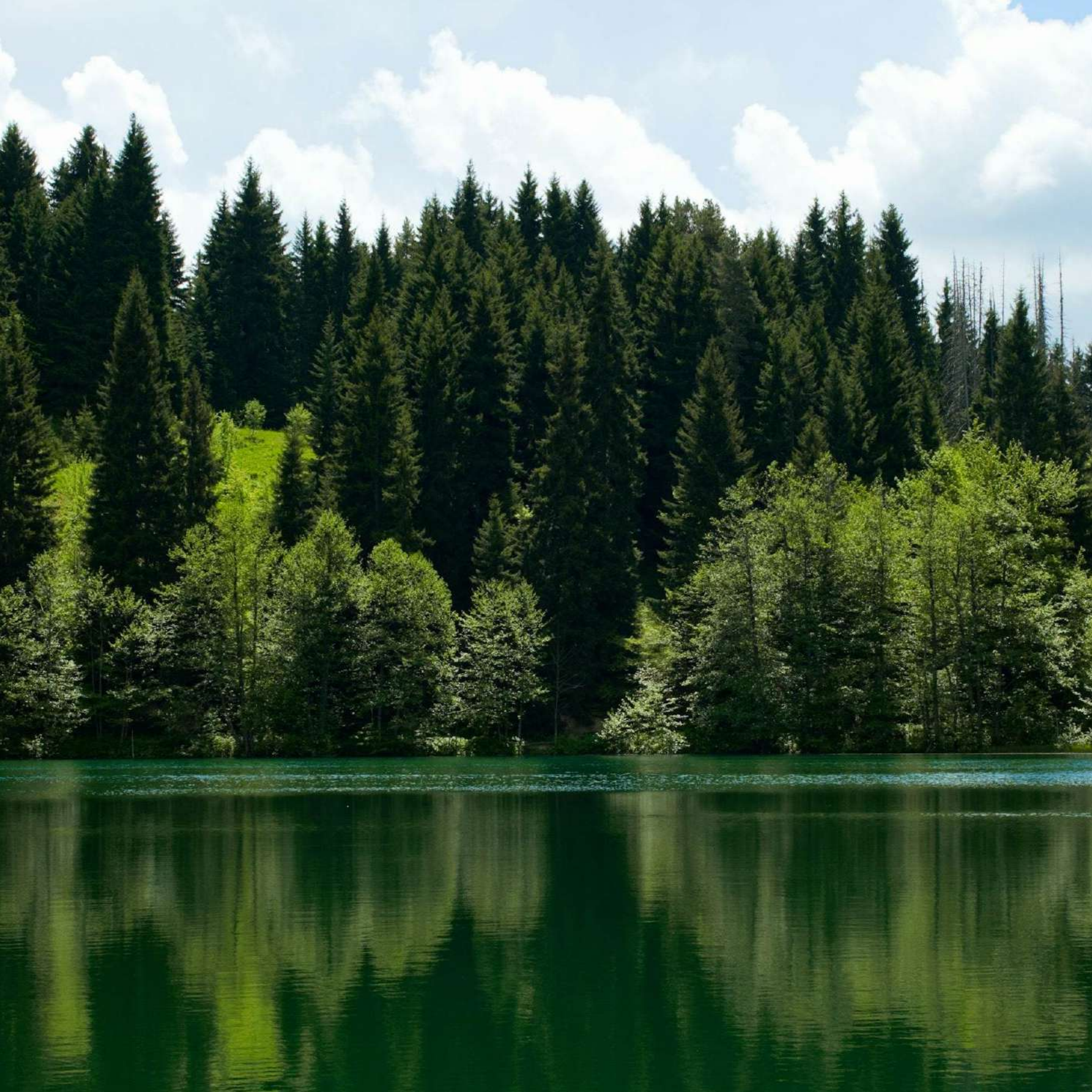
Estas participaciones amplían la diversificación sectorial del Grupo e incorporan actividades con dinámicas de crecimiento diferenciadas, complementando la contribución de Imex Products y The Gaviota Group.











## Compromiso social y medioambiental

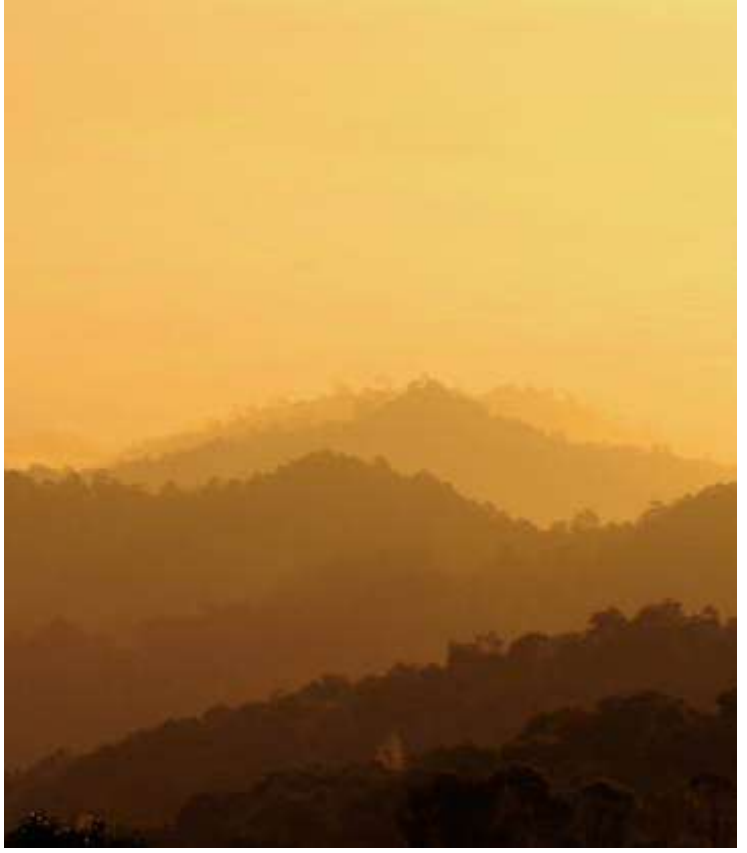
Para Atitlan, la sostenibilidad es un valor esencial y una responsabilidad compartida a largo plazo. El Grupo orienta los modelos de negocio y los servicios de sus compañías hacia una gestión responsable y mantiene relaciones duraderas basadas en la confianza, el respeto y la contribución al desarrollo de su entorno.

La sostenibilidad constituye un pilar transversal de su modelo de gestión. Atitlan incorpora criterios ambientales, sociales y de buen gobierno en sus decisiones de inversión y en la evolución de sus compañías, bajo una filosofía de inversión responsable alineada con los **Principios de Inversión Responsable** –PIR– y con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** –ODS–.

Este enfoque busca conciliar la creación de valor económico con una contribución positiva al entorno y a la sociedad, promoviendo relaciones de largo plazo y un modelo de generación de valor compartido.

La diversidad de las plataformas de Atitlan permite trasladar estos principios a ámbitos distintos y complementarios. La agricultura y la acuicultura avanzan en el uso eficiente de los recursos y en el desarrollo de modelos productivos responsables; la plataforma inmobiliaria incorpora criterios de eficiencia y sostenibilidad en la evolución de sus activos; las compañías industriales y de servicios desarrollan soluciones vinculadas al confort y a la eficiencia de los edificios; y, en energía, el Grupo participa en proyectos relacionados con la transición energética y la descarbonización.

El Grupo entiende, asimismo, que su capacidad para



generar valor depende del desarrollo, el bienestar y el compromiso de sus más de 12.000 profesionales, así como de unas relaciones sólidas con clientes, socios, proveedores y comunidades.

Este enfoque se completa con una cultura de integridad, transparencia, diligencia debida y cumplimiento, apoyada en mecanismos de control y supervisión destinados a favorecer una gestión responsable en las distintas compañías del Grupo.

A lo largo de este capítulo se incluyen dos casos de estudio publicados en 2025, centrados en agricultura y acuicultura, que muestran cómo los principios de sostenibilidad del Grupo se materializan en modelos productivos concretos. Estos casos permiten profundizar en la gestión eficiente de los recursos, la reducción de pérdidas, el uso del agua, la protección

del entorno y la aplicación de estándares de calidad y buenas prácticas.

## Compromiso social

Atitlan entiende que la creación de valor a largo plazo depende del desarrollo de sus profesionales, de unas relaciones sólidas con sus grupos de interés y de una contribución positiva a las comunidades en las que operan sus compañías.

El compromiso social del Grupo se articula en torno al bienestar y el desarrollo de las personas, la igualdad de oportunidades, la inclusión, la generación de empleo y el apoyo a iniciativas adaptadas a las necesidades de cada entorno.

- **Personas**

Para Atitlan, el bienestar, la inclusión y el desarrollo integral de sus más de 12.000 profesionales constituyen un elemento esencial para la evolución de sus compañías.

El Grupo promueve entornos de trabajo basados en el respeto, la igualdad de oportunidades, la inclusión y la colaboración, adaptando sus iniciativas a las características de cada actividad y geografía.

El desarrollo profesional se apoya en sistemas de evaluación del desempeño que proporcionan retroalimentación constructiva, continua y adaptada a cada persona. Estos sistemas buscan favorecer el crecimiento profesional, reforzar el alineamiento con los valores del Grupo y mejorar las capacidades de las organizaciones.

Asimismo, las compañías desarrollan planes de capacitación continua orientados a proporcionar a los equipos las herramientas, los conocimientos y las competencias necesarios para responder a un entorno dinámico y en transformación, con especial atención a la **sostenibilidad, la digitalización y la innovación.**

Estas iniciativas se completan con la promoción de un entorno laboral favorable, capaz de reforzar el compromiso, la motivación y el sentido de pertenencia.

- **Impacto en las comunidades**

La actividad de las compañías del Grupo **contribuye al desarrollo económico y social** de los territorios en los que están presentes.

Este impacto se materializa mediante la generación de empleo, la colaboración con proveedores y profesionales locales, el desarrollo de capacidades y la puesta en marcha de iniciativas adaptadas a las necesidades de cada entorno.

En agricultura, la transformación y la gestión profesionalizada de las explotaciones favorecen la





creación de actividad económica y de empleo estable en las comunidades vinculadas a los cultivos. La presencia continuada en los territorios permite, además, desarrollar relaciones a largo plazo con profesionales, proveedores y otros agentes locales.

En la plataforma inmobiliaria, los proyectos contribuyen a la actividad económica de su entorno mediante la contratación de servicios, profesionales y empresas locales durante las distintas fases de desarrollo y gestión de los activos.

Improving aporta una dimensión social específica a través de su **Centro Especial de Empleo**, orientado a favorecer la inclusión laboral de personas con discapacidad. Su actividad combina la prestación de servicios logísticos con la creación de oportunidades de empleo y el desarrollo de capacidades profesionales en entornos adaptados.

El compromiso con las comunidades también se refleja en la capacidad de las compañías del Grupo para movilizar sus recursos en situaciones de emergencia. En 2024, durante la DANA que afectó a la Comunidad Valenciana, los centros logísticos del Grupo en Picassent y Almussafes actuaron como nodos de distribución de ayuda humanitaria, en coordinación con la UME, el 112 y las autoridades locales. Esta actuación refleja una forma de relacionarse con el entorno que continuó consolidándose en 2025 mediante la generación de empleo, la colaboración con proveedores locales y el desarrollo de iniciativas adaptadas a las necesidades de las comunidades en las que operan las compañías del Grupo.

Esta contribución se completa con iniciativas educativas y de acción social desarrolladas en colaboración con entidades especializadas, que se presentan con mayor detalle en el apartado de filantropía.

## Ética y buen gobierno

El modelo de gestión de Atitlan se apoya en principios de integridad, transparencia, responsabilidad, diligencia debida y cumplimiento normativo.

El Grupo promueve una cultura ética en la toma de decisiones y en sus relaciones con profesionales, socios, clientes, proveedores y demás grupos de interés.

El Grupo cuenta con un **Comité de Ética y Compliance**, encargado de promover y asegurar una cultura corporativa ética, velar por el cumplimiento normativo y supervisar la aplicación de las políticas y los procedimientos internos.

Este marco se completa con políticas de cumplimiento, sistemas internos de control y canales para la comunicación de posibles incumplimientos en los distintos niveles de las compañías del Grupo.

Su finalidad es prevenir riesgos, favorecer una gestión responsable y reforzar la confianza en las actividades de Atitlan.

El modelo de inversión y gestión de Atitlan se orienta al impacto y a la creación de valor compartido. Las compañías del Grupo incorporan los PIR y los ODS en su estrategia, en la gestión de riesgos y oportunidades y en la toma de decisiones, de acuerdo con la naturaleza y las características de cada actividad.

Entre los ODS con una relación más directa con las iniciativas descritas en este capítulo se encuentran el **ODS 4**, Educación de calidad; el **ODS 8**, Trabajo decente y crecimiento económico; y el **ODS 9**, Industria, innovación e infraestructura.

Estos objetivos se reflejan en iniciativas vinculadas a la formación y el desarrollo profesional, la generación de empleo de calidad, la inclusión laboral, la innovación, la eficiencia productiva y el uso responsable de los recursos.

## Filantropía

Atitlan colabora con iniciativas orientadas a favorecer la **equidad educativa y la igualdad de oportunidades.**

Durante 2025, el Grupo mantuvo su apoyo a proyectos educativos desarrollados en España y Kenia.

- **Proyecto AIRE: transformación educativa en España**

El Proyecto AIRE es una iniciativa desarrollada en colaboración con Empieza por Educar —ExE— y el Colegio Nuestra Señora de los Desamparados de Valencia.

Iniciado en enero de 2023, tiene como objetivo asegurar que todos los estudiantes tengan acceso a oportunidades educativas equitativas.

El proyecto busca transformar la experiencia educativa del colegio mediante estrategias innovadoras y prácticas pedagógicas efectivas, con el fin de crear un entorno de aprendizaje inclusivo. Dieciocho docentes formados por Empieza por Educar participan en el proyecto de transformación del centro.

Mediante formación y acompañamiento, los 45 profesores del colegio fortalecen sus competencias docentes y desarrollan prácticas pedagógicas orientadas a mejorar los resultados de sus alumnos.

Una planta del centro está siendo transformada para implantar una metodología basada en el trabajo en equipo y el aprendizaje por proyectos.

Asimismo, se instalará un ascensor que mejorará la accesibilidad y permitirá cumplir la normativa necesaria para el desarrollo de nuevas etapas educativas.

Voluntarios de Atitlan participan como mentores, trabajando directamente con los estudiantes para reforzar sus competencias personales.

Los resultados analizados para el curso 2024-2025, obtenidos a partir de pruebas estandarizadas y coherentes con los datos publicados por la Conselleria d'Educació de la Comunitat Valenciana, muestran una mejora sostenida en distintos ámbitos.

En el plano académico, el centro mejoró en las cinco asignaturas evaluadas: de una media de 4,74 en el curso 2023-2024 se pasó a una calificación media de 5,21 en el curso 2024-2025.

Esta evolución se acompañó de avances en las competencias docentes. La gestión del comportamiento y las altas expectativas fueron los ámbitos que registraron una mayor mejora.

En las competencias del alumnado, la autoeficacia académica mostró el progreso más significativo.

Además, el centro comenzó a recibir visitas de entidades educativas locales e internacionales interesadas en conocer su enfoque pedagógico.

Para 2026, se prevé que Empieza por Educar inicie un plan de salida progresiva, reduciendo de forma planificada su papel de acompañamiento para que el equipo directivo y el equipo impulsor asuman un mayor liderazgo y autonomía.

El objetivo es que el centro consolide de manera autónoma el modelo pedagógico desarrollado durante el proyecto.

- **Proyecto Tamaisan: Misión de Lobur**

Turkana, una de las regiones más desfavorecidas de Kenia, continúa enfrentando importantes desafíos derivados de la sequía, la inseguridad alimentaria y los conflictos intercomunitarios por el acceso a los recursos.

En este contexto, la Misión de Lobur sigue acompañando a la comunidad local con el objetivo de contribuir a la construcción de un futuro más pacífico, digno y sostenible.

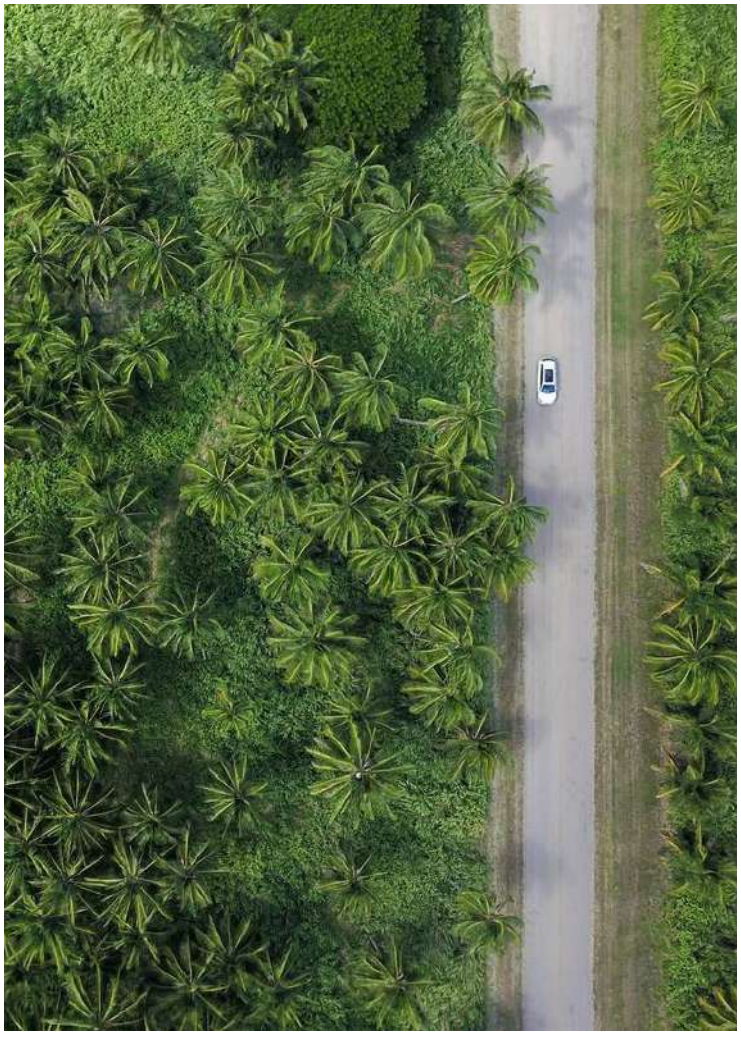
A lo largo de los últimos años, el trabajo conjunto con la comunidad ha contribuido a consolidar un entorno de mayor estabilidad y convivencia. Atitlan ha apoyado el desarrollo del proyecto educativo de la Misión.

La escuela de primaria, puesta en marcha con este respaldo, se ha consolidado como un espacio seguro en el que los niños pueden aprender, crecer y desarrollar sus capacidades.

En 2025, la primera promoción de alumnos presentó el examen nacional al finalizar la educación primaria y obtuvo resultados satisfactorios, que reflejan el esfuerzo de los estudiantes, sus familias y el equipo docente.

Este logro confirma la consolidación del proyecto educativo y permite continuar ampliando las oportunidades de formación para los jóvenes de la comunidad.

Con ese objetivo, durante 2025 se iniciaron también las obras de la nueva escuela de secundaria.



## Compromiso medioambiental

Atitlan integra criterios medioambientales en la inversión, el desarrollo y la gestión de sus compañías, atendiendo a la naturaleza y al grado de madurez de cada actividad.

El enfoque del Grupo se orienta a mejorar la eficiencia en el uso de los recursos, reducir los impactos asociados a los procesos productivos, impulsar la innovación y favorecer la adaptación de los modelos de negocio a los desafíos derivados del cambio climático.

- **Uso eficiente de los recursos**

Las compañías del Grupo trabajan en la optimización del consumo de agua, energía y materias primas, así como en la mejora continua de sus procesos productivos y operativos.

Las líneas de actuación se adaptan a las características de cada plataforma y se apoyan en la incorporación de tecnología, el control de los procesos y la búsqueda de soluciones que permitan desarrollar la actividad de forma más eficiente.

En agricultura, las compañías de la plataforma trabajan en la mejora del aprovechamiento de los recursos y en la reducción de pérdidas a lo largo de la cadena de valor.

La incorporación de tecnología, la optimización del uso del agua y la valorización de productos y subproductos contribuyen a avanzar hacia una producción más eficiente y responsable.

En acuicultura, Sea Eight desarrolla su actividad mediante sistemas de recirculación acuícola –RAS–, que permiten producir lenguado en instalaciones terrestres

y controlar las principales variables del proceso.

**• Gestión del agua**

La gestión eficiente del agua constituye un ámbito especialmente relevante en las actividades agrícola y acuícola.

En agricultura, las compañías avanzan en la optimización del riego, el control del uso del agua y la adaptación de los cultivos a las condiciones agronómicas y climáticas de cada territorio.

En acuicultura, los sistemas RAS permiten tratar y reutilizar la mayor parte del agua empleada durante el proceso productivo. Solo una proporción reducida se incorpora como agua nueva para mantener las condiciones operativas y de calidad requeridas.

Este modelo permite controlar parámetros como la temperatura y la calidad del agua, así como las condiciones de alimentación y crecimiento de los peces.

**• Energía y descarbonización**

El Grupo participa en proyectos vinculados a la transición energética y la descarbonización. Asimismo, promueve la mejora de la eficiencia energética en los activos, instalaciones y procesos de sus compañías, en función de las características y posibilidades de cada actividad.

En la plataforma inmobiliaria, ATDI integra criterios de sostenibilidad en el desarrollo, la gestión y la evolución de sus activos. Su enfoque combina una gestión responsable del suelo, la eficiencia energética, la reducción del impacto durante la vida útil de los proyectos y la aplicación de estándares y certificaciones de construcción sostenible.

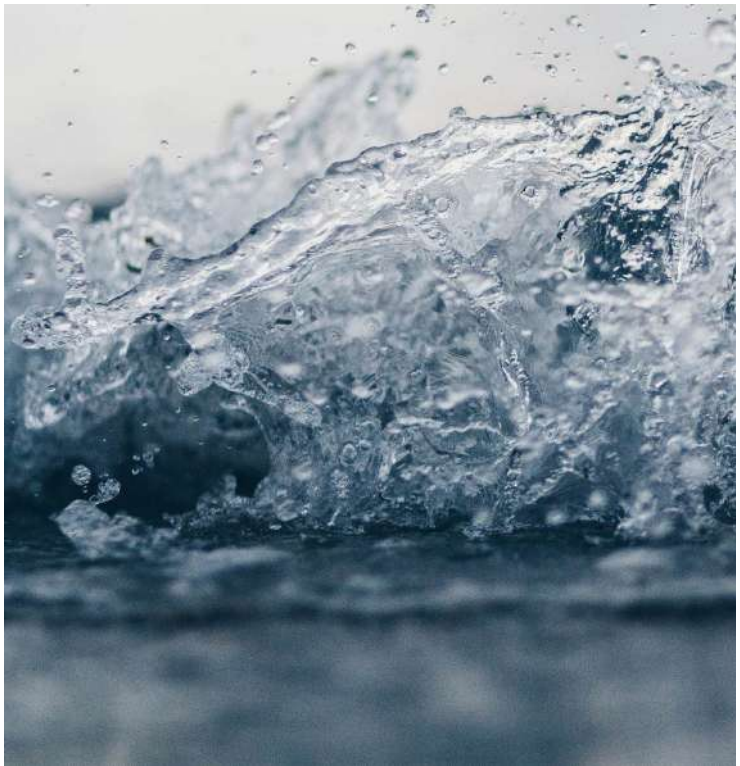
En industrial y servicios, The Gaviota Group desarrolla soluciones de protección solar, vidrio, ventanas y cerramientos vinculadas al confort y a la eficiencia térmica y acústica de los edificios.

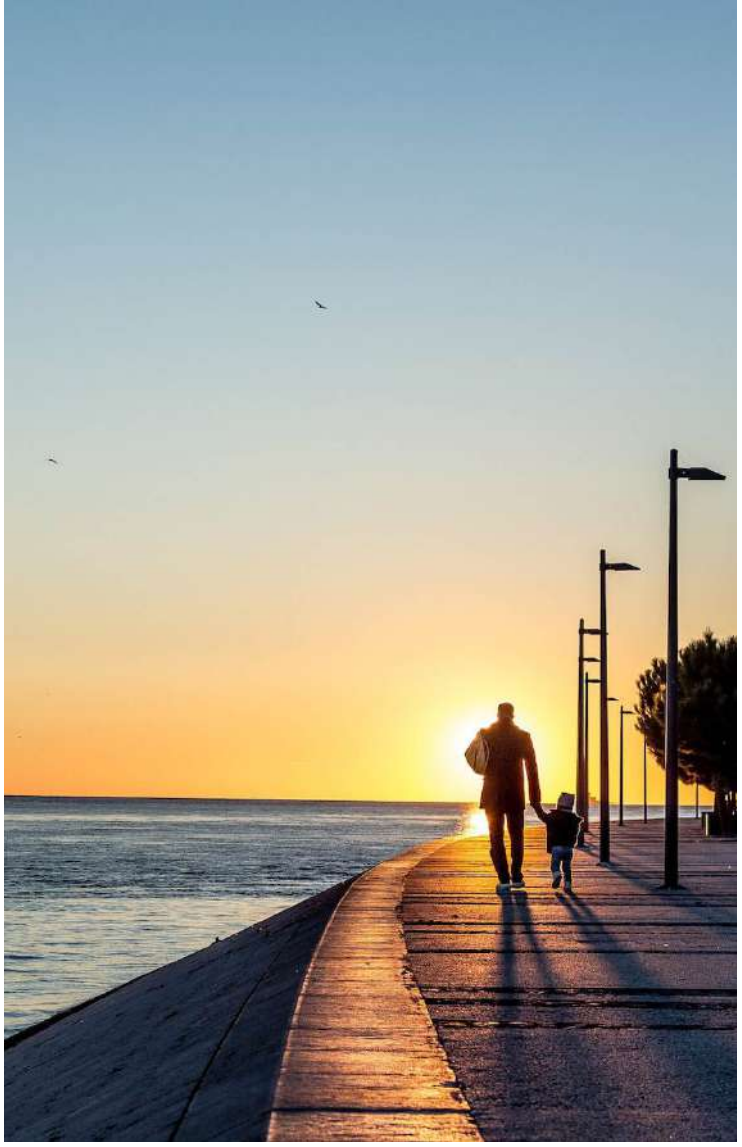
**• Aprovechamiento de recursos y reducción de pérdidas**

Las compañías del Grupo buscan mejorar el aprovechamiento de productos, materiales y subproductos, reducir las pérdidas y evitar la generación de residuos cuando resulte posible.

En agricultura, este enfoque se refleja en la valorización de productos y subproductos y en el aprovechamiento de los alimentos que no alcanzan los criterios comerciales establecidos para su categoría principal.

Estos productos se destinan a canales alternativos o a otros usos, favoreciendo un mayor aprovechamiento





de la producción dentro del perímetro analizado. El caso de estudio agrícola desarrolla con mayor detalle este modelo y sus indicadores.

- **Protección del entorno natural**

Atitlan promueve modelos productivos que reduzcan su impacto sobre el entorno y permitan gestionar de forma responsable los recursos naturales.

En acuicultura, la producción de Sea Eight se desarrolla en instalaciones terrestres mediante tecnología RAS. Este modelo evita la instalación de jaulas o infraestructuras productivas en fondos marinos y reduce la interacción directa del proceso de cría con los ecosistemas acuáticos.

El control del entorno productivo favorece, además, la trazabilidad, la bioseguridad, la estabilidad de los procesos y el bienestar animal.

En agricultura, la gestión de las explotaciones tiene en cuenta las condiciones de cada territorio, la eficiencia en el uso del agua y de los insumos y la adaptación de los cultivos a su entorno.

- **Estándares y mejora continua**

Las compañías aplican estándares, certificaciones y sistemas de gestión adaptados a sus respectivas actividades. Estos instrumentos contribuyen a reforzar el control de los procesos, la trazabilidad, la seguridad, la calidad y la mejora continua.

En la plataforma inmobiliaria, ATDI incorpora estándares y certificaciones de construcción sostenible en sus proyectos.

En acuicultura, Sea Eight complementa su modelo productivo con certificaciones reconocidas en materia de seguridad alimentaria, trazabilidad, calidad y buenas prácticas acuícolas. Estas certificaciones se desarrollan con mayor detalle en el caso de estudio correspondiente.

Las distintas líneas de actuación reflejan la diversidad de enfoques medioambientales dentro de Atitlan. Los casos de estudio de agricultura y acuicultura permiten profundizar en dos ejemplos concretos.

## Casos de estudio

Los siguientes casos de estudio publicados por Atitlan en 2025 muestran cómo los principios de sostenibilidad del Grupo se materializan en las plataformas agrícola y acuícola.

### 1) Agricultura: un modelo productivo escalable y sostenible



**Contexto**

Atitlan inició su actividad agrícola en 2007 como socio fundador de Elaia, compañía especializada en el cultivo de olivar y la producción de aceite.

Desde entonces, el Grupo ha desarrollado una amplia experiencia en la transformación y gestión de explotaciones agrícolas en la Península Ibérica y Marruecos, principalmente en cultivos de olivar, almendro, cítricos y pistacho.

Esta trayectoria ha permitido consolidar conocimiento productivo, capacidades de gestión y una visión orientada a la eficiencia, la seguridad alimentaria y la sostenibilidad de las explotaciones.

**Desafío**

El objetivo era desarrollar un modelo agrícola escalable que permitiera combinar crecimiento, profesionalización y sostenibilidad.

Para ello, era necesario mejorar el uso de los recursos, reducir las pérdidas durante el proceso productivo, mantener elevados estándares de seguridad y generar empleo estable en las comunidades vinculadas a las explotaciones.

**Enfoque**

Las compañías de la plataforma han incorporado sistemas de gestión y tecnologías orientados a optimizar los procesos productivos, mejorar el aprovechamiento del agua y de los insumos y reforzar la trazabilidad de la producción.

El modelo busca aprovechar íntegramente los productos obtenidos durante el proceso agrícola. Los alimentos que no alcanzan los criterios comerciales exigidos para su categoría principal se destinan a canales alternativos o a otros usos, evitando su consideración como desperdicio dentro del perímetro analizado.

La gestión de la producción se apoya, además, en estándares de seguridad y sostenibilidad aplicables a

las distintas actividades y cultivos de la plataforma.

### Resultados

El desarrollo de este modelo ha permitido avanzar hacia una producción agrícola más eficiente y responsable, reducir las pérdidas alimentarias dentro del perímetro estudiado y mantener la producción comprendida en el alcance del caso bajo los estándares de seguridad y sostenibilidad aplicados por la plataforma.

A partir de la experiencia acumulada en este ámbito, en 2024 el Grupo lanzó ATGRO, junto a Santander, una plataforma global de inversión y gestión agrícola que integra el conocimiento productivo y financiero desarrollado por Atitlan en el sector.

### Indicadores destacados

**0 %**

**desperdicio alimentario**

Se refiere al desperdicio alimentario generado en la producción dentro del alcance definido para el caso de estudio.

**100 %**

**producción segura y sostenible**

Se refiere a la producción comprendida en el perímetro analizado que cumple los estándares de seguridad y sostenibilidad aplicados por la plataforma.

Estos indicadores corresponden al perímetro y al alcance definidos para este caso de estudio y no representan métricas consolidadas del conjunto de Atitlan.



### Próximos pasos

La plataforma continuará avanzando en la aplicación de tecnología, la gestión eficiente del agua y de los recursos y la mejora continua de los procesos productivos.

Asimismo, seguirá reforzando la trazabilidad, la seguridad alimentaria y la adaptación de los cultivos a las condiciones de cada territorio.

## 2) Acuicultura: producción sostenible mediante tecnología RAS



### Contexto

Sea Eight está especializada en la producción de lenguado de alta calidad mediante sistemas de recirculación acuícola —RAS—.

Su modelo productivo se desarrolla en instalaciones terrestres y permite controlar las principales variables que intervienen en el proceso de cría.

La compañía ha desarrollado capacidades propias en la aplicación y evolución de esta tecnología productiva.

### Desafío

El reto consistía en desarrollar un modelo de crecimiento que permitiera aumentar la producción de lenguado sin depender de sistemas tradicionales de cría en el medio marino.

Para ello, Sea Eight debía desarrollar tecnología propia, reducir el consumo de agua nueva, limitar la interacción con los ecosistemas marinos, garantizar la seguridad alimentaria y mantener condiciones estables de bienestar animal y calidad del producto.

### Enfoque

El sistema RAS permite recircular y tratar el agua utilizada en las instalaciones, controlando parámetros como la temperatura, la calidad del agua y las condiciones de alimentación y crecimiento de los peces.

Al desarrollar la actividad en tierra firme, el modelo evita la instalación de jaulas o infraestructuras productivas en fondos marinos y reduce la interacción directa del proceso de cría con los ecosistemas acuáticos.

La recirculación permite reutilizar la mayor parte del agua necesaria para el funcionamiento del sistema. Solo una proporción reducida se incorpora como agua nueva para mantener las condiciones operativas y de calidad requeridas.

Este control del entorno productivo favorece la trazabilidad, la bioseguridad, la estabilidad de los procesos y el bienestar animal.

Sea Eight complementa este modelo con certificaciones reconocidas en materia de seguridad alimentaria, trazabilidad, calidad y buenas prácticas acuícolas. Entre ellas se encuentran IFS Food, IFS Broker, GLOBALG.A.P. e ISO 22000, aplicables a distintas sociedades y actividades de la plataforma acuícola.

### Resultados

En poco más de una década, Sea Eight ha desarrollado un modelo productivo escalable basado en tecnología RAS aplicada a la producción de lenguado en instalaciones terrestres.

El sistema permite producir sin ocupar fondos marinos, reutilizar la mayor parte del agua del proceso y mantener un control continuo de las condiciones productivas.

### Indicadores destacados

**0 %**

**impacto en los fondos y ecosistemas marinos**

Se refiere al impacto directo derivado de la ocupación del espacio productivo: el modelo se desarrolla en instalaciones terrestres y no ocupa fondos marinos.

**3 %**

**consumo de agua**

Se refiere a la proporción de agua nueva incorporada sobre las necesidades totales del sistema productivo: el resto del agua se trata y recircula.

Estos indicadores corresponden al perímetro y al alcance definidos para este caso de estudio y no representan métricas consolidadas del conjunto de Atitlan.

### Próximos pasos

Sea Eight continuará desarrollando su capacidad productiva y mejorando la eficiencia de sus instalaciones mediante la innovación tecnológica y la optimización de los sistemas de recirculación.

En 2025, la compañía finalizó la construcción de su nueva planta de Gijón, cuya puesta en marcha permitirá elevar su capacidad instalada de 1.150 a 1.600 toneladas anuales.

Atitlan continuará avanzando en la integración de criterios ambientales, sociales y de buen gobierno en sus decisiones de inversión y gestión, con el objetivo de seguir desarrollando compañías capaces de combinar crecimiento, eficiencia y responsabilidad, generando valor compartido a largo plazo y contribuyendo activamente, como hasta ahora, a los Objetivos de Desarrollo Sostenible.



# 04. Información financiera

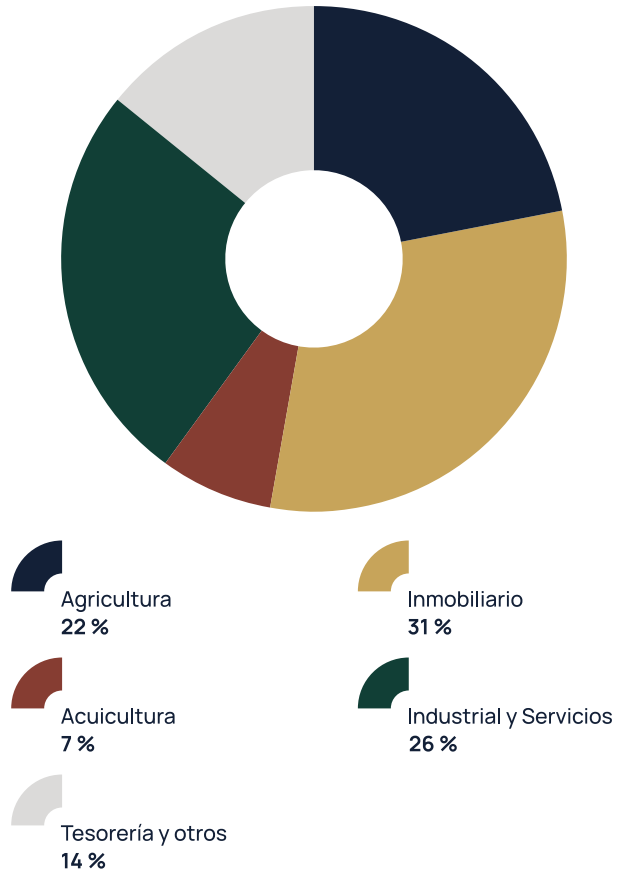


Desde su fundación en 2005, Atitlan ha construido una trayectoria sólida y diversificada, consolidándose como un grupo empresarial comprometido con la creación de valor sostenible. Atitlan participa activamente en sectores estratégicos de la economía, impulsando iniciativas empresariales con visión de largo plazo, foco operativo y vocación de impacto positivo.

De esta manera, afianza su posición como un grupo sólido, con visión estratégica y una marcada vocación de largo plazo. Su carácter multisectorial, la experiencia acumulada y su firme apuesta por la innovación y la sostenibilidad lo consolidan como un referente del tejido empresarial español.

La contribución de cada sector a la valoración total del Grupo en diciembre de 2025 es la siguiente:






El perímetro operativo de Atitlan es más amplio que su perímetro de consolidación contable. El Grupo gestiona de forma activa participadas sobre las que no ostenta el control y que, conforme a la normativa contable española, no se integran por el método de integración global, sino por puesta en equivalencia. El Grupo emplea el EBITDA agregado de aquellas empresas que gestiona directamente como principal indicador de seguimiento operativo.

La siguiente tabla detalla la conciliación entre el EBITDA

agregado y el EBITDA contable consolidado. Para alcanzar el EBITDA consolidado, conforme a la normativa contable española, se aplican dos ajustes: los ajustes por no ostentar el control político de algunas empresas y los ajustes derivados de la adaptación al Plan General de Cuentas español propios del proceso de consolidación.

| | Agricultura | Inmobiliario | Acuicultura | Industrial y servicios | Tesorería y otros | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EBITDA AGREGADO** | **55.511** | **59.730** | **3.563** | **58.595** | **1.131** | **178.530** |
| Ajustes por no control | (50.963) | (26.057) | - | (1.945) | - | (78.965) |
| Ajustes normativa contable (PGC) | - | (27.016) | (2.018) | - | - | (29.034) |
| **EBITDA CONSOLIDADO** | **4.548** | **6.657** | **1.545** | **56.650** | **1.131** | **70.531** |
| EBITDA % | *6%* | *9%* | *2%* | *80%* | *2%* | *100%* |

Las cuentas consolidadas del Grupo Atitlan correspondientes al ejercicio 2025 reflejan una evolución positiva, impulsada por el crecimiento sostenido de su actividad y la consolidación de su modelo multisectorial.

El balance y la cuenta de resultados del Grupo Atitlan se elaboran conforme a la normativa española vigente e integran los estados financieros de las compañías que forman parte del perímetro de consolidación. Esta integración ofrece una visión global y representativa de la situación económica y patrimonial del Grupo.

A efectos contables, las sociedades bajo control de Atitlan se incorporan mediante el método de integración global, mientras que las participadas sobre las que no ejerce control se contabilizan por el método de puesta en equivalencia, de conformidad con lo establecido en la normativa contable española.

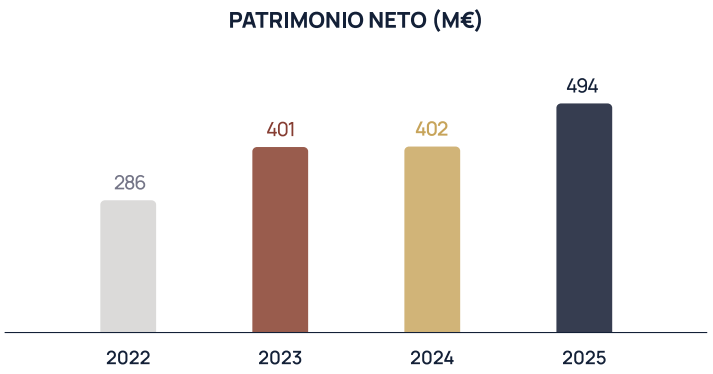


| BALANCE (en miles de euros) | 2025 | 2024 |
|---|---|---|
| ACTIVO NO CORRIENTE | 651.681 | 502.867 |
| Inmovilizado | 390.019 | 263.980 |
| Inversiones financieras | 240.483 | 221.420 |
| Otros activos no corrientes | 21.179 | 17.467 |
| ACTIVO CORRIENTE | 450.576 | 228.418 |
| Existencias | 191.776 | 61.974 |
| Inversiones financieras | 28.296 | 22.769 |
| Otros activos corrientes | 151.157 | 73.326 |
| Efectivo y otros activos líquidos | 79.347 | 70.349 |
| TOTAL ACTIVO | 1.102.257 | 731.285 |
| | | |
| PATRIMONIO NETO | 493.884 | 402.265 |
| PASIVO NO CORRIENTE | 303.419 | 163.563 |
| Deudas | 239.046 | 127.478 |
| Otros pasivos no corrientes | 64.373 | 36.085 |
| PASIVO CORRIENTE | 304.954 | 165.457 |
| Deudas | 151.554 | 76.726 |
| Otros pasivos corrientes | 153.400 | 88.731 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 1.102.257 | 731.285 |

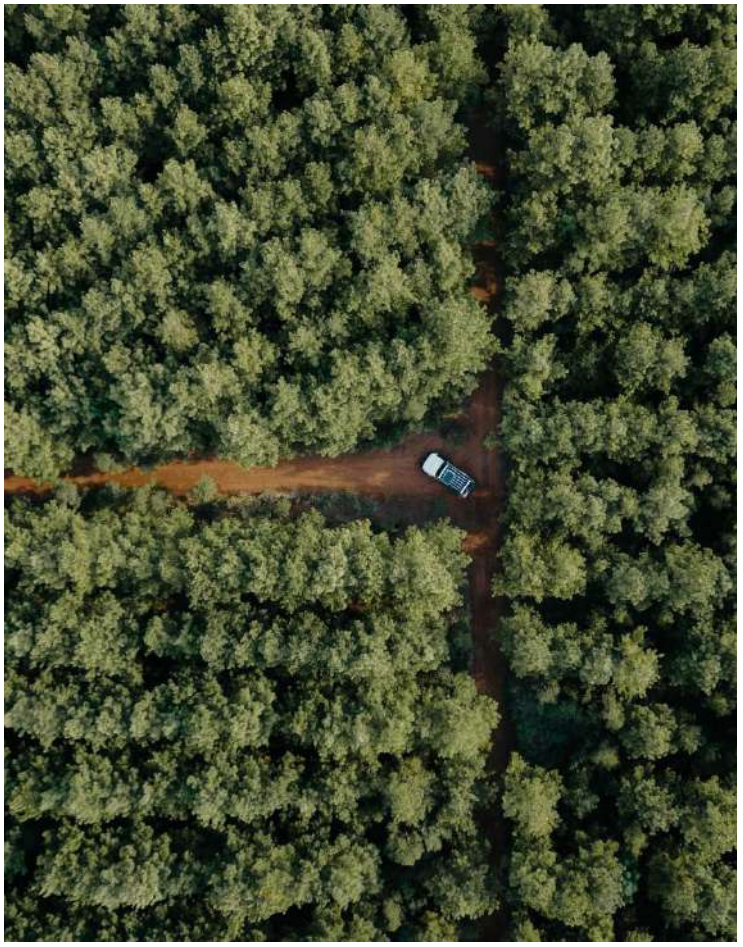
El balance consolidado del Grupo ha crecido con intensidad, hasta situar el activo total por encima de los 1.100 millones de euros, con un avance relevante del inmovilizado vinculado a la incorporación de nuevos activos fijos. Adicionalmente, la posición de tesorería y el patrimonio neto del Grupo se han visto reforzados, mostrando un balance robusto y sostenible.

En el pasivo se aprecia un incremento del endeudamiento ligado a la financiación de los nuevos desarrollos, especialmente en los ámbitos inmobiliario e industrial. Pese al exigente contexto macroeconómico, el Grupo conserva una estructura financiera equilibrada y preparada para seguir ejecutando su hoja de ruta de crecimiento a largo plazo.

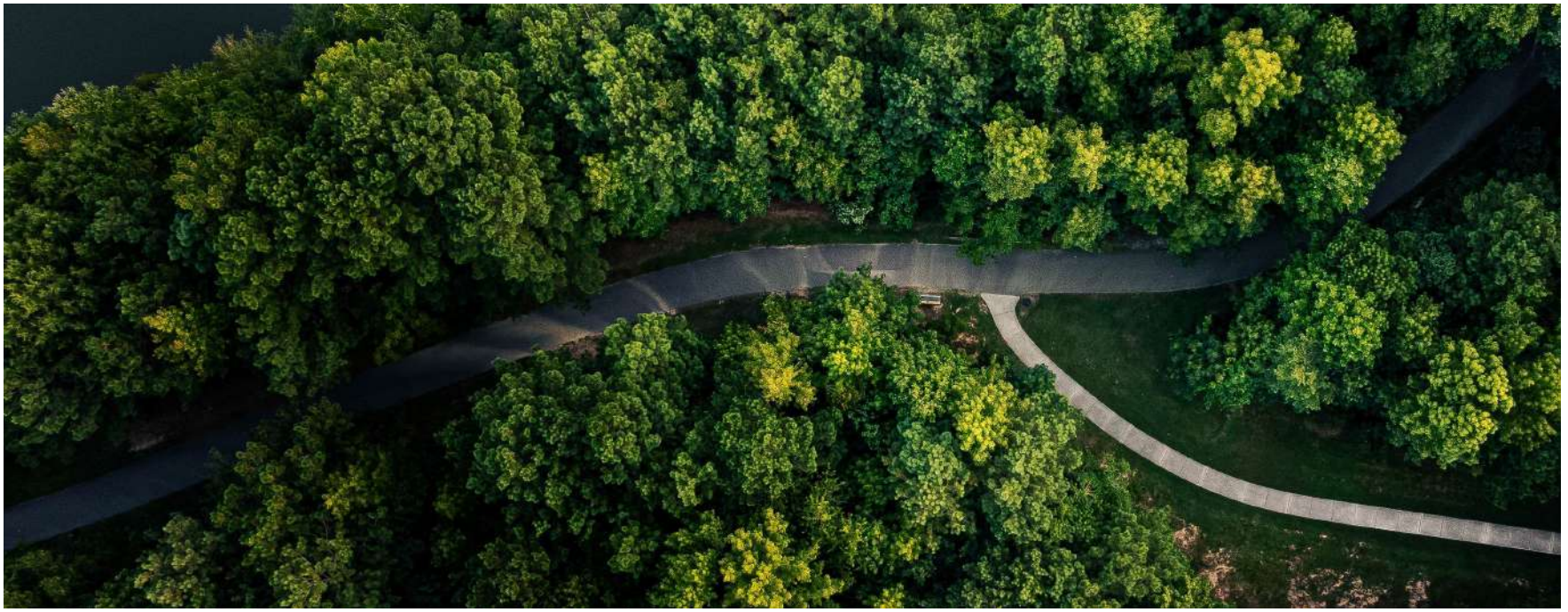
Con este desempeño, Atitlan reafirma en 2025 su modelo de creación de valor basado en una gestión activa, diversificada y responsable, y renueva su compromiso con un desarrollo empresarial sostenible y con impacto positivo en los territorios y sectores en los que opera.



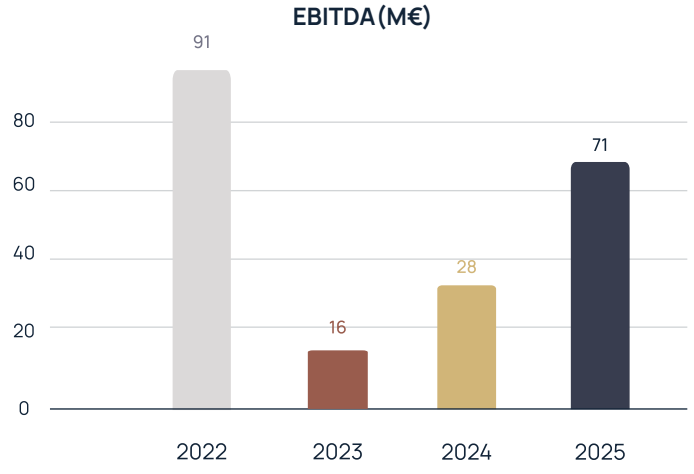

En 2025, el Grupo ha impulsado con fuerza su cifra de negocio, hasta alcanzar unos ingresos consolidados de 609 millones de euros que prácticamente duplican los del ejercicio anterior. Este avance responde tanto a la incorporación de nuevas operaciones como al crecimiento orgánico de las plataformas ya consolidadas.



| CUENTA DE RESULTADOS (en miles de euros) | 2025 | 2024 |
|---|---|---|
| Ingresos | 609.482 | 301.414 |
| Consumos | (326.235) | (168.706) |
| Personal | (131.419) | (60.956) |
| Gastos de explotación | (119.624) | (55.730) |
| Otros ingresos y gastos | 25.834 | 8.012 |
| **EBITDA** | **70.531** | **27.602** |
| Amortización | (31.348) | (14.064) |
| Resultado financiero | (14.263) | (6.776) |
| Impactos consolidación | 7.967 | 2.630 |
| Impuesto sobre beneficios | (4.845) | (3.580) |
| **RESULTADO** | **28.042** | **5.812** |



El EBITDA se ha elevado hasta los 71 millones de euros, frente a los 28 millones del ejercicio precedente, lo que representa una notable mejora de la rentabilidad operativa. Este comportamiento refleja el buen desempeño de las principales plataformas, así como una gestión más eficiente de los costes, y confirma la capacidad del Grupo para generar resultados sostenibles en un entorno exigente, a medida que maduran las nuevas inversiones y líneas de actividad.




El desglose de la cuenta de resultados por sectores permite apreciar la contribución de cada una de las plataformas estratégicas del Grupo —agricultura, inmobiliario, acuicultura e industrial y servicios—, así como de la actividad de tesorería y otros, a los ingresos y al EBITDA consolidados de 2025. La plataforma industrial y servicios se consolida como el principal motor del Grupo, al concentrar la mayor parte tanto de los ingresos como del EBITDA consolidado. La agricultura constituye la segunda fuente de ingresos, en línea con el peso y el carácter cíclico de su actividad, así como con las inversiones en curso destinadas a ampliar su base productiva. El inmobiliario y la acuicultura presentan volúmenes de ingresos más contenidos, debido principalmente a la aplicación de la normativa contable española, que reconoce los ingresos procedentes de las promociones inmobiliarias y de la generación de biomasa en el momento de la venta. Ambas plataformas, actualmente en fase de crecimiento, contribuyen de forma estable a la generación de EBITDA del Grupo.

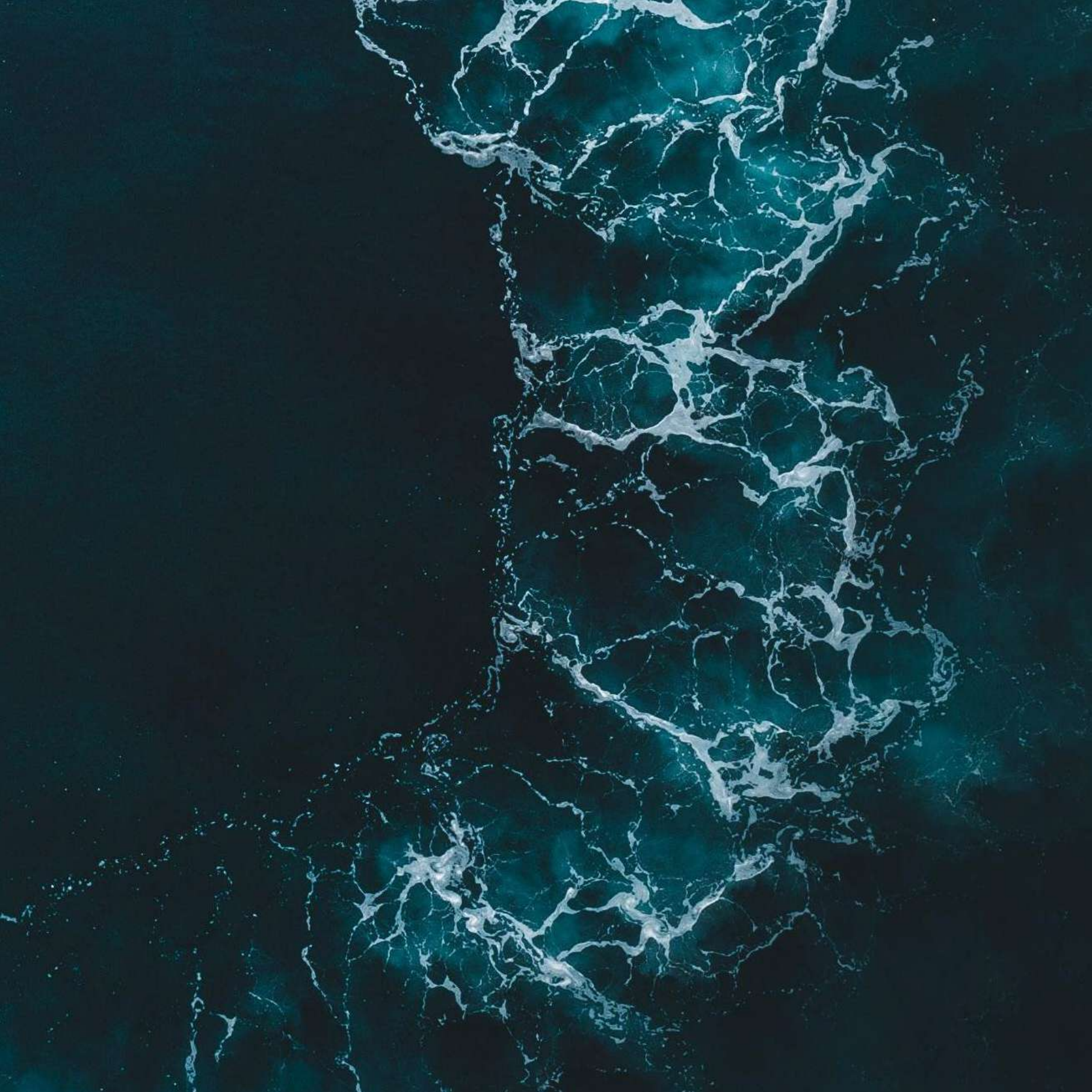
La siguiente tabla detalla la conciliación entre el EBITDA de gestión y el EBITDA consolidado. Para alcanzar el EBITDA consolidado, conforme a la normativa contable española, se aplican dos ajustes: los ajustes por no ostentar el control político de algunas empresas y los ajustes derivados de la adaptación al Plan General de Cuentas español, propios del proceso de consolidación.

| **CUENTA DE RESULTADOS (en miles de euros)** | **Agricutura** | **Inmobiliario** | **Acuicultura** | **Industrial y servicios** | **Tesorería y otros** | **Total** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ingresos | 168.797 | 45.370 | 10.423 | 382.724 | 2.168 | 609.482 |
| Consumos | (118.836) | (4.580) | (875) | (201.944) | - | (326.235) |
| Personal | (29.595) | (15.737) | (4.181) | (80.101) | (1.805) | (131.419) |
| Gastos de explotación | (16.510) | (18.396) | (3.822) | (55.830) | 768 | (93.790) |
| **EBITDA** | **4.548** | **6.657** | **1.545** | **56.650** | **1.131** | **70.531** |
| Amortización | (8.661) | (3.116) | (1.263) | (18.216) | (92) | (31.348) |
| Resultado financiero | 2.053 | (4.008) | (836) | (8.387) | (3.085) | (14.263) |
| Impactos consolidación | (206) | 8.831 | - | (658) | - | 7.967 |
| Impuesto sobre beneficios | 2.037 | (401) | 270 | (7.817) | 1.066 | (4.845) |
| **RESULTADO** | **(229)** | **7.963** | **(284)** | **21.572** | **(980)** | **28.042** |

Durante 2025, Atitlan ha consolidado su senda de crecimiento, en línea con su compromiso de reforzar las plataformas existentes y ampliar su escala operativa en los sectores en los que ya está presente. Los ingresos del Grupo prácticamente se han duplicado respecto al ejercicio anterior, mientras que el EBITDA ha registrado un avance muy significativo, reflejo de la solidez del modelo y de la integración de nuevas oportunidades de negocio.

Esta evolución se ha trasladado igualmente al balance, con un notable incremento del activo total y un patrimonio neto reforzado, lo que evidencia la solidez de la estructura financiera del Grupo y una política de apalancamiento ajustada al perfil de riesgo operativo de cada actividad.





We make it happen

VALENCIA

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

+34 963 53 63 14

MADRID

Calle Conde de Peñalver 47, 1 °d
28006 – Madrid, España

+34 963 53 63 14

OPORTO

Praça Dos Álamos 30
4100-026 – Oporto, Portugal

+34 963 53 63 14